



НАЦИОНАЛЬНАЯ ПАЛАТА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА

-сетевой университет-
КООПЕРАЦИЯ

ҚАЗТҰТЫНУОДАҒЫ ҚАРАҒАНДЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ
ҚР ҰКП Қарағанды облысының кәсіпкерлер Палатасы
«Кооперация» Желілік университеті

«ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ ҚАЗІРГІ ҚОҒАМ: ЖАҢА МҮДДЕЛЕР, ҚОЗҒАЛУ ВЕКТОРЛАРЫ, ДАМУ БАСЫМДЫҚТАРЫ»

халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференцияның
материалдары

Материалы
международной научно-практической конференции
**«НАУКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО: НОВЫЕ
ИНТЕРЕСЫ, ВЕКТОРЫ ДВИЖЕНИЯ, ПРИОРИТЕТЫ
РАЗВИТИЯ»**

Materials of international scientific-practical conference
**«SCIENCE AND CONTEMPORARY SOCIETY:
NEW INTERESTS, VECTORS OF THE PROGRESS,
DEVELOPMENT PRIORITIES»**

ТОМ 2

КАРАҒАНДЫ-2018

**ҚАЗТҰТЫНУОДАҒЫ ҚАРАҒАНДЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ
УНИВЕРСИТЕТІ**

ҚР ҰКП Қарағанды облысының кәсіпкерлер Палатасы

«Кооперация» Желілік университеті

**«ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ ҚАЗІРГІ ҚОҒАМ: ЖАҢА МҮДДЕЛЕР, ҚОЗҒАЛУ
ВЕКТОРЛАРЫ, ДАМУ БАСЫМДЫҚТАРЫ»**

халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференцияның
материалдары

Материалы

международной научно-практической конференции

**«НАУКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО: НОВЫЕ ИНТЕРЕСЫ,
ВЕКТОРЫ ДВИЖЕНИЯ, ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ»**

Materials of international scientific-practical conference

**«SCIENCE AND CONTEMPORARY SOCIETY: NEW INTERESTS,
VECTORS OF PROGRESS, DEVELOPMENT PRIORITIES»**

ТОМ 2

ҚАРАҒАНДЫ - 2018

УДК 378
ББК 74.58
Н34

«Наука и современное общество: новые интересы, векторы движения, приоритеты развития»: Материалы международной научно-практической конференции, на базе Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза при содействии Палаты предпринимателей Карагандинской области НПП РК и Сетевого университета «Кооперация». – Караганда, 18-19 октября 2018 года, Т.2 – 397 с.

ISBN 978-601-235-344-0

- Мировая экономика и международные экономические отношения;
- Правовое регулирование социально-экономических отношений;
- Социальные институты и процессы;
- Товароведение и сертификация;
- Финансы, страхование и налоговая политика;
- Экологические проблемы современного общества;
- Экономика реального сектора и сферы услуг,
- Организационные, правовые, экономические, технические и иные аспекты предупреждения дорожно-транспортных происшествий и правонарушений (международная научно-практическая on-line конференция)

УДК 378
ББК 74.58

ISBN 978-601-235-344-0

© Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза, 2018.

МАЗМҰНЫ

7 НАПРАВЛЕНИЕ:

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ ВИРЧЕНКО В.В.	9
ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В США ГРЕЦКАЯ Н.А.	13
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА ГРИШИНА Л.А., НИКИФОРОВА А.В.	17
МИРОВОЙ ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ДАВЛЕТБАЕВА Н.Б., ГЕЛЬМАНОВА З.С., АЛДАБАЕВА А.Е.	20
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ХАЛҚЫН ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУДЫ РЕТТЕУДЕ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІКТІҢ РӨЛІ ЕСКЕНДИР Н.Н., ЖАРАСБАЕВА А.Ж., ЖУМАШЕВА А.Б., ТАЛҒАТ Б.Ж.	24
ҚАЗАҚСТАННЫҢ КӨЛКІТКІ ҚЫЗМЕТТЕРДІ ДАМУЫНЫҢ ЖӘНЕ ҚЫЗМЕТ ЕТУІНІҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ ЕСКЕНДИР Н.Н., ЖУМАШЕВА А.Б., ЖАРАСБАЕВА А.Ж., ТАЛҒАТ Б.Ж.	27
ҚАЗАҚСТАНДА ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ НЕСИЕЛЕНДІРУДІҢ ҮЛГІЛЕРІ ЕСКЕНДИР Н.Н., МУРАТБЕКОВА А., ТАЛҒАТ Б.Ж. ТОЛЕУОВ М.А.	30
ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ ҮШІН ШЕТЕЛДІК ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫҢ ҚАЖЕТТІЛІГІ, ОЛАРДЫ ТАРТУ ЖОЛДАРЫ МЕН ТӘСІЛДЕРІ ЕСКЕНДИР Н.Н., ҚОЖАБАТЧИНА Г.М., АҚМОЛДА М.Н., ТАЛҒАТ Б.Ж.	32
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІККЕ ҚОЛДАУ КӨРСЕТУДІҢ ЖАҢА ҚҰРАЛДАРЫ ЕСКЕНДИР Н.Н., ҚОЖАБАТЧИНА Г.М., АҚМОЛДА М.Н., ТАЛҒАТ Б.Ж.	35
УЧАСТИЕ ЕАЭС В РЕГИОНАЛЬНЫХ И ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ СТОИМОСТИ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ЗУЕВ В.Н., ЦАРИК Е.В., ХАЛИЛЮЛИН И.Н.	38
СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАН ШОС КАМЫШАНЧЕНКО Е.Н., РАСТОПЧИНА Ю.Л., ЧАНХАО ЦЕНЬ	41
О СОВРЕМЕННОМ СОСТОЯНИИ ВОДОБЕСПЕЧЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН КӘРІБАЕВА Ә.Б., РАИМБЕКОВ Б.Х.	45
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НИКОНОВА О.А., ПРОКОПЕВА Н.А.	47
CURRENT STATE AND PROSPECTS OF ECONOMIC RELATIONS BETWEEN UKRAINE AND RUSSIA SLUKHAI S.	50
ПРОБЛЕМЫ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ: «В ЭПОХУ САНКЦИЙ» ШУБИН Д.И.	53
TOP-PRIORITY TASKS OF THE EAEU MEMBER COUNTRIES IN SOLVING THE PROBLEMS OF THEIR FOOD SECURITY YANOVSKAYA O.A., SAGINOVA S.A.	54

8 НАПРАВЛЕНИЕ:

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

КҰН ТӘРТІБІНДЕ ТҰТЫНУШЫЛАРДЫҢ ҚОРҒАУ МЕН РЕТТЕУ МӘСЕЛЕСІ АМАНТАЙҰЛЫ А., БАЙМАҒАМБЕТОВ Д.С.	58
АНАЛИЗ УРОВНЯ ПРЕСТУПНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН БАШИРОВ А. В., ХАНОВ Т. А.	61
ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ЖКХ В АСПЕКТЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ БОРЗЕНКОВ А.Ю., РЫЧАГОВА О.Е.	63

СЛУЖЕБНО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ ОТ ПРЕСТУПНЫХ ПОСЯГАТЕЛЬСТВ	
ИВАНОВ М.Г.	66
ПРОБЛЕМЫ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С НАРУШЕНИЕМ ПРАВИЛ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	
МОРЕВА Ж.К.	69
ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ	
НЕВЛЕВ В.В.	71
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ	
ПЕТРУШИНА Е.А.	74
ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В АСПЕКТЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОНЯТИЙНЫХ РЯДОВ	
РЫЧАГОВА О.Е.	76
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН КАК ОБЪЕКТ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ	
СЫЗДЫКОВ А.Б., КАЛГУЖИНОВА А.М.	80
УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ВЫМОГАТЕЛЬСТВО НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	
ФЕТКУЛОВ А.Х., СЕЙТХОЖИН Б.У., КАПАНОВА Р.Г., ИНЕРБАЕВА Д.О.	83

9 НАПРАВЛЕНИЕ:
СОЦИАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

ЛАТЫН ӘЛПБИІ: ҚАЗІРГІ ӘЛЕУМЕТТІК ОРТАДАҒЫ ҚАЖЕТТІЛІГІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ТАНЫМАЛДЫЛЫҒЫ	
АБЗАЛБЕК Л.С., АБЗАЛБЕК М.С.	88
РОЛЬ ЛЕКЦИИ В СОВРЕМЕННОМ УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ	
БЛЯЛОВА А.К.	90
ФОРМИРОВАНИЕ ТОЛЕРАНТНОСТИ СТУДЕНТОВ, КАК УСЛОВИЕ ДУХОВНОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА	
ДЖАУЖАНОВА М.М.	93
ОСОБЕННОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО СОЗНАНИЯ ПЕДАГОГА	
ЕРТЫСБАЕВА Г.Н., МИНЖАНОВ Н.А., ИСАЕВ А.	95
ӘЛЕУМЕТТІК САЛАДА ЖОБАЛАРДЫ БАСҚАРУ: ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ, ОТАНДЫҚ ТӘЖІРІБЕ	
КАЛЫЕВА А.А., РАЙХАНОВА Г.А.	97
О ГРАЖДАНСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ	
СЕЙФУЛЛИНА Г.Р.	99
РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИСКУРС УРБАНИЗИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ	
СЕЛИЦЕВ Е.Н.	102
МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РК	
СПАНОВА Б.К.	104
ӘДЕБИЕТ-КӨРКЕМ СӨЗ ҚҰРАЛЫ	
КОШЕНОВА ЖАНАР КУСАЙНОВНА	108
САБАҚТЫ ДҰРЫС ЖОСПАРЛАУ - ТАБЫСТЫ САБАҚ КЕПШІ	
ДАРИБАЕВА Т.К.	109

10 НАПРАВЛЕНИЕ:
ТОВАРОВЕДЕНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ

АМИНОКИСЛОТНЫЙ СОСТАВ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЕВОГО КОНЦЕНТРАТА ПАСТООБРАЗНОГО В ПРОИЗВОДСТВЕ СЛИВОЧНО-РАСТИТЕЛЬНОГО МАСЛА	
МАРТЫНЮК О.В.	111
НАНОПРЕПАРАТЫ СЕРЕБРА И ВИСМУТА ДЛЯ МЕДИЦИНЫ И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	
МИХАЙЛОВ Ю.И., БАКАЙТИС В.И., ЮХИН Ю.М.	114
ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА И КАЧЕСТВА САХАРИСТЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ	
ТАБАТОРОВИЧ А.Н., СТЕПАНОВА Е.Н.	116

ОТАНДЫҚ НАРЫҚТАҒЫ ТАМАҚТАНДЫРУ САЛАСЫНДАҒЫ СЕРВИСТІК КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ МАРКЕТИНГТІК ҚЫЗМЕТІНІҢ ЕРЕКШЕЛІГІ ШАЕКИНА Ж.М., ТӨЛЕУҚЫЗЫ А.	119
--	-----

11 НАПРАВЛЕНИЕ:
ФИНАНСЫ, СТРАХОВАНИЕ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

CRYPTOCURRENCY AND ITS ROLE IN ECONOMIC DEVELOPMENT MUSSAYEVA I.T., MAIKENOVA A.E.	123
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА РАСХОДАМИ БЮДЖЕТА АЙТМУКАНОВА Г.М.	126
ЦИФРЛІК ЭКОНОМИКАДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ИННОВАЦИЯ:ДАМУ ҮДЕРІСІ АЛИЕВА М.М.	128
МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ АУБАКИРОВА А.Т., ХАБИБУЛИН Т.Р.	132
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ БОРИСОВА Е.Р.	135
АНАЛИЗ УРОВНЯ РАСХОДОВ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ДОЛГА В ФЕДЕРАЛЬНОМ БЮДЖЕТЕ РОССИИ ЗА 2013-2017гг. И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ ДО 2020 г. ГЛАДЧЕНКО С.А., ДМИТРИЕВА Н.Д.	137
ФИНАНСОВАЯ (БУХГАЛТЕРСКАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ ДАРМИНА Т.А., ГЮНТЕР И.Н.	139
ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫ ЦИФРЛАНДЫРУ АЯСЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ ОРТАЛЫҚТАНДЫРЫЛМАҒАН ҚАРЖЫ САЛАСЫНЫҢ ДАМУЫ ИГЛИКОВА Д.Д., УЛАКОВ Н.С.	142
РОЛЬ И МЕСТО ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В ВЫБОРЕ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ В РЕГИОНАХ ИСАНОВ А.С.	144
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА КРАСОТА Е.В.	147
ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН КУРМАНОВА Г.К., СУХАНБЕРДИНА Б.Б., ДИДОРЕНКО А.С.	151
ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН МАЙКЕНОВА А.Е.	154
СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ МАЛЕНЬКАЯ А.Г.	156
АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНА САЛЫҚ САЛУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ РЫСБЕКОВА Л.Т., ТОГАСHEVA Д.С.	158
ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУДЫ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ САЛИМБАЕВА Ш.Д.	161
ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА УЛЫБИНА Л.В., МИНУЛЛИНА Д.Н.	164
ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОНДА ЧЕПИГА Ю.В.	168

12 НАПРАВЛЕНИЕ:
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

ГЕОЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОРОДА КАРАГАНДЫ БАЙКЕНОВА Г.Г., БЕНЦ Т.В., ОСПАНОВА Г.К.	170
АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ «ЭКОНОМИКИ БУДУЩЕГО» ЕШМАГАМБЕТОВА А.Б., ДУЗБАЕВА Н.М.	173
ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА – ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА ЕШМАГАМБЕТОВА А.Б., ШЕВЧЕНКО В.И.	175

EVALUATION OF TECHNOGENIC RISK IN THE CITY OF NOVOSIBIRSK SHEMETOVA YE.G., ZHERNOSEK A.S.	176
РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЗАЛОГОВОГО ИМУЩЕСТВА ДЛЯ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ ТАПИН Д.К., СИХИМБАЕВ М.Р.	178
ХРИЗОТИЛ-АСБЕСТ ТАЛШЫҚТАРЫНЫҢ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ СИПАТТАМАСЫ ТУРГАМБЕКОВ Г.М.	181
РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ УРАМАЕВА Д.Э., СИХИМБАЕВ М.Р.	183
ENGINEERING ENVIRONMENTAL PROTECTION AND SAFETY OF THE ENVIRONMENT SHEMETOVA YE.G., MOLODYKH A.O.	186

13 НАПРАВЛЕНИЕ:
ЭКОНОМИКА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА И СФЕРЫ УСЛУГ

INTERNATIONAL EDUCATIONAL SERVICES AS ONE OF THE PERSPECTIVE WAYS OF THE DEVELOPMENT OF INBOUND TOURISM IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN ЖУМАБАЕВА Ш., ТОЛЕУУЛЫ А., КЕМЕРБАЙ М., KASSABAYEVA D., ORALBEK Y.	189
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ АБДИРОВА М.А., КАПЕНОВА А.З.	191
ТУРИСТИК НАРЫҚТАҒЫ ТУРИСТИК ӨНІМГЕ МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУЛЕР МЕН БАСКАРУ ПРОЦЕСІ АБДУРАХМАНОВА З.А., ЗАМБИНОВА Г.К.	195
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СФЕРЫ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН АЕШОВА Н.Т.	202
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ АЙМУХАНБЕТОВА Г.	205
ДЕПРЕССИВТІ АЙМАҚТАРДЫҢ ДАМУЫ МЕН ОНЫ САУЫҚТАНДЫРУДЫҢ ШЕТЕЛ ТӘЖИРИБЕСІ АКИШЕВА Д.М., АБЫЛКАСИМОВА Ж.А.	209
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КООПЕРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ АЛЕКСЕЕВА О.Л., ПАВЛОВА М.С.	211
ҚАЗАҚСТАНДА ҚӨЛІК САЛАСЫНЫҢ ҚЫЗМЕТ ЕТУІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ АНДАРОВА Р.К., ЕСЕНТАЙ А.Е.	215
ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚӨЛІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫН ЖАҚСARTУ ЖОЛДАРЫ АНДАРОВА Р.К., ҚАЙЫРБЕК Д.Қ.	219
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН АТАБАЕВА А.К., ГАУКАР А.М.	223
СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАЙДАЛИНОВА А.С.	227
МАРКЕТИНГ ВПЕЧАТЛЕНИЙ В ТУРИЗМЕ БЕКИШЕВА Ш.Т.	231
DEVELOPMENT OF FRANCHISING IN THE TOURIST INDUSTRY BESPAUEVA R.S., SHAKHZADINA A.SH.	235
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА БЫКОВ А.А.	237
ОЦЕНКА НАПРАВЛЕНИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ГАЙДУКОВ А.А.	240
О РАЗВИТИИ ЭНЕРГЕТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН ЕЛЕУКУЛОВА А.Н.	241
ҚАЗАҚСТАНДА ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСПКЕРЛІКТІ ДАМУЫ: ТРЕНДТЕР МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАР ЕСПОЛОВА Ж.М., РАЙХАНОВА Г.А.	244
ЕУРАЗИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОДАҚТЫҢ ӨНЕРКӘСІПТІК САЯСАТЫНЫҢ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ ЖАРТАЙ Ж.М.	247

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЧЕРТЫ РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КАПЕНОВА А.З., ЖУМАБЕКОВА Г.Е.	251
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ ПЧЕЛОВОДСТВА ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЗАЛИЛОВА З.А., ЛУКЬЯНОВА М.Т., КОВШОВ В.А.	254
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ ИБИТАНОВА К.К.	258
ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ИБРАЕВА А.Р., АЙТМЕТОВ А.	263
THE IMPACT OF GOVERNMENT SPENDING ON ECONOMIC PERFORMANCE PLYASSOVA A.A., PLYASSOVA A.A., ZHARASBAEVA A.ZH.	265
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ ӨНІМІ ӨНДІРІСІНІҢ ДАМУ ЖҮЙЕСІ ИМАНБАЕВА З.О.	268
ЗАНЯТОСТЬ В НЕФОРМАЛЬНОМ СЕКТОРЕ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В РЕГИОНАХ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА КАПЕЛЮК С.Д., ГРИГОРЧИКОВА Е.С.	273
ENSURING THE COMPETITIVENESS OF REGIONAL FOOD MARKET KOVSHOV V.A., LUKYANOVA M.T.	277
СЕТЕВАЯ РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОСТЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ КОРОБКИН А.З., ЯКИМИК А.Я., ШРУБ Э.А.	279
ИННОВАЦИОНДЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҒЫНТАЛАНДЫРУ ӨДІСТЕРІ КУТТЫБАЕВА Н.Б., МАНДАТ Т.	283
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКОГО ТУРИЗМА НАПРАВЛЕННОГО НА ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ. ДЖУМАБАЕВА Ш.Б., ТӨЛЕУҰЛЫ А., АЛДАБЕКОВА А., ДЖАПАРОВА А., МАХАНОВА Ж.	286
МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МАХМУДОВ А.Д., МАНСУРОВА М.А., КУРАЛБАЕВА С.С.	290
ИНТЕГРАЦИЯ РОССИИ В МИРОВОЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО МОРОЗ О.Н., НИТЯГО И.В., ДМИТРИЕВ С.В.	292
МЕТОДИКА АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И ФАКТОРОВ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ МОРОЧКОВСКАЯ А.С.	296
ОСОБЕННОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ НЕВЛЕВА А.В.	299
БҚО-НЫҢ ӨЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ НУРМАНОВА А.К.	302
КЛАСТЕРДІҢ БӘСЕКЕЛІК АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫН БАҒАЛАУ ОМАРОВА Б. А., РАХИМЖАНОВА А.	304
ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS OF SMALL BUSINESS IN KAZAKHSTAN OTESHOVA A.K.	306
ТИПОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ КРИТЕРИЕВ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИТВОРОВА Т.П., ШЕВЧЕНКО А.Н.	312
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕВЫХ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ ПИМЕНОВ А.В.	315
HUMAN CAPITAL: ANALYSIS METHODOLOGY PUNTUS E.A.	318
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚЫЗМЕТ САЛАСЫНЫҢ ЖҰМЫСКЕРЛЕРІНЕ ЕҢБЕКАҚЫНЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ РАЙХАНОВА Г.А., ЖУМАШЕВА А.Б., ЖАРАСБАЕВА А.Ж.	321
НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ТАБЫСТЫҢ РОЛІ МЕН ОНЫ АРТТЫРУДЫҢ ЖОЛЫ РАУАНДИНА Г.К., АКБИЕВА Ж.А.	325
ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КООПЕРАТИВОВ РИДЕЛЬ Т.В., БУКРЕЕВА А.Д.	330
РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РОМАНОВА М.М., МАКАРЕНКО Ю.Д.	332

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕВОСТЬЯНОВА О.Г.	335
СОВМЕСТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕКОММЕРЧЕСКИХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ СОЛОВЬЕВА В.И.	338
ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ СОЛОВЬЕВА Л.В.	341
МОЛОДЁЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА В ЕВРОСОЮЗЕ СОЛОВЬЁВА В.Н.	344
ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА МЕНЯЕТ МОДЕЛИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА СУНДУКОВА Т.О.	348
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ ТОКСАНОВА А.Н., СУТБАЕВ О.О.	352
THE FEATURES OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL CLUSTERS IN KAZAKHSTAN AT THE PRESENT STAGE TASHENOVA L.V.	355
АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА УТЕСИНОВА Н.О., КУСАИНОВА А.Е., РАХИМЖАНОВА Г.К.	359
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ФРИБУС А.А., СИХИМБАЕВ М.Р.	361
OUTSOURCING: PROBLEMS, PERFORMANCE, EFFICIENCY SANDUTSA T.P., FUIOR E.V.	363
ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ УЛЫБИШЕВ Д.Н., ЖАЙЛАУОВ Е.Б., ПЕТРЕНКО Е.С., ШЕВЯКОВА А.Л.	367

**«ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ, ПРАВОВЫЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ТЕХНИЧЕСКИЕ И ИНЫЕ АСПЕКТЫ
ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ И ПРАВОНАРУШЕНИЙ»
(on-line конференция)**

КРИМИНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ И ПРАВОНАРУШЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ БАКИШЕВ К.А., НУРГАЛИЕВ Б.М.	371
ЧТО ПОКАЗАЛ ОПРОС ПО ПРОБЛЕМЕ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ БАКИШЕВ К.А., АБДРАХМАНОВ Д.С., ИНЕРБАЕВА Д.О.	376
РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДОРОГ В СВЕТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ДВИЖЕНИЯ СЫЗДЫҚ Б.К., ОСИК Ю.И.	379
ВЛИЯНИЕ ДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТРАНСПОРТА НА БЕЗОПАСНОСТЬ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ БАЗАРБАЕВ А.А.	384
О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ ИСИНА Ж.Е., ФИЛИН В.В.	387
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ АНТОЩУК В.А., ПЕРОВА Н.С.	388
АЗАМАТТЫҚ БАСТАМАСЫН ТӘРБИЕЛЕУ ЖӘНЕ ЖАСТАР АРАСЫНДАҒЫ ЕРІКТІЛЕР ҚОЗҒАЛЫСЫНЫҢ АРҚАСЫНДА ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ПАТРИОТИЗМДІ ДАМУ САБЫРЖАНОВА Т.С.	391
ЗАЩИТА ПРАВ НА НЕПРИКОСНОВЕННОСТЬ ИНФОРМАЦИИ И ЧАСТНОЙ ЖИЗНИ ИСКАЛИЕВА М.С., ДЖУМАБАЕВА А., РУСОЛ А.	395

7 НАПРАВЛЕНИЕ: **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

УДК 347.77

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

ВИРЧЕНКО В.В.,

к.э.н., доцент

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

На современном этапе цивилизационного развития интеллектуальная собственность представляет неотъемлемую составляющую хозяйственной системы стран-лидеров в глобальном экономическом пространстве, которые характеризуются не только высоким уровнем благосостояния населения и значительными темпами роста ВВП, но и эффективной системой коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и действенной инновационной инфраструктурой. Как свидетельствуют данные Офиса интеллектуальной собственности ЕС, отрасли экономики европейских стран, которые базируются на интенсивном использовании объектов интеллектуальной собственности, ежегодно генерируют более 40% ВВП, создают свыше четверти всех рабочих мест, а также обеспечивают более 90% экспорта стран ЕС. Подобные показатели также демонстрируют США, Британия, Япония и Канада.

Таким образом, в течение всей истории существования, от своего зарождения в XV в. до нашего времени, интеллектуальная собственность постепенно превратилась из сферы гражданско-правовых отношений, которая обеспечивает реализацию и защиту прав творцов интеллектуального продукта, в приоритетный фактор общественного производства и мощный драйвер социально-экономического роста. Кроме того, в современных условиях экономически развитые страны интенсивно используют эффективный механизм коммерциализации интеллектуальной собственности для перераспределения в свою пользу части глобальных потоков транснационального движения технологий, человеческих ресурсов и капитала.

На наш взгляд, именно благодаря этому системное исследование экономической природы интеллектуальной собственности и ее места в современной системе общественного производства невозможно без комплексного анализа тех факторов, которые повлекли развитие данной сферы экономических отношений и обусловили приоритетную роль рынка интеллектуальной собственности в экономике стран, которые находятся на постиндустриальной стадии развития. В свою очередь, выполнение данного исследовательского задания позволит не только понять исходные предпосылки, но и определить факторы, которые замедляют развитие интеллектуальной собственности в странах СНГ и не позволяют им реализовать аккумулированный интеллектуальный капитал в качестве стратегического конкурентного преимущества в глобальной экономической среде.

По нашему глубокому убеждению, в основе развития интеллектуальной собственности, начиная с XVII в. и до нашего времени лежат одни и те же экономические императивы – то есть основополагающие детерминанты, которые осуществляют определяющее влияние на развитие сферы интеллектуальной деятельности, а также через механизм коммерциализации интеллектуальной собственности непосредственно стимулируют развитие всей системы общественного производства.

Экономические императивы развития интеллектуальной собственности являют собой основополагающие, стойкие, повторяемые взаимосвязи между экономическими явлениями и процессами, которые имманентно присущие отношениям интеллектуальной собственности, обеспечивают непрерывное развитие интеллектуальной деятельности и обуславливают приоритетное значение интеллектуального капитала в современной системе общественного производства.

Нужно отметить, что отличительными чертами экономических императивов развития интеллектуальной собственности являются следующие:

– они имеют исключительно объективный и стойкий характер, обусловленный экономической природой и спецификой интеллектуальной собственности, которая формирует базис современной экономической системы;

– они непосредственно влияют на социально-экономический рост за счет существования внутренних, стойких, имманентно присущих интеллектуальной собственности взаимосвязей между результатами интеллектуальной деятельности и интеллектуальным капиталом, которые реализуются в процессе коммерциализации и хозяйственного оборота интеллектуального продукта;

– они формируют сложный механизм мультипликации и акселерации интеллектуальной собственности, который постоянно самовоспроизводится и создает предпосылки для устойчивого инновационного развития экономики страны на принципах коммерциализации интеллектуальной собственности.

Среди характерных признаков экономических императивов, по нашему мнению, нужно выделить механизм мультипликации и акселерации интеллектуальной собственности, который в полной мере демонстрирует влияние интеллектуальной собственности на структуру и динамику развития сферы общественного производства стран, которые находятся на постиндустриальной стадии развития. Мультипликативное влияние интеллектуальной собственности на валовой внутренний продукт предопределяется вторичными инвестиционными расходами, связанными с вложением средств в интеллектуальный капитал. В свою очередь, акселеративный эффект обуславливается обратным влиянием социально-экономического роста на развитие сферы интеллектуальной деятельности за счет перераспределения части генерированного коммерциализацией интеллектуальной собственности прибавочного продукта в пользу изобретателей, рационализаторов и других субъектов творческой научно-технической деятельности.

Система экономических императивов развития интеллектуальной собственности представлена двумя их основными видами: доминантным и асцендентными императивами. Доминантный императив представляет единственную основополагающую предпосылку развития сферы интеллектуальной собственности, которая предопределяется стойкой, повторяемой причинно-следственной связью, которая существует между коммерциализацией интеллектуальной собственности и активным использованием интеллектуального капитала для производства инновационной продукции и формированием конкурентных преимуществ страны на глобальных товарных рынках вследствие инновационной направленности производства.

В свою очередь, асцендентные экономические императивы формируют благоприятные условия для полноценной реализации доминантного императива, осуществляя на разных этапах коммерциализации интеллектуальной собственности стимулирующее влияние на развитие отношений интеллектуальной собственности. Система асцендентных экономических императивов включает у себя ресурсный императив, инфраструктурный императив и финансовый императив.



Примечание – собственная разработка автора.

Рисунок 1 – Характеристика экономических императивов развития интеллектуальной собственности.

Ресурсный императив формируется высоким уровнем благосостояния населения страны, который не только предусматривает значительный объем расходов на текущее потребление, обеспечивает стабильный спрос на инновационную продукцию, а и высокую норму сбережений домохозяйств, которые через систему банковских учреждений и институциональных инвесторов попадают на финансовый рынок и образуют мощный источник финансирования инвестиций в интеллектуальный капитал. Данный императив играет важную роль в формировании соответствующего потребительского поведения и конъюнктуры товарных рынков, ведь даже принимая во внимание прогрессивные характеристики инновационных товаров и их способность на высоком

уровне удовлетворять потребности потребителей следует отметить, что они отличаются высокой сравнительно с существующими аналогами ценой, которая объясняется высокой частью расходов интеллектуального капитала в структуре их себестоимости. Кроме того, в значительной части случаев инновационная продукция не принадлежит к предметам первой необходимости. В этих условиях, а также при отсутствии государственной поддержки производителей инновационной продукции в форме субсидирования, дотирования или налоговых преференций, лишь высокий уровень доходов населения может гарантировать стабильный спрос на инновационную продукцию на внутреннем рынке страны [1, p. 127].

Инфраструктурный императив предусматривает существование в стране надлежащей инновационной экосистемы, которая включает технологические и научные парки, технополисы, инновационные технологические кластеры, бизнес-инкубаторы и центры трансфера технологий, которые обеспечивают оперативный трансфер технологий от научных учреждений и исследовательских университетов к предприятиям реального сектора экономики, а также гарантируют комплексную поддержку субъектов интеллектуальной деятельности и инновационных предприятий на каждой стадии коммерциализации интеллектуальной собственности.

На наш взгляд, особенно важную роль в инновационной экосистеме играют научные и технологические парки и бизнес-инкубаторы. Последние на платной основе предоставляют малым инновационным предприятиям доступ к материально-технической базе, а также осуществляют комплексную финансовую, информационную, экспертную, консалтинговую и маркетинговую поддержку процесса коммерциализации научно-технических разработок. В свою очередь, научные парки являются юридическими лицами, созданными при участии научных учреждений или высших учебных заведений в целях организации, координации и контроля научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также производственного внедрения и коммерциализации их результатов. Как мы считаем, отсутствие надлежащей трансмиссионной подсистемы не только замедляет и усложняет процесс коммерциализации интеллектуальной собственности, но и значительно снижает привлекательность инвестиций в интеллектуальный капитал для промышленных предприятий.

Финансовый императив формируется благодаря развитому рынку финансовых услуг и рынку ценных бумаг, которые образуют основной источник финансирования капиталовложений предприятий в объекты интеллектуальной собственности и нематериальные активы. Речь идет прежде всего о развитом рынке акций, корпоративных облигаций и деривативов, которые обеспечивают соответственно финансирование на постоянной или временной основе процессов коммерциализации интеллектуальной собственности, а также хеджирование рисков, которые ее сопровождают. Кроме того, важную роль в финансировании инвестиций в интеллектуальный капитал играют универсальные и специализированные банковские учреждения, а также венчурные фонды.

Таким образом, система асцендентных экономических императивов обеспечивает широкие возможности для трансфера технологий, финансирования коммерциализации интеллектуальной собственности и сбыта инновационной продукции, что в комплексе формирует благоприятные условия для полноценной реализации основного доминантного императива.

Доминантный императив определяет содержание и общую логику всего механизма коммерциализации интеллектуальной собственности, осуществляет мощное стимулирующее влияние на конкурентоспособность экономики страны и выступает в качестве основного драйвера устойчивого социально-экономического развития за счет реализации механизма мультипликации и акселерации интеллектуальной собственности в рамках общественного воспроизводства.

Соответственно, активную политику в сфере охраны прав интеллектуальной собственности, которая осуществляется Европейским Союзом в глобальном экономическом пространстве, стоит рассматривать не только с позиций защиты общечеловеческих ценностей, прав и свобод человека, а также реализации творческого потенциала человечества, а прежде всего в контексте защиты этими странами своих глобальных конкурентных преимуществ в сфере коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Исследование статистических данных Офиса интеллектуальной собственности Европейского Союза полностью подтверждает определяющую роль интеллектуальной собственности в обеспечении расширенного общественного воспроизводства на принципах инновационного развития, а также удостоверяет ее трансформацию в один из основных драйверов экономического роста. По данным годового отчета Офиса интеллектуальной собственности ЕС, который был опубликован в конце 2016 г., отрасли экономики, базирующиеся на интенсивном использовании интеллектуальной собственности, обеспечивают значительный вклад в ВВП стран ЕС и осуществляют непосредственное влияние на динамику показателей экономического развития (см. табл. 1).

Таблица 1 – Вклад отраслей, базирующиеся на интенсивном использовании интеллектуальной собственности, в экономику стран ЕС

№	Страна	Вклад в ВВП (млн. евро)	Вклад в ВВП, %	Созданные рабочие места	Доля в общей занятости, %
1.	Австрия	128325	40,6	1148969	28,2
2.	Бельгия	155771	40,3	1138507	25,2
3.	Болгария	18791	45,3	907896	30,8
4.	Великобритания	867882	43,7	7924237	26,8
5.	Греция	77251	40,1	981743	26,2
6.	Дания	108316	43,1	849755	31,6
7.	Эстония	6609	36,9	176357	28,8
8.	Ирландия	94658	53,8	444846	24,0
9.	Испания	427445	40,8	4536875	25,6
10.	Италия	715131	44,1	6750580	30,1
11.	Кипр	6481	34,1	87441	22,8
12.	Латвия	6588	30,4	219395	25,0
13.	Литва	12662	38,2	340561	26,7
14.	Люксембург	19886	45,1	88951	38,1
15.	Мальта	2925	40,3	47158	27,6
16.	Нидерланды	229497	35,5	2276034	27,4
17.	Германия	1229202	44,5	12550108	32,1
18.	Польша	143721	37,0	3801318	24,4
19.	Португалия	65912	38,4	1217713	26,6
20.	Румыния	63815	46,6	1800000	21,0
21.	Словакия	32574	45,1	757275	32,6
22.	Словения	16185	44,6	290142	31,5
23.	Венгрия	46877	46,7	1170113	30,6
24.	Финляндия	87867	44,0	687593	27,8
25.	Франция	840920	40,3	6175205	24,0
26.	Хорватия	19814	45,0	428699	27,3
27.	Чехия	74107	46,2	1750041	35,7
28.	Швеция	164955	39,1	1484689	31,8
	Страны ЕС	5664168	42,3	60032200	27,8

Примечание – Составлено автором по данным Офиса интеллектуальной собственности ЕС [2].

В отчете Офиса интеллектуальной собственности ЕС были учтены данные 342 видов экономической деятельности, базирующихся на интенсивном использовании интеллектуальной собственности, из 615, которые предусмотрены европейской классификацией. То есть часть видов экономической деятельности, которые непосредственно связаны с активным использованием объектов интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности составляет более 55% от общего количества. Сюда входят 77 видов деятельности, которые базируются на интенсивном использовании авторского права и смежных прав, 277 видов деятельности, базирующихся на интенсивном использовании товарных знаков, 140 видов деятельности, которые базируются на интенсивном использовании изобретений и полезных моделей, а также 165 видов деятельности, которые интенсивно используют промышленные образцы. При этом, отмеченные отрасли экономики ежегодно генерируют 42,3% ВВП стран ЕС, что составляет 5,664 трлн. евро., а также создают свыше 60 млн. рабочих мест, что составляет свыше четверти от их общего количества.

Среди стран ЕС лидерами по уровню влияния отраслей, которые базируются на использовании интеллектуальной собственности, на ВВП являются: Германия - 1,23 трлн. евро или 44,5% от ВВП; Великобритания - 0,86 трлн. евро или 43,7% от ВВП; Франция - 0,84 трлн. евро или 40,3% от ВВП; Италия - 0,72 трлн. евро или 44,1% от ВВП. Самыми низкими в ЕС являются показатели Латвии - 6,58 млрд. евро или 30,4% от ВВП страны.

Кром того, в ЕС интеллектуальная собственность обеспечивает прямую занятость в объеме 60 млн. рабочих мест, а также непрямую занятость в объеме 22 млн. рабочих мест, что в сумме составляет более 38% от общего количества рабочих мест. Стоит отметить, что к непрямои занятости в соответствии с методикой

статистического ведомства ЕС относятся рабочие места в смежных с сферой интеллектуальной собственности отраслях, которые обеспечивают обслуживание потребностей предприятий, которые интенсивно используют интеллектуальный капитал. При этом, анализ статистических данных демонстрирует, что в странах ЕС непрямая занятость в видах экономической деятельности, которые предусматривают интенсивное использование интеллектуальной собственности составляет в среднем 50% от объема прямой занятости.

Таким образом, формирование эффективной системы коммерциализации интеллектуальной собственности и внедрения в хозяйственный оборот интеллектуального капитала позволяет странам ЕС привлекать значительные объемы ресурсов за счет трансфера технологий и получения роялти, а также путем привлечения иностранных инвесторов, которые позитивно реагируют на высокую норму прибыли на капитал инновационно активных промышленных предприятий. Результаты проведенного анализа удостоверяют существование механизма мультипликации и акселерации интеллектуальной собственности как составляющей доминантного императива ее развития, который постоянно самовоспроизводится и формирует предпосылки для инновационного развития экономики стран мира на принципах коммерциализации интеллектуальной собственности и внедрения результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот. По нашему глубокому убеждению, лишь всестороннее развитие интеллектуальной собственности в странах СНГ, а также ее вовлечение в систему общественного воспроизводства может обеспечить интенсивное социально-экономическое развитие на принципах инновационной модернизации национального производства.

Список литературы:

- 1.Acquah D. Intellectual property, developing countries and the law and policy of the European Union: towards postcolonial control of development / D. Acquah. – Helsinki: IPR University Center, 2017. – 224 p.;
- 2.Intellectual property rights intensive industries and economic performance in the European Union. Industry-Level Analysis Report: 2016 Update / N. Wajzman, Y. Meniere et al.; European Union Intellectual Property Office; European Patent Office. – Second Edition. – Alicante: EUIPO, 2017. – 156 p.

УДК 340.134:061.1(73)

ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В США

ГРЕЦКАЯ Н. А.

к.э.н., м.н.с.

Государственное учреждение «Институт экономики и прогнозирования НАНУ»

Последние 27 лет – эпоха глобальных трансформаций в сельском хозяйстве постсоветских стран. Распад СССР ознаменовал собой переход аграрной отрасли к новым формам хозяйствования. Практически ушли в небытие советские коллективные формы ведения хозяйства: колхозы и совхозы. На смену им пришли преимущественно единоличные или семейные формы организации сельскохозяйственного производства. Внешняя среда функционирования сельского хозяйства также стремительно меняется. Товаропроизводители оказались перед фактом необходимости функционирования в условиях рыночной изменчивости и нестабильности. Институциональная среда, законодательное поле постсоветских стран к таким трансформациям оказались не готовы. Государство, органы исполнительной и законодательной власти, сельскохозяйственные товаропроизводители столкнулись с нестабильной рыночной средой, а также с проникновением в аграрный сектор хорошо подготовленного и опытного транснационального капитала. В тоже время, государственные органы власти мало компетентны в вопросах государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях свободного рынка. Темпы формирования законодательного поля не успевали (и не успевают) за фактическими темпами развития социально-экономических отношений в обществе и аграрном секторе. Государственная поддержка не систематична, фрагментарна и малорезультативна. Большинство мелких форм хозяйствования оказались вообще исключёнными из поля действия механизмов господдержки.

В начале XX в., особенно в период Великой депрессии 30-х гг., американские фермеры также ощутили значительные сложности, многие обанкротились. В отличие от правящих элит постсоветских стран, правительством и Конгрессом США своевременно была трансформирована институциональная среда, разработан комплекс программ поддержки. Эффективным инструментом по внедрению в жизнь комплекса мер поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей стала Товарно-кредитная корпорация (ТКК) (далее – ТКК, Корпорация). К исследованию практики государственной поддержки сельскохозяйственных производителей в странах развитой рыночной экономики обращались такие авторы постсоветского пространства, как: Бородина Е. Н. [1, 2], Кырызюк С. В. [3], Могильный О. М. [2] Для того, чтобы понять истинные причины, которые послужили толчком для разработки государством (государственными органами власти) методов и инструментов государственной поддержки сельскохозяйственных производителей в

странах развитой рыночной экономики (в частности в США) необходимо исследовать общественно-экономические процессы, которые происходили на территории последних и послужили своеобразным толчком.

С первых дней заселения Северной Америки переселенцами из континентальной Европы, формирования американской нации, фермерство, фермерский образ жизни сыграл важную роль в экономике и культуре США. Ведущее место в американской массовом сознании и культуре занимают фольклор и рассказы, что прославляют добродетели фермеров, их инициативность, трудолюбие и самостоятельность. Вскоре после завоевания независимости руководители американских колоний начали ставить вопрос о распределении и использовании земли. Постановление о Северо-западе 1787 г. открыло путь к освоению западных земель с целью заселения их фермерами. Например, районам между реками Огайо и Миссисипи, было разрешено стать штатами на тех же условиях, что и первым 13 штатам, как только их населения достигнет определенного минимального количества. Земля в этих районах должна была продаваться по цене 2,5 \$ за 1 га. Однако, большинство переселенцев, которые согласны были терпеть многочисленные опасности на беспокойном и необжитом Западе, не имели денег на покупку земли. Поэтому, нередко были случаи когда последние размещались на государственных землях самовольно и основывали фермы, не имея на это никакого права. Крепко укоренившись на земле, переселенцы требовали изменить законы так, чтобы некоторые земли были объявлены свободными, а остальные можно было бы приобрести по минимальной цене и платить деньги в течение длительного времени. В результате в 1862 г. был принят Закон «Про Гомстед», согласно которому земля наделялась будущим переселенцам бесплатно, если они соглашались на «гомстед», то есть ведение хозяйства на этой земле в течение определенного времени. Этот закон, как и некоторые другие, ставили целью передать землю в руки семейных фермеров.

В XX в. ситуация с земельными ресурсами в корне меняется. Уже к началу Первой мировой войны в США новых земель для поселенцев-фермеров практически не осталось. Урожайность почв большей части фермерских земель существенно снизилась вследствие чрезмерной эксплуатации и эрозии. Проводилась активная вырубка и/или выжигание лесов с целью освобождения места для пахотной земли. Интенсивный выпас скота привел к истощению просторных пастбищ Великих равнин. На Среднем Западе несколько засушливых лет подряд привели к значительным потерям урожая. На истощенных землях Великих равнин суховеи порождали огромные пылевые бури. Вышеизложенные проблемы побудили правительство разработать ряд новых мероприятий. Последние были направлены на лучшее использование и сохранение земель. Правительство осознает целесообразность обучения фермеров новым методам землепользования и поощряет производителей пользоваться ими. Многим фермерам трудно было осознать, что необходимо заботиться не только об урожае следующего года, но и о долгосрочных интересах. Представители правительственной службы демонстрировали перед фермерами современную технологию защиты земли. Фермеры имели возможность убедиться, что у их соседей, которые переняли новые технологии, дела улучшились. Поэтому приступили к освоению новых технологий. С целью улучшения состояния почв, правительство предлагает услуги в виде бесплатных консультаций и даже денежной помощи.

В 20-х гг. XX. ст. экономика стран Европы понемногу восстанавливается после разрушительных последствий Первой мировой войны. Последние проводят политику жесткой экономии с целью уменьшения импорта товаров. Как следствие – спрос на продукцию американских сельскохозяйственных производителей на европейском континенте падает. Резко снижаются цены. В это время американские фермеры испытывают значительные трудности и убытки: им необходимо платить за технику, посевной материал и удобрения, а также покупать потребительские товары. Цены на продукцию других отраслей, в которой нуждались фермеры, остались неизменными. На продукцию фермерских хозяйств – резко упали. Ситуация еще более ухудшилась во времена Великой депрессии, которая началась в 1929 г. и продолжалась в течение 30-х гг. XX ст. В 1929 г. президент Гувер основывает Федеральный совет по фермерству.

Важным инструментом правительства в регулировании аграрного рынка и проведении политики помощи фермерам, стала Товарно-кредитная корпорация (ТКК) (Commodity Credit Corporation (CCC). Она была создана в 1933 г. с целью стабилизации, поддержки и защиты доходов и цен на продукцию фермерских хозяйств, оказания помощи в поддержании сбалансированного и адекватного обеспечения сельскохозяйственными товарами, продуктами питания, кормами и с целью содействия упорядоченному распределению сельскохозяйственных товаров. Последняя функционирует в составе Министерства сельского хозяйства Соединенных Штатов. ТКК была основана 17 октября 1933 г. согласно приказу, который был издан днём ранее президентом Франклином Д. Рузвельтом. Устав корпорации зарегистрирован в соответствии с законодательством штата Делавер. На момент регистрации она имела капитализацию в размере 3 млн. \$. С 1 июля 1948 г. корпорация была зарегистрирована как федеральная корпорация в составе Министерства сельского хозяйства в соответствии с уставом общества кредитной корпорации. ТКК является финансовым учреждением для программ регулирования: сельскохозяйственных цен, доходов сельскохозяйственных производителей, товарооборота, предоставления гарантий по экспортным кредитам и предоставление сельскохозяйственных экспортных субсидий. Программы, которые финансируются через корпорацию, управляются работниками Агентства фермерских услуг Внешней сельскохозяйственной службы.

Корпорация уполномочена занимать до 30 млрд. \$ у казначейства США для выполнения своих обязательств. Чистый убыток от ее операций восстанавливается путём выделения ассигнований Конгрессом. В

соответствии с законодательством США корпорация имеет право: поддерживать цены на сельскохозяйственные товары за счет займов, покупок, платежей и других операций; предоставлять материалы и средства, необходимые для производства и сбыта сельскохозяйственной продукции; закупать сельскохозяйственные товары для продажи другим правительственным учреждениям, иностранным правительствам, национальным, иностранным или международным агентствам по оказанию помощи или реабилитации; удалять, утилизировать или помогать в удалении или утилизации излишков сельскохозяйственных товаров; увеличивать внутреннее потребление сельскохозяйственных товаров путем расширения или содействии расширению внутренних рынков или путем разработки или содействия развитию новых и дополнительных рынков и маркетинговых услуг; экспортировать, стимулировать экспорт или способствовать развитию иностранных рынков для сельскохозяйственных товаров; осуществлять природоохранные программы, санкционированные законом; выполнять другие операции, которые Конгресс может санкционировать или предусмотреть.

Корпорация управляется Советом директоров при условии общего надзора и руководства Министра сельского хозяйства. Совет состоит из семи членов, в дополнение к Секретарю, которые назначаются президентом США. Сотрудники ТКК, непосредственно или через должностных лиц, назначенных агентством Министерства сельского хозяйства США, поддерживают связь со многими другими правительственными и частными торговыми операциями. Программы Корпорации должны утверждаться Советом директоров и/или Министром сельского хозяйства. В настоящее время все члены правления и все сотрудники Корпорации являются официальными должностными лицами Министерства сельского хозяйства США.

Корпорация не имеет сотрудников, привлекая сотрудников федеральных агентств при проведении своих операций. Внутренние программы ценообразования на сельское хозяйство и доходы осуществляются главным образом через персонал и объекты Агентства фермерских хозяйств (FSA). Международные программы осуществляются Иностранной сельскохозяйственной службой (FAS) и Агентством США по международному развитию (USAID). Большинство программ сохранения ТКК осуществляются Службой природных ресурсов и охраны природы (NRCS). Другие агентства Министерства сельского хозяйства США также осуществляют программы ТКК. Корпорация имеет право заключать контракты на использование частных объектов при осуществлении своей деятельности.

ТКК не имеет права приобретать личное имущество. Корпорации запрещается приобретать недвижимость, за исключением приобретения в целях защиты своих финансовых интересов и обеспечения надлежащего хранения для осуществления своих программ. Корпорация имеет право арендовать или арендовать офисные помещения, необходимые для её бизнеса.

Уставный капитал ТКК – 100 млн. \$, который размещён в Департаменте казначейства Соединенных Штатов (United States Department of the Treasury). Проценты на капитал ТКК ежегодно выплачиваются Казначейством на основе ставки, установленной последним для государственных корпораций. ТКК имеет право брать займы у казначейства до 30 млрд. \$ в любой момент. Эти средства используются для реализации программ, санкционированных в соответствии с Законом о ТКК и различными другими законодательными актами, включая Закон о сельском хозяйстве 2014 г. Одна из основных функций ТКК – кредитование сельскохозяйственных производителей. В соответствии с законодательством США ТКК может: предоставить кредит одному производителю в течение финансового года в размере, не превышающем 25 тыс. \$. (кредит на сумму до 10 тыс. \$ может быть необеспеченными. Обеспеченным должно быть кредит на сумму более 10 тыс. \$. Общая сумма таких необеспеченных и обеспеченных кредитов, выданных корпорацией, в каждом финансовом году, не должна превышать 200 млн. \$); занимать деньги при условии, что общая сумма всех заемных средств корпорации не может в любое время превышать в совокупности 30 млрд \$; принимать и предоставлять кредиты и делать авансовые платежи, которые необходимы для ведения бизнеса; ТКК финансирует исследования и разработку двигателей внутреннего сгорания, использующих топливо, отличное от нефти и нефтепродуктов.

ТКК активно поддерживает товаропроизводителей с помощью различных программ. Корпорация инвестировала 100 млн. \$ в Партнерство в области инфраструктуры биотоплива (Biofuels Infrastructure Partnership (BIP) для поддержки расширения инфраструктуры для возобновляемых видов биотоплива, произведенных из сельскохозяйственных товаров. BIP управляется посредством конкурсных грантов. ТКК также финансирует создание возобновляемых источников энергии через Программу помощи в выращивании биомассы, помогая производителям в расходах на производство, хранение и транспортировку сельскохозяйственной биомассы для производства биотоплива. ТКК также инвестировал 160 млн. \$ в партнерство с Военно-морских сил США и Департаментом энергетики для ускорения разработки отечественных, конкурентоспособных по цене заменителей дизельного топлива.

Это партнерство помогает Федеральной авиационной администрации построить зеленый флот и помочь промышленности коммерческих авиакомпаний перейти к использованию биотоплива. NRCS управляет несколькими программами сохранения ТКК. В этих программах используются поощрительные и стоимостные платежи и техническая помощь персонала NRCS для повышения качества окружающей среды. Программы: уменьшают, контролируют и предотвращают эрозию почв. Способствуют: восстановлению заболоченных земель; защите и улучшению качества водно-болотных угодий; созданию, восстановлению и совершенствованию места обитания рыб, водоплавающих птиц и диких животных; повышению

эффективности улавливания (усваивания) осадков; улучшению качества воздуха. Эти программы также предусматривают закупку природоохранных сервитутов непосредственно у сельскохозяйственных землевладельцев или через сотрудничающую организацию.

Программа сохранения резерва (Conservation Reserve Program – CRP), администрируемая FSA, помогает производителям улучшить охрану окружающей среды. CRP является добровольной программой, финансируемой из федерального бюджета, которая заключает контракты с сельскохозяйственными производителями, с тем чтобы экологически чистые сельскохозяйственные угодья не были обработаны или разграблены, а вместо этого консервировались и сохранялись. Участники CRP создают долгосрочные, ресурсосберегающие виды растений, такие как утвержденные травы или деревья (известные как «покрытия») для контроля эрозии почв, улучшения качества воды и развития среды обитания диких животных. В свою очередь, FSA предоставляет участникам арендные платежи и помощь по затратам. Продолжительность контракта составляет от 10 до 15 лет.

Программы поддержки цен на сырьевые товары включают маркетинг и управление любимыми кадастрами, принадлежащими ТКК, которые обрабатываются в основном за счет кредитных ресурсов для производителей пшеницы, кукурузы, масличных культур, хлопка, риса, ячменя, овса, зернового сорго, шерсти, меда, арахиса, зерновых культур и сахара. Заемщики могут выполнить свои обязательства по кредиту без квоты ТКК, погасив кредит или лишив залоговое обеспечение ТКК.

Кредиты на предоставление помощи в сфере маркетинга также предоставляют временное финансирование производителям, чтобы товары можно было хранить после сбора урожая, когда рыночные цены, как правило, были низкие. С целью реализации продукции позже, когда ценовые условия будут более благоприятными.

Международные программы. Офис USAID «Продовольствие за мир» (FFP) реализует Программу «Продовольствие для мира». Ежегодно на эту программу выделяется около 1,5 млрд. \$, на которые ТКК приобретает сырьевые товары и финансирует транспортировку товаров в международные пункты назначения. Сырьевые товары предоставляются частным добровольным организациям и международным организациям, прежде всего Мировой продовольственной программе Организации Объединенных Наций (United Nations World Food Program) для использования в чрезвычайных ситуациях и мероприятиях по оказанию продовольственной помощи в целях развития. Эти мероприятия включают прямое общее распределение продуктов питания, питание для работы, питание для обучения и дополнительное питание для уменьшения страданий и спасения жизней, одновременно улучшая продовольственную безопасность. ТКК уполномочена продвигать экспорт сельскохозяйственных товаров США за счет продаж, платежей, экспортных кредитов и других связанных с ними видов деятельности. В настоящее время основными программами экспорта ТКК являются Программа гарантирования экспортных кредитов (GSM-102) и Программа гарантийных обязательств (FGP). Министерство сельского хозяйства США (FAS) управляет программой GSM-102: программа позволяет иностранным покупателям приобретать сельскохозяйственные товары США у частных экспортеров США. Банки США предоставляют финансирование для одобрения иностранных банков-импортеров на коммерческих условиях. Банки финансируют экспорт товаров и ТКК гарантируют возврат в банки США. GSM-102 работает в основном в странах, где кредит необходим для увеличения или поддержания американского экспорта и где частные финансовые учреждения не изъявляют желания предоставлять финансирование без гарантии ТКК. В рамках Программы гарантий FAS (FGP) ТКК предоставляет кредитные гарантии банкам США для финансирования экспортных продаж товаров и услуг в США для улучшения связанных с сельским хозяйством объектов на развивающихся рынках, таких как: складские, перерабатывающие и погрузочно-разгрузочные устройства. Продажа основных средств и услуг должна быть связана с проектами, которые в первую очередь приносят пользу сельскохозяйственному экспорту США.

Программа USDA (Market Access Program (MAP)) использует средства ТКК для содействия развитию, расширению и поддержанию иностранных рынков сельскохозяйственной продукции и продуктов США. MAP формирует партнерство между ТКК и некоммерческими сельскохозяйственными торговыми ассоциациями США, некоммерческими сельскохозяйственными кооперативами США, некоммерческими государственно-региональными торговыми группами и малыми предприятиями США, чтобы разделить расходы на зарубежные маркетинговые и рекламные мероприятия, такие как торговые выставки, маркетинговые исследования, поощрения потребителей, техническая помощь, обслуживание торговли и семинары для обучения иностранных клиентов. Программа доступа к рынку USDA (MAP) использует средства ТКК для содействия развитию, расширению и поддержанию внешних рынков сельскохозяйственных товаров и продуктов США. MAP формирует партнерство между ТКК и некоммерческими сельскохозяйственными торговыми ассоциациями США, некоммерческими сельскохозяйственными кооперативами США, некоммерческими государственно-региональными торговыми группами и малыми предприятиями США, чтобы разделить расходы на зарубежные маркетинговые и рекламные мероприятия. Такие как: торговые выставки, маркетинговые исследования, рекламные кампании для потребителей, техническая помощь, обслуживание торговли и семинары для обучения иностранных клиентов.

Программа FAS по развитию внешнего рынка (FMD), также известная как Кооперативная программа (Cooperator Program), использует средства ТКК для создания, расширения и поддержания долгосрочных экспортных рынков для сельскохозяйственных продуктов США. Программа стимулирует торговое

партнерство между USDA и американскими сельскохозяйственными производителями и переработчиками, которые представлены некоммерческими товарными или торговыми ассоциациями, кооперативами. От имени ТКК FAS вступает в партнерство с теми некоммерческими торговыми организациями США, которые имеют самое широкое представительство производителя в продвигаемом товаре. В рамках этих партнерских отношений Министерство сельского хозяйства США и кооперативы объединяют свои технические и финансовые ресурсы для развития внешних рынков.

Программа FAS по развивающимся рынкам (FAS's Emerging Markets Program (EMP)) – это программа доступа к рынку ТКК, которая обеспечивает финансирование мероприятий по оказанию технической помощи, направленных на содействие экспорту сельскохозяйственных товаров и продуктов из США для развивающихся рынков во всех географических регионах, соответствующих внешней политике США. EMP представляет собой общую программу, и ее ресурсы могут использоваться для поддержки экспорта сельскохозяйственных товаров и продуктов США только через общие виды деятельности. Проекты, которые поддерживают или рекламируют фирменные продукты, не имеют права на участие в программе. Финансирование осуществляется по трем каналам: (1) Центральный фонд, который является основным средством финансирования, предоставляется через публичное объявление; (2) Фонд разрешения технических проблем (TIRF) для устранения технических барьеров для тех вопросов, которые чувствительны ко времени и являются стратегическими областями долгосрочных интересов; и (3) Фонд быстрого реагирования (QRMF), чтобы помочь в краткосрочных маркетинговых возможностях с учетом времени.

Следовательно, ТКК является эффективным и проверенным инструментом поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в США и сегодня.

Список литературы:

1. Бородина О.М. Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізми, ефективність // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 109–125.
2. Бородина О.М., Могильний О.М. Коригування політики державної підтримки сільського господарства України // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 55–61.
3. Бородина О.М., Кирилюк, С.В. Інституційні засади змін державної підтримки аграрного сектора // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 3. – С. 87-105.

УДК 338.246-049.5

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА

ГРИШИНА Л.А.,

ст.преподаватель

Чебоксарский кооперативный институт РУК

НИКИФОРОВА А.В.,

магистрант

Чебоксарский кооперативный институт РУК

Экономическая безопасность региона во многом предопределяет национальную экономическую безопасность, поскольку регион как социально-экономическое целостное образование является частью экономической системы страны и, как следствие, обуславливает необходимость соблюдения баланса государственных и региональных интересов.

Каждый регион имеет свои специфические особенности, определенные его геополитическим положением, природно-ресурсным потенциалом, климатическим своеобразием, отраслевой структурой экономики и его национальным составом, что и определяет диспропорции и дифференциальное развитие страны, как многонационального государства, состоящего из равноправных субъектов федерации, которые вправе заниматься самостоятельно освоением и эксплуатацией природно-ресурсного потенциала территории, региональной инфраструктуры, решать вопросы, касающиеся развития сферы торговли и услуг, связи и транспорта и поддержания правопорядка, соблюдая условия единого экономического пространства, провозглашающее свободное движение сырья, трудовых ресурсов, капитала и товаров.

Региональная политика, проводимая государством направлена на разрешение диалектических проблем между активизирующимися как необходимость для укрепления государственности, роста национальной конкурентоспособности интеграционными процессами и предотвращением, локализации возникающих в результате складывающихся естественным образом региональных диспропорций с целью обеспечения безопасности страны, как таковой в целом[2].

Диагностика состояния системы экономической безопасности, как сложного социально-экономического явления, подверженного воздействию различных факторов - движущей силой процессов и явлений, неоднозначно сказывающихся на состоянии экономической безопасности, вызывает необходимость ее оценки по нескольким направлениям - макроэкономической, производственной, инвестиционной,

финансовой, научно-технологической, продовольственной, социальной, демографической и внешнеэкономической безопасности, на локальном уровне, с учетом принципа рефлексии, затрагивающих:

- ресурсную составляющую - обеспечение независимости региона за счет природно-ресурсного, трудового, финансового, производственного, образовательного, научного, энергетического имеющегося потенциала;

- производственную - обосновывающую степень эффективности использования ресурсов и результативность комплексов региона, за счет которых происходит пополнение бюджета относительно производимых расходов;

- финансовую - достаточный уровень финансового обеспечения эффективного функционирования экономической системы и экономического роста региона;

- инвестиционно-инновационную - затрагивающую информацию об осуществлении инвестиционной деятельности, объектов инвестирования, расходов на инновации для поднятия региона на качественно новый уровень;

- технико-технологическую - охватывающую оценку уровня технологий и техники, используемых при функционировании региона, источники его формирования, степень соответствия применяемых технологий и техники мировым аналогам;

- рыночную - развитость потребительского, кредитного рынка, налоговой системы региона и рынка труда, их действенность;

- социально-трудовую - качество жизни населения, осуществляющих трудовую деятельность на территории региона, обеспеченность региона кадрами;

- интеллектуальную - развитие и сохранение интеллектуального потенциала региона, использование накапливаемых знаний и опыта работниками;

- информационную - отражающую точность, полноту и противоречивость информации, используемой при принятии региональных управленческих решений;

- продовольственную - касающуюся вопросов обеспечения населения продовольствием, гарантирующую социально – экономическую, политическую стабильность в регионе, качественное и устойчивое развитие нации и региона, в экономическом аспекте;

- рисковую - степень развитости региональной налоговой системы, ее эффективность функционирования и ценовая политика региона;

- экологическую - характеризующую экологическую обстановку региона, соблюдение экологических норм выпуска и технологий продукции, минимизации потерь региона при загрязнении окружающей среды;

- энергетическую - уровень обеспечения потребностей в топливно-энергетических ресурсах, необходимых для жизнедеятельности населения и функционирования региональной экономики;

- внешнеэкономическую - соответствие внешней экономической деятельности интересам региона, обеспечивающее минимизацию региональных убытков от воздействия внешних дестабилизирующих факторов, создание соответствующих условий для развития региона в результате межрегионального разделения труда, снижение импортозависимости региона;

- политико-правовая защищенность региональных интересов и его хозяйствующих субъектов.

Основой критериальной оценки уровня региональной экономической безопасности является выявление перспективных сфер деятельности региона - катализаторов роста региона, правильное выявление и оценка которых позволит сформулировать инвестиционную политику и стратегию на макро- и микро- уровнях, а также факторы внешней среды, характеризующие надежность взаимодействия с контрагентами и конкурентоспособность, товарно-сбытовую политику, ценообразование, модель поведения на рынке.

При формировании системы индикаторов экономической безопасности следует учесть специфические индивидуальные особенности регионов и их проблем, влекущих за собой проявление региональных угроз, характеризующихся реальными потерями или упущением выгоды.

Для формирования системы индикаторов, по которым будет производиться оценка состояния экономической безопасности, помимо учета специфики социально-экономической сферы региона и ее параметров в целом, как таковых, следует обратить внимание на то, что индикаторы экономической безопасности государства и региона не могут быть одними и теми же, однако, как было указано ранее, интересы федерального центра и территориального образования имеют некоторые точки соприкосновения, когда регион выступает в качестве проводника экономической политики, оказывающей влияние на самочувствие страны.

Система критериев и показателей для произведения оценки состояния экономической безопасности территориального образования должна строиться, основываясь по двум направлениям оценочной характеристики региона. Первое направление подразумевает диагностику состояния региона в соответствии с показателями, констатирующими положение региона в текущий момент времени со всеми происходящими в нем процессами и явлениями, в частности оказывающими дестабилизирующее воздействие, инертность их динамики и глубинных процессов деградации.

Второе направление должно отражать оценку регионального экономического потенциала, выявление критических точек деградации той или иной сферы или отрасли составляющей его структуры, определение различных путей преодоления отсталости и депрессивного состояния за счет собственных возможностей,

выявление точек «роста» реальных и потенциальных, представляющих «силу» региона, за счет которых возможно обеспечение устойчивого, независимого положения субъекта, способного функционировать сохраняя свою целостность невзирая на различные факторы ослабляющего и подрывающего экономику воздействия, готового составить достойную конкуренцию на внешних рынках.

В настоящий момент существует множество мнений по поводу определения состава показателей и критериев экономической безопасности.

И. В. Долматов в качестве индикаторов состояния экономической безопасности предлагает принять социальные индикаторы демографической безопасности, рынка труда и сферы жизни. Отрицательным в данной методике является отсутствие предложенных конкретных индикаторов автором и акцентирование внимания лишь на одном аспекте экономической безопасности, как многогранного явления[9].

Р. И. Акьюлов предлагает для оценки ряд индикаторов, разделенных на финансово-экономический, социально-трудовой, демографический, отражающий социальное самочувствие блоки, объединяющие в себе определенную группу статистических показателей, экономической безопасности как социально-экономического явления, расставив наибольший акцент на социальной стороне явления, что не позволяет в полной мере оценить экономическую составляющую региональной экономической безопасности[7].

Е. В. Каранина приводит сводную таблицу потенциальных угроз возникновения с учетом сложившихся особенностей положения региона и индикаторов экономической безопасности, разделенных по блокам экономического развития, конкурентоспособности, устойчивости, независимости региональной экономики, пороговые значения которых рассчитываются нахождением среднего значения показателей, дисперсии и среднеквадратического отклонения, применения метода трех сигм при использовании подтверждения предположения о нормальном распределении значений и корректировки среднего значения на величину, составляющую стандартное отклонение[3].

С.П. Волков представляет выбранную им систему индикаторов с основными параметрами, обуславливающими их значимость:

- прожиточный минимум, в тыс. руб. на душу - 3 балла;
- заработная плата, в тыс. руб. на душу - 2 балла;
- уровень преступности на 100 тыс. жителей - 3 балла;
- задолженность поставщикам, в тыс. руб. на душу - 2 балла;
- задолженность покупателям, в тыс. руб. на душу - 2 балла;
- просроченная задолженность по заработной плате - 3 балла;
- уровень безработицы, находящийся соотношением биржевого контингента безработных к общей численности населения - 3 балла;
- отношение численности безработных к общему числу имеющихся вакансий - 3 балла;
- уровень образования населения, находящийся соотношением количества лиц с высшим и средним образованием на 100. тыс. жителей - 3 балла;
- дифференциация доходов населения - 3 балла.

Набор индикаторов, предложенных С. П. Волковым довольно таки узок для характеристики экономической безопасности региона, что не предоставляет возможности комплексного рассмотрения проблемы [6].

Исходя из предложенных методик оценки экономической безопасности можно заключить, что ни одна научная работа не предлагает систему индикаторов с установленными пороговыми значениями. Между тем, на федеральном уровне подобные значения были предложены российскими учеными и научными коллективами.

На наш взгляд, некоторые из предложенных индикаторов можно взять за базу для разработки индикативной региональной системы оценки экономической безопасности, таких как уровень безработицы, уровень бедности и отношение среднедушевых доходов к прожиточному минимуму, которые будут дополнены иными показателями констатации регионального состояния, его уровня развития на текущий момент, конкурентоспособность, устойчивость и степень независимости. Другие индикаторы отражают общегосударственную политическую ситуацию и не будут различаться в зависимости от региона. Это обуславливает важность выработки региональной системы индикаторов различных сфер жизнедеятельности общества, составляющих экономической региональный потенциал: производственную, научно-техническую, экономическую, социально-трудовую и финансово-денежную сферы с учетом территориальных особенностей.

Выбор методики индикативного анализа экономической безопасности и формирования предельно допустимых значений показателей обуславливает необходимость проведения ранжирования показателей экономической безопасности по степени удаленности их от установленных пороговых значений. Один из вариантов подобной нормирующей функции был предложен Е.С. Митяковым - «Модель сравнения с пороговым значением», используемый при диагностике экономической безопасности страны, имеющей пороговые значения на основе системы степенных логарифмических уравнений, позволяющих расширить диапазон визуализации результатов. Причем, представлены системы уравнений для частных случаев при реальных значениях показателей «не менее» и «не более» предельно допустимых значений. Следует отметить, что подобная нормировка позволяет представить экономически оправданные рискованные зоны и приводит к

более точной итоговой оценке, поскольку сохраняются все индикаторы, отражаются областные проблемы и точки роста[4].

Анализируя все вышесказанное, можно сказать, что оценка состояния экономической безопасности региона индикативным методом должна производиться в два этапа:

- произведение констатирующей оценки состояния региона, посредством определения системы индикаторов и их пороговых значений, учитывающей специфические региональные особенности и потенциальные или реальные угрозы экономической безопасности,

- мониторинг экономического потенциала и выявление «движущей» силы региона параллельно с осуществлением нормировки оценок по степени удаленности значений от порогов.

Список литературы:

1. О безопасности [Электронный ресурс]: федер. закон от 28. 12. 2010 № 390 - ФЗ (последняя редакция) // КонсультантПлюс: [правовой сайт].- Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546/

2. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]: указ Президента Рос. Федерации от 13. 05. 2017 г. № 208 (в ред. от 13 мая 2017 г.) // Президент России: [правовой сайт]. - Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/41921>

3. Каранина Е.В. Определение пороговых значений индикаторов экономической безопасности региона в рамках региональной стратегии экономической безопасности [Электронный ресурс] / Е.В. Каранина // Экономика и управление: проблемы и решения. - 2016. - № 8. - С. 169 - 177. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26511984>. - ЭБС «eLIBRARY. RU»

4. Орлов Ю.Ф. Алгоритм анализа и прогнозирования динамики индикаторов экономической безопасности России [Электронный ресурс] / Ю.Ф. Орлов, Е.С. Митяков // Труды НГТУ им. Р.Е. Алексеева. - 2013. - № 3 (100). - С. 316 - 322. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=20382037>. - ЭБС «eLIBRARY. RU»

5. Савон И.В. Экономическая безопасность: внешнеторговый аспект [Электронный ресурс] / И.В. Савон, В. Б. Украинцев // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2017. - № 3 - 3 (34). - С. 127 - 131. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28865276>. - ЭБС «eLIBRARY. RU»;

6. Тягушева Е.А. Методика оценки социально-экономической сферы региона на предмет обеспечения экономической безопасности [Электронный ресурс] / Е.А. Тягушева // Российская экономика: взгляд в будущее. - 2017. - С. 595 - 605. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28425905>. - ЭБС «eLIBRARY. RU»;

7. Турекулова Д.М. Экономическая безопасность регионов страны [Электронный ресурс] / Д.М. Турекулова, А.А. Тургаева // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2015. - Т. 3. - № 12. - С. 119 - 123. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25803157>. - ЭБС «eLIBRARY. RU»;

8. Фартыгина Ю. В. Экономическая безопасность: сущность, угрозы, меры обеспечения [Электронный ресурс] / Ю.В. Фартыгина // Конкурентоспособность территории. - 2016. - С. 188 - 191. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28334631>. - ЭБС «eLIBRARY. RU»;

9. Хорин А.И. Экономическая безопасность в системе стратегического развития региона [Электронный ресурс] / А.И. Хорин, Ю.А. Саликов // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы. - 2016. - С. 328 -331. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27396327>. - ЭБС «eLIBRARY. RU»;

10. Штондин А. А. Экономическая безопасность региона [Электронный ресурс] / А.А. Штондин, В.А. Штондин // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты. - 2017. - С. 281 - 284. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28878376>. - ЭБС «eLIBRARY. RU»;

11. Янковская Е.С. Экономическая безопасность регионов России в условиях кризиса [Электронный ресурс] / Е.С. Янковская // Актуальные проблемы юридической науки, практики и высшего образования. - 2015. - С. 259 - 260. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24886596>. - ЭБС «eLIBRARY. RU».

УДК 339

МИРОВОЙ ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

ДАВЛЕТБАЕВА Н.Б.,
к.э.н., профессор
ГЕЛЬМАНОВА З.С.,
к.э.н., профессор
АЛДАБАЕВА А.Е.
м.э.н., ст. преп.

Карагандинский государственный индустриальный университет

В ходе мирового финансового кризиса, который начал проявляться в ухудшении основных макроэкономических показателей большинства развитых стран и постепенно привел к глобальной рецессии,

возросла роль государственного регулирования экономики. Обеспечение стабильного экономического роста страны на долгосрочную перспективу во многом зависит от эффективного расходования бюджетных средств. При этом во многих странах совершенствование системы государственных закупок выступает одной из приоритетных задач программы повышения эффективности бюджетных расходов [1].

Во многих экономически развитых странах, в которых устоялись основы рыночной экономики, таких как США или страны Европейского союза, система государственных закупок является эффективным инструментом государственного управления. Форму управленческой технологии, которая используется при организации государственных закупок в развитых странах Запада, часто называют прокьюрементом. Прокьюремент – совокупность практических методов и приемов, позволяющих максимально обеспечить интересы заказчика при проведении закупочной кампании посредством конкурсных торгов [1].

В бизнес-словаре приводится такое определение: «прокьюремент — совокупность практических методов и приемов, а также инструментов, применяемых в процессе организации государственных закупок, предоставления объектов в аренду, распределения государственных заказов в ходе осуществления конкурсных торгов, концессии с целью рационализации процедур, облегчения их для участников, соблюдения справедливости, предотвращения коррупции». Однако в широком смысле слова прокьюремент, на наш взгляд, означает совокупность методов, позволяющих максимально эффективно удовлетворять потребности организации (заказчика) в товарах, работах и услугах. При этом под заказчиком подразумевается как коммерческая фирма, так и любое государственное учреждение.

Прокьюремент включает в себя следующие важные этапы, которые заказчик должен качественно подготовить[2]: планирование государственного заказа; обоснованность предложенной закупки; регламентация государственного заказа; размещение государственного заказа; контроль за исполнением контракта.

В основе достижения эффективности системы государственных закупок лежит обеспечение максимальной экономической эффективности на следующих этапах государственного прокьюремента: планирование (формирование), размещение, исполнение и оценка.

Анализ системы госзакупок в разных странах осуществляется исходя из этапов данной системы в разных странах, а также оценки их эффективности. В целом, системы государственных закупок всех развитых стран объединяет то, что в их основе лежит соблюдение принципов открытости (гласности), равноправия претендентов, эффективности заключаемых сделок и ответственности сторон — участников контракта.

Такие страны, как США, Франция, Великобритания и Германия, лидируют в области организации государственных закупок для различных секторов экономики. Доля госзакупок составляет от 20 до 27% ВВП этих стран. Для целей обеспечения государственных нужд во многих зарубежных странах используются технологии управления единым циклом планирования, размещения и исполнения государственных контрактов. Характерными особенностями национальных контрактных систем является широкое применение методик планирования обеспечения государственных нужд, мониторинга цен, библиотек типовых контрактов, механизмов контроля исполнения контрактов, процедур оценки результатов исполнения государственных контрактов, специализированных информационных ресурсов управления контрактными системами.

Этап планирования является необходимым для эффективного расходования бюджетных средств, так как именно этот этап, являясь первоочередным, во многом определяет эффективность всех последующих процедур.

Зарубежный опыт показывает, что именно этапу планирования в системе государственного прокьюремента уделяется первое место. Особый интерес представляет модель, успешно функционирующая в США, где доля государственных закупок в процентном соотношении к ВВП достигает 20%. Относительно выше доля государственных закупок в странах с сильным государственным регулированием, например в Германии или Франции. Доля государственных закупок в процентах от ВВП во Франции в 2015 г. составляла примерно 25% ВВП, а в 2016 г. достигла 27%. В Великобритании наблюдается похожая ситуация. В государствах с переходной экономикой, в странах БРИКС и развивающихся странах этот показатель колеблется от 7 до 12% ВВП [3].

В США в рамках федеральной контрактной системы система планирования состоит из двух ключевых институтов, а именно:

прогноза закупок и индивидуального плана закупок. Прогноз закупок можно сравнить с планом-графиком размещения государственного заказа, который в настоящее время используется в РФ. Задача этапа планирования состоит в том, чтобы государственный заказчик раскрыл информацию обо всех планируемых закупках для контролирующих органов власти.

Индивидуальный план закупки — это детальный план осуществления государственного заказа. Достоинство американской системы прокьюремента в том, что индивидуальное планирование заказа моделирует каждую будущую закупку по этапам, которые нужно пройти от момента возникновения потребности в товарах до момента подписания и приемки итоговых результатов государственного контракта [1].

Эта информационная система располагает информацией о планах государственных заказов за долгое время до непосредственно проведения торгов. По каждой закупке имеется исчерпывающая информация,

которая включает в себя данные о государственном органе, выставившем заказ, ценовых параметрах, форме контракта и месте поставки товара.

В Великобритании контрактная система носит централизованный характер. На этапе планирования действует специально уполномоченный орган исполнительной власти. Данное Управление уполномочено проводить предварительную оценку необходимости госзаказа и рисков, связанных с решением того или иного государственного учреждения разместить государственный заказ. При этом ключевым направлением является проведение единой государственной политики в области государственного заказа и оказания отраслевым органам власти услуг по отбору проектов.

Плюсом контрактной системы Великобритании является то, что на этапе мониторинга Управление по делам государства применяет «схему многоступенчатой фильтрации» заказов до момента их утверждения. В рамках данной схемы любой государственный заказ до размещения рассматривается по всем этапам его жизненного цикла, а именно: обоснование его необходимости, стратегия снабжения и размещения, организационная схема исполнения государственных контрактов, проект договоров и технических заданий, результат эксплуатации созданных объектов.

Особый интерес представляет организация государственных закупок в Австралии и Новой Зеландии как стран, недавно перешедших к федеральной контрактной системе. Годовой объем средств, затраченных на государственные нужды в Австралии, равняется примерно 300 млрд. долл. США, а в Новой Зеландии — 30 млрд долл. Регулирование государственных закупок Австралии осуществляется Департаментом финансов на основе Акта о финансовом менеджменте и финансовой ответственности, принятом в 1997 г. Отличительной особенностью этого законодательства Австралии является то, что нормативно регулируются только этапы планирования и размещения.

В Новой Зеландии действует система децентрализованного правительства, система государственных закупок также децентрализована. Поэтому организация государственных закупок осуществляется структурными подразделениями отраслевых органов исполнительной власти и Центрами экспертизы, уполномоченными осуществлять оптимизацию государственных расходов соответствующей отрасли и непосредственно подведомственными правительству Новой Зеландии. В ряде случаев функции Центров экспертизы должны взять на себя отраслевые органы исполнительной власти, которые доказали свою результативность в области оптимизации расходов на государственный заказ. В таком случае используется опыт Великобритании по реализации программ централизации государственного заказа.

Этап размещения государственных заказов (на примере ФКС США). Для выполнения обязательств по организации госзаказов в США действуют специальные контрактные офицеры, которым выдают сертификаты на право участия в различных этапах реализации контракта.

Такое разделение специалистов очень важно, так как способствует грамотному ведению дел. Так, в обязанности контрактных офицеров, ответственных за размещение заказов, входит определение «справедливой и приемлемой» максимальной цены товара, работ или услуг на начальном этапе. Техника ценового анализа подразделяется на два вида: на основе цен и на основе затрат.

Анализ начальных цен контрактов осуществляется на основе анализа большого числа факторов, основные из которых — коммерческие цены на данный товар, параметрические оценки, рыночные исследования, независимые экспертные оценки и другие. К параметрическим оценкам можно отнести оценку качества товара, опыта предприятий, занимающихся производством такой продукции или качества обслуживания. Очевидно, что принимаемые к изучению параметры зависят от вида продукции, которую закупает государственный заказчик.

Одним из основных способов размещения государственных заказов, применяемых контрактными офицерами в США, являются прямые переговоры. Такая процедура размещения заказа представляет собой тщательный анализ экономических и производственных возможностей потенциальных исполнителей. Следующий этап — выбор из всех потенциальных поставщиков тех, чьи предложения являются наиболее привлекательными. Затем им направляются приглашения уже для принятия участия в прямых переговорах по поводу размещаемого заказа, в результате чего и заключаются контракты на базе наиболее выгодного варианта.

Главным преимуществом использования такого вида размещения заказа является снижение влияния фактора неопределенности при заключении государственного контракта.

После прямых переговоров по количеству применения в США идут такие способы размещения заказов, как открытые и закрытые торги. Можно выделить следующие этапы организации системы государственных закупок в США: определение государственных потребностей и нужд, что предполагает составление плана прогнозируемых закупок, подготовку технических заданий и спецификаций, выявление квалификации поставщиков; доведение информации о закупках до потенциальных поставщиков; доведение до потенциальных поставщиков тендерной документации и ответов на разъяснения по ней; сбор тендерных заявок (оферт); прямые переговоры с потенциальными поставщиками (используется только для прямых переговоров); оценка результатов торгов (в том числе с использованием механизма «электронных аукционов»); определение победителя тендера; заключение государственного контракта; пост-конкурсные объяснения, представляющие собой брифинги по завершении торгов с целью подведения их итогов и разъяснения процедур подачи жалоб и их рассмотрения.

Опыт США в области ведения государственных закупок был использован и при создании единой системы закупок Европейского союза. Некоторые элементы были отражены в наднациональном законодательстве ЕС. Как и в других развитых странах, основными целями осуществления политики прокьюрента в странах ЕС являются: оптимизация закупок для государственных нужд и минимизация бюджетных расходов; обеспечение равных условий конкуренции при заключении государственного контракта на рынке ЕС, в том числе на национальных рынках; соблюдение требования открытости; помощь малым и средним предприятиям в получении государственных заказов.

Государственные закупки в Европейском союзе регламентируются на трех уровнях законодательного регулирования: международном, Евросоюза и национальном. Также как и в США, информационные ресурсы ЕС в области государственных закупок выполняют ряд функций, необходимых для эффективной работы системы. Во-первых, они содержат полные сведения о заключенных государственных контрактах стран — членов ЕС; во-вторых, они информируют возможных поставщиков о новых поступающих государственных заказах. Происходит это таким образом: вся информация публикуется в Официальном журнале ЕС, которая представлена электронной базой данных Ежедневный электронный тендер (TenderElectronicsDaily, TED) [2].

В странах ЕС выделяются несколько моделей организации прокьюрента: децентрализованная и централизованная.

Вместе с тем в странах ЕС распространена комбинированная модель, когда, например, общее регламентирование закупочной деятельности, к которому относится разработка нормативно-правовой базы, планирование, контроль и координация, осуществляется министерствами финансов или экономического развития, на стадии формирования бюджета, а конкретные закупки проводятся специализированными закупочными структурами или отделами.

Такая структура организации государственных закупок эффективна, так как, с одной стороны, позволяет избежать излишних расходов на содержание специалиста по закупкам в каждом из учреждений, с другой — приводит к экономии бюджетных средств за счет проведения конкурсов и объемных поставок. В ЕС, как и в подавляющем большинстве развитых стран, в основе государственных закупок лежат конкурсные процедуры. Помимо открытых и закрытых одно- и двухэтапных конкурсов, методов запроса котировок и закупки у единственного источника, которые широко используются в России, в странах ЕС используют также методы запроса предложений и конкурентных переговоров.

Особой сложностью, характерной для любого государства в процессе внедрения федеральной контрактной системы в национальном масштабе, является этап контроля над соблюдением государственных заказчиками установленного законодательством правил. Этап контроля и мониторинга важен для национальной экономики любого развитого государства, так как именно на этой стадии можно оценить эффективность действующей системы государственных закупок.

Оценка эффективности является ключевой задачей, стоящей перед государственными заказчиками на стадии контроля системы государственных заказов. В зарубежной практике для этих целей используют такие критерии, как value-for-money, соответствие продукции запросам потребителей и оценка разумности таких запросов, обеспечение наилучших условий закупки, соблюдение принципов прозрачности при проведении закупочной деятельности, выбор надежного и квалифицированного поставщика и достижение за счет закупочной деятельности разных социальных, экологических или экономических целей

Другой концепцией оценки эффективности, представляющей интерес, является концепция bestvalue, используемая в Канаде [4]. В российских источниках ее называют концепцией оптимальной стоимости. Отличие данного критерия от предыдущего в комбинации цены, технической выгоды и качества. Однако достижение оптимальной стоимости закупочной организацией обычно оценивается посредством постаудита, который представляет собой проверку соответствия закупки политике, процедурам и критериям, установленным в конкурсной документации, а не проверку размера конечной цены контракта. На наш взгляд, примечательным в канадской практике является достижение оптимальной стоимости, которую нужно начать соблюдать уже с этапа планирования государственного заказа, когда еще оцениваются другие варианты этого заказа и можно внести дополнения и изменения, и продолжать придерживаться их на всех остальных стадиях, включая исполнение государственного контракта и постконтрактный контроль.

Итак, к показателям оценки выполнения всех важных аспектов, на которые направлены государственные правила и законы в сфере государственного прокьюрента, относятся [5]:

- оценка времени прохождения каждого этапа закупочного процесса государственного заказа;
- анализ адекватности и прозрачности информации о размещении государственного заказа и других моментах закупочной деятельности;

- обоснование начальной максимальной цены и цены контракта, в том числе сопоставление их с рыночными ценами;

- оценка степени конкуренции, в том числе конкуренция по отношению к зарубежным поставщикам;
- сравнение начальных условий государственного заказа с конечными условиями, то есть после отклонений, изменений и внесений поправок в связи с подачами заявок на разъяснение от потенциальных поставщиков;

- степень воздействия данных изменений на цену контрактов и фактические сроки их исполнения.

Список литературы:

1. Доронин С.Н. Госзакупки. Законодательная основа, механизмы реализации, риск-ориентированная технология управления / С.Н. Доронин, Н.А. Рыхтикова, А.О. Васильев. - М.: Форум, 2013. - 232 с.
2. Стахова М.В. Госзакупки. Новые правила игры / М.В. Стахова, Е.С. Урумова. - М.: Инфотропик Медиа, 2013. - 152 с.
3. Агентства Республики Казахстан по борьбе с экономической и коррупционной преступностью(финансовой полиции) <http://finpol.gov.kz>
4. Аналоуи Ф. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 400 с.
5. Смотрицкая И.И. Экономика государственных закупок/ И.И. Смотрицкая.- Санкт-Петербург:Либроком, 2009 г.- 232 с.

ӘӨЖ 331.526 (574)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ХАЛҚЫН ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУДЫ РЕТТЕУДЕ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІктің РӨЛІ

ЕСКЕНДИР Н.Н.
аға оқытушы
ЖАРАСБАЕВА А.Ж.
аға оқытушы
ЖУМАШЕВА А.Б.
оқытушы
ТАЛҒАТ Б.Ж.
Э-31 тобының студенті

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік Университеті

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту кез келген елдің экономикасының негізі болып табылады. Дамыған елдердің тәжірибелері шағын және орта кәсіпкерлікті қалыптастыру мен дамытудың экономиканы сауықтыру үшін қолайлы жағдай жасайтындығын көрсетеді: бәсекелес орта қалыптасады және дамиды, салалық және аймақтық монополизмді жеңіп шығады, нарықты молықтыру жүзеге асады, экспорттық әлеует артады, жұмыс орындары құрылады және орта буын табы қалыптасады.

Жаңа жұмыс орындарын шағын кәсіпкерлік пен бизнес арқылы қалыптастыру – халықты кәсіпкерлік қызмет саласына да белсенді түрде тартуға мүмкіндік береді. Мұның өзі аймақтардағы өмір сүру деңгейін көтеруге ықпал етіп, ондағы тұрғындардың жұмыссыздық салдарынан ірі қалаларға көшуін тоқтатады. Осыған орай жергілікті атқарушы органдардың шағын кәсіпкерлік пен бизнесті қолдау және дамыту үшін нақты іс – шараларды дайындаумен қатар, алдағы жылдардағы оның даму стратегиясын үкімет стратегиясы негізінде әзірлеуі тиіс. Шағын кәсіпкерлік пен бизнесті дамытуда мамандар даярлау, олардың біліктілігін арттыру, қайта даярлау – кәсіпкерлік тәуекел дәрежесін төмендетумен қатар, оның нарық талаптарына сәйкес жоғары нәтижемен жұмыс істеуіне көмектеседі.

Мемлекет қабылдаған шешімдердің құндылығы мен ауқымдылығын сезіне отырып, «Атамекен» ҰКП кәсіпкерлердің өздеріне де үлкен жауапкершілік жүктелетіндігін түсінеді. Мемлекет қолайлы жағдай жасай алады, алайда кәсіпкерлер өздері ұзақмерзімді дамуға қамданбаса, тіпті бірлесе атқарылған әрекеттер қауқарсыз болады. Отандық бизнестің үнемі құбылып тұратын жағдайларда тиімді өмір сүру дағдыларын иелене бастауы, инновациялар мен заманауи тәсілдерді енгізе отырып, өз өнімділіктерін арттыруы, басқарушылық және өндірістік процестерді жетілдіруі, халықаралық деңгейде бәсекелесуге үйренуі маңызды.

Елбасының «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты халыққа [1] Жолдауын жүзеге асыру мақсатында елімізде «Нәтижелі жұмыспен қамту және жаппай кәсіпкерлікті дамыту» бағдарламасы қолға алынды [2]. Бұл бойынша 3 бағытта жұмыстар жүргізілуде. Оның алғашқысы бағдарлама қатысушыларын техникалық және кәсіптік оқытуды көздейді. Екіншісі, жаппай кәсіпкерлікті дамытуға бағытталған. Ал соңғысы халықты жұмыспен қамтуға жәрдемдесу үшін маңызды.

Жаңадан қалыптасып келе жатқан қазақстандық еңбек нарығы аймақтық еңбек нарықтарының қарама-қайшылықтарын бойына жинақтаған. Сондықтан да жұмыс күші еңбек нарығын саралау үшін және сол негізде макродеңгейде біртұтас стратегия құру үшін республикадағы жұмыспен қамту мәселесіне толық талдау жасау қажет.

Қазақстан Тәуелсіздік жылдары әлеуметтік-экономикалық дамуда айтарлықтай прогреске қол жеткізіп, табысы ортадан жоғары деңгейдегі елге айналды.

Дүниежүзілік Банктің деректеріне сәйкес 2000 жылдан бастап мемлекетіміз жан басына шаққанда тұрғындардың табысының 7 пайызға жуық нақты өсуіне қол жеткізіп, әлем экономикасындағы ең тез дамушы 10 елдің тобына кірді.

Мұндай тұрақты өсу кедейлік деңгейін едәуір төмендетуге, тұрғындардың біршама бөлігін неғұрлым нәтижелі жұмыс орындарымен қамтамасыз етуге, адамдардың әл-ауқатының жақсаруына, еңбек өнімділігінің артуына және жұмыссыздардың және нәтижесіз еңбекпен айналысатын адамдардың, әсіресе, ауылды жерлердегі санын азайтуға мүмкіндік берді.

Қазақстанның еңбек нарығында соңғы 10 жылда оң серпін байқалады. 2006 жылмен салыстырғанда экономикалық белсенді тұрғындар санының 11 %-ға өсуімен бірге жалдамалы жұмыскерлердің де саны 1,5 млн. адамға артты, жұмыссыздардың саны 178 мың адамға және өзін-өзі жұмыспен қамтыған адамдардың саны 448 мың адамға төмендеді.

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері бойынша 2016 жылғы 15 және одан жоғары жастағы жұмыс күші саны 9,0 млн. адамға жетті. Жұмыс күшінің жалпы саны 5,2 млн. адамды (57,3%) – қала халқы, 4,4 млн. адамды (48,8%) әйелдер құрады. Жұмыс күшінің үлесі 70,0%-ға қалыптасты (1 кесте).

1 кесте - 2012-2016 жылдардағы Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығының негізгі индикаторлары

1	2	Оның ішінде				6
		3	оның ішінде		жұмыссыз халық	
			жалдамалы қызметкерлер	өз бетінше жұмыспен қамтылған қызметкерлер		
Барлық халық						
2012	8 981,9	8 507,1	5 813,7	2 693,4	474,8	
2013	9 041,3	8 570,6	5 949,7	2 621,0	470,7	
2014	8 962,0	8 510,1	6 109,7	2 400,4	451,9	
2015	9074,9	8623,8	6294,9	2328,9	451,1	
2016	8998,8	8 553,3	6 342,8	2 210,5	445,5	
Қала халқы						
2012	4 882,0	4 610,7	3 763,9	846,8	271,3	
2013	4 938,8	4 669,9	3 827,8	842,1	268,9	
2014	4973,3	4715,3	3884,7	830,6	258,1	
2015	5149,6	4890,7	4069,0	821,7	258,9	
2016	5 152,3	4 890,7	4 102,0	788,7	261,6	
Ауыл халқы						
2012	4 099,9	3 896,4	2 049,8	1 846,6	203,5	
2013	4 102,5	3 900,7	2 121,9	1 778,8	201,8	
2014	3988,6	3794,8	2225,0	1569,8	193,9	
2015	3925,3	3733,1	2225,9	1507,2	192,2	
2016	3 846,6	3 662,7	2 240,9	1 421,8	183,9	
Автор ҚР статистика жөніндегі Агенттіктің деректері бойынша жасаған [3]						

Республиканың экономикасында 8,5 млн. адам жұмыспен қамтылды. Жұмыспен қамту деңгейі жұмыс күшінің 95%-ға, 15 және одан жоғары жастағы халыққа – 66,5%-ға жетті.

Елімізде жұмыс орындарымен қамтамасыз ету кәсіпкерлік сипаттамасының маңызды факторы болып табылады. 2016 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстанның ШОК барлық жұмыспен қамтылғандардың шамамен 33%-на жұмыс беріп отыр (2015 жылы 35%). 2016 жылдың соңында ШОК секторында 8,5 млн. адам жұмыспен қамтылған болатын. Орташа алғанда ШОК-тың бір субъектісінде 2,5 адам жұмыс істейді. Ал ШОК-тың жекелеген санаттары бойынша көрсеткіштер мәні бұдан да төмен. Сонымен, ЖК мен Ш(Ф)Қ-да, яғни субъектілердің 80%-нан астамында 1-2 адамнан жұмыс істейді. Әрбір шағын кәсіпорында (субъектілердің тағы 16%) орташа алғанда шамамен 6 адам жұмыспен қамтылған. Бұл ретте, орта кәсіпкерліктің бір заңды тұлғасы 120-дан астам адамды жұмыспен қамтамасыз етеді.

Осы факт Қазақстанның көптеген ШОК санының астарында негізінен мөлшері мен өнім шығаруы бойынша шағын және ең аз қызметкерлер саны бар микро кәсіпорындар жатқандығы туралы дәйекті растайды.

Өткен жылдардағы сияқты 2016 жылы Қазақстан экономикасында жұмыспен қамтылған халық саны төмендегені байқалады. Алдын ала деректер бойынша 2016 жылдың соңында жұмыспен қамтылған халық – 8 553 мың адам. Бұл ретте 2016 жылғы 1 қаңтарда ШОК жұмыс істейтіндер саны 3 147 мың адамды (барлық жұмыспен қамтылғандардың 36%) құрады.

Жұмыспен қамтылғандардың жалпы санындағы ШОК саласында жұмыспен қамтылғандардың үлесін аймақ бойынша зерттеу ең жоғары көрсеткіш Астана (69,8%) және Алматы (68,9%) қаласы, Атырау облысына (41,7%) тиесілі екенін көрсетті. ШОК саласында жұмыспен қамтылғандардың ең аз үлесі Жамбыл облысы (23,4%) және Қызылорда облысына (24,8%) тиесілі.

2017 жылдың 1 қаңтарына ШОК жұмыс істейтіндердің жалпы саны 3 075 мың адамды құрады, бұл бір жыл ішінде 3,4% төмендеген. Бұл ретте қысқарту Астана қаласын қоспағанда, барлық дерлік аймақтарды қамтыған, Астана қаласында ШОК жұмыспен қамту бір жыл ішінде 4,3%-ға өскен. ШОК жұмыс істейтін халықты аймақтық бөлу біркелкі емес. Алматы қ., Астана қ., Оңтүстік Қазақстан, Алматы және Шығыс Қазақстан облыстарында адамдардың неғұрлым көп саны ШОК жұмыспен қамтылған.

Экономика салаларында жұмыспен қамтудағы шағын және орта кәсіпкерліктің ролін талдау бойынша экономикалық қызмет түрлері бойынша ШОК жұмыспен қамтылғандар саны 2016 барлығы 3166791 адамды құрады. Оның ішінде ШОК кәсіпорындарында 1602223 адам, дара кәсіпкерлер 1288167 адам, шаруа немесе фермер қожалықтары 276401 адам құраған.

Қазақстанның экономикалық тұрғыда белсенді халқының үшінші бөлігі қазірдің өзінде шағын және орта кәсіпкерлікпен айналысады. Осылайша, Мемлекет басшысының тапсырмаларын орындау формалды түрде кәсіпорындар санының өсуі есебінен емес, жұмыс істеп тұрған бизнес, шығаратын өнімнің, көрсететін қызметтің сапасын арттыру арқылы жүзеге асырылуы қажет. Елдің экономикалық белсенді халқы құрылымының 24 пайызы кіріс деңгейі төмен өзін-өзі жұмыспен қамтығандардың жоғары үлесімен сипатталады. Олардың 42 пайызының орта немесе бастауыш білімі ғана бар. Кірісі 60 мың теңгеден төмен өзін-өзі жұмыспен қамтығандар және жұмыссыздар саны 853 мың адамды құрайды. Олардың ішінде ауылдық елді мекендерде 716 мың адам тұрады. Зерттеулер көрсеткендей, азаматтардың дәл осы санаты шағын және орта бизнесті дамытудың қосымша көзі бола алады.

Жұмыспен қамтудың салалық құрылымын талдау, бизнеспен айналысатын әрбір үшінші адам сауда жүйесінде, әрбір бесінші өнеркәсіптік өндірісте, әрбір алтыншы құрылыста еңбек етеді. Тұрғындарды жұмыспен қамтудың жалпы саны жағынан алғанда сауда саласында 36,1 пайызы, өнеркәсіптік өндіріс орындарында 21,2 пайызы істейді, қалғандары түрлі қызмет көрсетумен айналысады. Бұл дерекерден сауда ісі әлі де басым екендігін, салалық құрылымдарда өндіріс көлемі әлі де өзгере қоймағанын көруге болады.

Шағын кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі ақпаратты талдағанда агроөнеркәсіптік кешендегі шағын кәсіпкерлік қазіргі уақытта еліміздің экономикасына тиісті үлес қоса алмай отырғанын немесе табысын экономиканы сараптағанда мемлекеттің стратегиялық бағытын жүзеге асыруда шағын бизнес басты құралдардың біріне айналғаны да байқалды. Шағын кәсіпкерлік, әсіресе, агроөнеркәсіптік өндіріс саласында мықтап дамуға тиіс. Өткен жылдарды есепке алсақ, ауыл шаруашылық шикізаттың басым бөлігі республикадан тыс жерден тасмалданып, сол жерде өңделіп, дайын өнім жоғарғы бағамен қайта әкелінеді. Мұның үстіне, тасымалдау кезінде өнім бағасы төмендеді, шығынға жол берілді. Бірқатар жаңа өнім алуға болатын қалдықтар өңделген жерлерде қалды.

Қазіргі уақытта агроөнеркәсіпке кірісу жүйесінде шағын кәсіпорындардың осы мәселені шешу үшін жақсы мүмкіндіктері бар. «Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешені мен ауыл-селоларды дамытудың басты бағыттары туралы» заңда: Агроөнеркәсіптік кешен құрамына шаруа қожалықтары, фермерлік, шаруашылықтар, өндірістік және тұтынушылар кооперативтері, ұйымдар, сондай-ақ, ауыл шаруашылығы үшін өндіріске тиісті қаржы жұмсайтын, ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеумен шұғылданады, шикізаттар өндеп, олардан алынған өнімдерді сақтауды және өткізуді қамтамасыз ететін шаруашылық нысандары кіреді,- деп атап көрсетілген.

Шағын кәсіпкерлік тек бәсекелестік ғана емес, сонымен бірге, қоғамдағы техникалық прогресс пен ақпараттандырудың да лайықты ұйытқысы болып табылады. Ол шағын және орташа қалалар мен аудандар аумағында тұратын адамдардың әлеуметтік- экономикалық жағдайын жақсартуға қызымет етеді. Шағын кәсіпкерлік мемлекет тарапынан оңай қадағаланады және оны дамытуға көп шығын жұсалмайды. Қазіргі қалыптасқан күрделі жағдайда ауыл шаруашылығындағы шағын бизнестің қарқынды дамуына тұсау болып отырған екі факторды бөліп көрсету керек. Бұл - техникалық мүмкіндіктің әлсіздігі және қаржы ресурстарының тапшылығы. Екінші бағыт жөнінде айтатын болсақ, ауыл экономикасын қаражаттың сауықтыру тіпті күрделі.

Әдебиеттер тізімі:

1 Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың 2017 жылғы 31 қаңтардағы «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты Қазақстан халқына Жолдауы. - //http://www.akorda.kz.

2 «Еңбек» нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017 – 2021 жылдарға арналған бағдарламасы бағдарламасы. - //http://www.akorda.kz.

3 Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі статистика комитетінің мәліметтері

4 Фазылбаева А.Ф. Шағын бизнесті мемлекеттік қолдаудағы негізгі бағыттары мен проблемалары // KazNU Bulletin. Economics series. №3 (97). 2013.-Б. 197-203.

5 Мейірбеков Б.Қ. Қазақстандағы шағын бизнес: проблемалар мен мәселелер. //Хабаршы Қазақ Ұлттық инженерлік академия 2014-№1, 164-169 бет.

**ҚАЗАҚСТАННЫҢ КӨЛІКТІК ҚЫЗМЕТТЕРДІ ДАМУЫНЫҢ ЖӘНЕ ҚЫЗМЕТ ЕТУІНІҢ
НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ**

ЕСКЕНДИР Н.Н.
аға оқытушы
ЖУМАШЕВА А.Б.
аға оқытушы
ЖАРАСБАЕВА А.Ж.
аға оқытушы
ТАЛҒАТ Б.Ж.
Э-31 тобының студенті
Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік Университеті

Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты 2017 жылғы 31 қаңтардағы Қазақстан халқына Жолдауында Еліміздің көлік және транзит әлеуетін толық ашу үшін көрші елдермен үйлесімді іс-қимыл қажет. Жүктердің еркін транзитін, көлік дәліздерін құру мен оларды жаңғырту ісін қамтамасыз ету керек. Көлік инфрақұрылымын басқаруға, қызмет көрсету деңгейін арттыруға және әкімшілік кедергілерді жоюға ерекше көңіл аудару қажет. Транскаспий дәлізі бойынша тасымалдау көлемінің ұлғаюына байланысты Құрық портын салудың екінші кезеңі – автомобиль өткелі құрылысын іске асыруға кірісу қажет. Жыл соңына дейін соның кем дегенде 600 шақырымы пайдалануға беріліп, кезең-кезеңімен ақылы жүйе енгізіледі деп атап кетті [1].

Елімізде қабылданған «Нұрлы жол» мемлекеттік бағдарламасы [22] мен Ұлт жоспары – 100 нақты кадам Қазақстанның транзитті-көлік әлеуетін дамыту бағдарын айқындап, Қазақстан аумағында көлік-логистикалық хабты құруға және Еуразияның халықаралық көлік-коммуникациялық ағынында еліміздің біріктірілуін мақсат етеді.

Белгіленген бірыңғай экономикалық кеңістік құра отырып, жаһандану және шоғырлану процестерін жеделдету, транзитті дамыту мен оның сапасын арттыру үшін қолайлы жағдайлар жасауды мемлекеттік басымдықтар деңгейіне көтере отырып, Қазақстанға қалыптасқан транзиттік мемлекет ретінде сапалық жағынан жаңа талаптарды алға тартады. Қытай мен Еуропа арасындағы жаңа жүк ағындарының туындауы Қазақстанның транзиттік әлеуетін дамыту және тиімді пайдалану үшін алғышарт болып табылады, бұған мыналар септігін тигізеді:

- ірі көліктік инфрақұрылымдық жобаларды, соның ішінде қазақстан-қытай шекарасында құрылып жатқан Қорғас еркін сауда аймағына жаңа темір жол желілерін (атап айтқанда, пайдаланудың алғашқы жылдарында тасымалдау көлемі жылына 6 млн.тоннадан астам Цзиньхе - Қорғас), сондай-ақ "Шығыс-Батыс" 5 стратегиялық автомобиль жолдарын (соның ішінде Ляньюньгань - Қорғас, Шанхай - Хэфэй - Сиань - Қорғас) салуды жүзеге асыруды көздейтін, Қытайда іске асырылып жатқан "Қарқынды кадам" Бірыңғай көлік стратегиясы және "Go West" (Батысқа жүру) ҚХР батыс аймақтарын жедел дамыту бағдарламасы, бұл Қазақстан аумағы арқылы Қытайдан транзиттік жүк ағынының перспекті өсуін болжауға мүмкіндік береді;

- Бостоннан басталатын және Трансасиялық темір жол магистралінің Солтүстік дәлізі бағдарғысы (Достық - Петропавл), Ресей, Финляндия, Швеция, Норвегия және одан әрі норвегиялық Нарвик портынан АҚШ-тың солтүстік-шығыс бөлігіндегі Бостон портына дейін теңіз жолы бойынша өтетін, Суэц каналы арқылы оңтүстік теңіз дәлізіне балама болып табылатын, АҚШ - ҚХР бағытындағы "N.E.W. - corridor" көлік дәлізін дамыту перспективалары;

- "NELTI" жаңа автокөлік бастамасын іске асыру. Балама бағдарғылар, атап айтқанда Транссібір магистралі тарапынан қазір бар бәсекелестік жағдайында Солтүстік-Оңтүстік дәлізі шеңберінде Бандар-Аббас-Бандар-Анзали-Ақтау порттарын пайдалана отырып, Қартайдың шығыс порттарынан шығатын трансмұхиттық жол жүктерді тасымалдаудың тартымды бағдарғыларының бірі болуы мүмкін [23].

Бұдан басқа, әлемдік рыноктан Орталық Азия өңіріне және Ресейге әртүрлі тауарлар транзиті бойынша БАЭ алып отырған тұрақты коммерциялық орны Ақтау порты арқылы жүктерді тасымалдау бағдарғысын дамыту үшін жағдай жасап отыр.

Бұл ретте, шығыс Қытайдан жүк ағынын осы бағдарғыға ішінара қайта бағыттауға әсер ететін бірқатар факторлардың бар екендігін атап өткен жөн, атап айтқанда:

- жол барысындағы барлық порттарда (Дубай-Бандар-Аббас-Бандар-Анзали-Ақтау) болатын шығындарды анағұрлым азайтуға әсер ететін еркін экономикалық аймақтардың (ЕЭА) бар болуы;

- соңғы жылдарда Бандар-Аббас-Бандар-Анзали-Ақтау бағдарғысын электр тұрмыс техникасын, халықтың тұтыну тауарларын, доңғалақ техникасын, контейнерлердегі жүкті тұрақты тасымалдау бойынша пайдаланудағы ойдағыдай тәжірибе;

- батыс Қазақстанның мұнай кенорындарын игеруді жүзеге асыратын Қытайдың бірқатар ірі компанияларының әртүрлі жүктерді жеткізуге мүдделілігі.

Осы бағдарғыда тұрақты қызмет ұйымдастыру Каспийдегі порт инфрақұрылымдарының және кеме қатынасының дамуына ықпал ететін болады, сондай-ақ темір жол-паромдық және қазір бар автопаромдық қатынастың (РО-РО) белсене түсуіне әсерін тигізеді. Сонымен бірге, Транссіб арқылы өтетін жүктерді қайта бағыттау үшін балама бәсекелес бағдарғыны құру бастапқы кезеңде жылына шамамен 100 мың тонна жүк ағынын және 10 мыңнан астам стандартты контейнерлерді қамтамасыз ете алады.

Автомобиль жолдарын дамыту. 2015 – 2020 жылдар аралығындағы кезеңде «шұғыла» қағидаты бойынша Астананы өңірлермен байланыстыратын тиімді өңіраралық автожолдар желісін құру үшін 6,7 мың км астам 1 және 2-санаттағы автомобиль жолдарын салу мен реконструкциялау жөнінде шаралар қабылданатын болады.

«Астана – Қарағанды – Балқаш – Алматы» бағыты бойынша «Орталық-Оңтүстік» жобасы Астананы елдің оңтүстік макроөңірлерімен байланыстыруға мүмкіндік береді, шекара маңы аумағындағы құрғақ порттардың транзиттік әлеуетінің мүмкіндіктерін кеңейтуге, сыртқы нарықтарға экспортты ұлғайтуға, көліктік-логистикалық көрсетілетін қызметтердің сапасын арттыруға түрткі болады. Автомобиль жолы цементті және асфальтті-бетонды жабыны бар 1-техникалық санатқа ауыстырылады. Жоба 2019 жылы аяқталады.

«Астана – Павлодар – Қалбатау – Өскемен» бағыты бойынша «Орталық-Шығыс» жобасы Астананы шығыс өңірлермен байланыстырады, бұл транзиттік жүктерді тартуға, отандық тауарлардың экспортына, туристік кластердің дамуына септігін тигізеді. Автомобиль жолы цементті және асфальтті-бетонды жабыны бар 1 және 2-техникалық санаттарға ауыстырылады. Жоба 2019 жылы аяқталады.

«Орталық-Батыс» жобасы Астананы батыс өңірлермен байланыстырады, сол арқылы орталық және батыс өңірлер арасында жүк айналымын ұлғайтуға, олардың кооперациясына, автомобиль, теңіз және теміржол көлігі тасымалының ықпалдасуына жағдай жасайтын болады, отандық тауарлар үшін қазақстандық теңіз порттары арқылы жаңа нарықтарға жол ашады. Автомобиль жолы цементті және асфальтті-бетонды жабыны бар 1 және 2-техникалық санаттарға ауыстырылады. Жоба 2020 жылы аяқталады.

«Батыс Еуропа – Батыс Қытай» халықаралық көлік дәлізі құрылысының аяқталуымен қатар 2015 – 2017 жылдары мынадай автомагистральдарды салу және реконструкциялау бойынша жобалар іске асырылады: Қапшағай – Қалбатау, Астана – Петропавл – РФ шекарасы, Жезқазған – Петропавл, Қызылорда – Жезқазған – Қарағанды, Үшарал – Достық, Орал – Каменка, Ақтөбе – Атырау – Астрахань, Астана қаласының оңтүстік-батыс айналма жолы.

«Орал – Каменка – РФ шекарасы», «Ақтөбе – Атырау – Астрахань» автожолдарын реконструкциялау бойынша жобалар тұтас батыс макроөңірінің дамуына септігін тигізеді және қозғалыстың орташа жылдамдығы ұлғаятындықтан, жолға кететін уақыт қысқаратындықтан, өнімнің өзіндік құнындағы көлік шығындарын қысқарту арқылы Ресей нарықтарына отандық тауарлардың экспортын ынталандыратын болады.

«Үшарал – Достық» автожолын реконструкциялау өңірдегі туризмді дамытуды ынталандырады, Қытаймен транзит көлемінің ұлғаюына, Алакөл көлі мен Алакөл табиғи қорығына туристердің келуіне септігін тигізеді.

Сондай-ақ Қазақстан Республикасы көлік жүйесінің инфрақұрылымын дамытудың және ықпалдастырудың 2020 жылға дейінгі мемлекеттік бағдарламасы, сонымен қатар автожол саласындағы МЖӘ жобалары шеңберінде, оның ішінде Алматы (ҰАААЖ), Шымкент қалаларының және транзиттік бағыттарда орналасқан басқа да ірі қалалардың айналма жолдарын салу кезінде автожол жобалары іске асырылады.

Көліктік процестердің қоршаған ортаға теріс әсерін шектеу және реттеу, көліктік құралдардың экологиялық параметрлерін бақылау үшін экологиялық органдарды қазіргі заманғы жабдықпен және технологиялармен (газ анализаторлары, түгін өлшегіштер, отындағы ауыр металдардың құрамын анықтауға арналған аспаптар және т.б.) жарактауды талап етеді. Әрине, бастапқы кезеңде көлік жүйесінің техникалық және технологиялық деңгейін арттыру мемлекет тарапынан да, сондай-ақ жеке сектор тарапынан да айтарлықтай күрделі қаржы салымдарын қажет етеді. Сонымен бірге, дамыған елдер тәжірибесі жаңа технологияларды дамыту мен енгізуге, энергия - және ресурстарды үнемдеуге, кешенді ақпараттандыруға инвестиция салудың толық ақталатынын және қысқа мерзімде жоғары экономикалық тиімділікке қол жеткізуге мүмкіндік беретінін көрсетеді [26].

Көлік жүйесін қарқынды дамыту мен жоғары көлік әлеуетіне қол жеткізудің негізгі құрамдас бөліктері арасында жоғары технологиялы және тиімді көлік жүйесінің ажырамас бөлігі және міндетті шарты болып табылатын ғылым және кадр әлеуетін арттырудың маңыздылығын ерекше атап өткен жөн.

Еліміздің экономикалық қауіпсіздігіне елеулі ықпал ететін көліктік-транзиттік желілер Қазақстан инфрақұрылымының маңызды бөлігі болып табылады.

Тиімдіжәнетұрақтыкөліктікжүйетекіндустриялды дамудыңтірегі ғана емес, сонымен қатар, аймақтық экономикалық ынтымақтастықты тереңдету үшін және әлемдік экономикаға интеграциялану үшін негіз болады.

Қазақстан экономикасы өсуінің жоғары қарқыны ұзақ мерзімді жоспарлауға негізделген дамуының өз моделін құру мен іске асырудың тиімділігін дәлел-дейді. Көлік жүйесін кешенді дамыту және оның алдына

қойылған мақсаттар мен міндеттер мемлекеттік көлік саясатының көліктің әрбір түрі үшін тең дәрежеде маңызды мынадай негізгі бағыттарын атауға мүмкіндік береді:

- көлік қызметін мемлекеттік реттеу жүйесін жетілдіру;
- көлік қызметтері нарығын дамыту;
- көлік жүйесін өңірлік дамыту;
- көлік процестерінің қауіпсіздігін арттыру;
- қазақстанның транзиттік әлеуетін пайдалану тиімділігін арттыру;
- көлік саласындағы инновациялық даму;
- көлік саласындағы ғылыми және кадрлік әлеуетті арттыру.

Көлік жүйесінің дамуы мен тиімді жұмыс істеуінің барынша маңызды шарттары оның теңгерімділігі мен өзіндік жеткіліктілігі болып табылады. Нақ осы екі шартты орындау қандай да бір міндеттерді шешуге арналған бағыттар мен күш-жігерді шоғырландыру дәрежесін анықтай отырып, экономика мен халықтың көлік қызметтеріне қажеттіліктерінің өзгеруіне уақытылы және жеделден қою қабілетін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, бір жағынан, көлік жүйесінің өзіндік жеткіліктілігі мемлекеттің қатысуын жоққа шығармайды, екінші жағынан-көлік субъектілерінің шаруашылық қызметіне шектен тыс және араласу көлік жүйесінің дамуындағы теңгерімділікті бұзып, тиімділігін төмендетуі мүмкін. Нормативтік құқықтық қамтамасыз ету және құқықтық қолданумен қатар, мемлекеттің фискальдық саясаты мемлекеттік реттеудің барынша пәрменді және тиімді құралы болып табылады және көлік жүйесінің дамуына ықпал ететін болады.

Сөйтіп, мемлекеттік реттеу жүйесін жетілдіру тікелей және жанама реттеу салаларын қамтитын болады және мынадай негізгі бағыттардан тұрады:

- көлік саласындағы заңнаманы жетілдіру;
- көлік субъектілерінің, өнімдері мен қызметтерін лицензиялау мен сертификаттау тетіктерін жетілдіру;
- көлік қызметінің жекелеген түрлеріне тарифтік – баға реттеуді жетілдіру;
- көлік саласындағы фискальдық саясатты жетілдіру;
- көлік саласындағы техникалық реттеу жүйесін реформалау;
- көліктегі бақылау-қадағалау қызметін (құқықтық қолдану тетігінің) тиімділігін арттыру;
- орталық және жергілікті атқарушы органдардың өзара іс – қимыл деңгейін арттыру;
- әлеуметтік-экономикалық даму көрсеткіштерін және тасымалдар көлемін болжау әдістерін пайдалану негізінде көлік кешенін дамыту мен жаңғыртуды жоспарлаудың бірыңғай жүйесін құру;
- көлік саласындағы шағын және орта бизнесті дамыту;
- көлік кешеніндегі инвестициялау үшін қолайлы ахуал жасау және қаржы институттарын ынталандыру;
- қоғамдық бірлестіктердің рөлін арттыру;
- көлік саласындағы техникалық реттеу жүйесін реформалау.

Республика өңірлерінің әлеуметтік және экономикалық дамуындағы елеулі айырмашылықтар белгілі бір дәрежеде көлік жүйесінің өңірлік дамуының біркелкі болмауына әсерін тигізеді. Бұл ұстауы жергілікті бюджеттерден қаржыландырылатын инфрақұрылым объектілеріне қол жетімділік дәрежесінен және олардың жай-күйінен, сондай-ақ әлеуметтік маңызды жолаушылар тасымалдарын ұйымдастырудан көрінеді.

Соңғы жылдары Қазақстанда инновациялық жобаларды жүргізу мәселелеріне барынша көп назар аударылуда. Жүзеге асырылатын негізгі инновациялық жобалар ҚР 2020 жылға дейінгі Көліктік стратегиясында сипатталған. Инновациялық жобаларды жүзеге асыру мақсаты — бәсекеге қабілетті ұлттық көлік инфрақұрылымын құру, бұл теміржол көлігі саласын басым дамытуды көздейді. Темір жол көлігі Қазақстан экономикасын дамытуда басты роль ойнап, жолаушылар мен жүктерді тасымалдаудың негізгі бөлігін атқару арқылы мемлекеттің көлік жүйесінің негізі болып табылады. Инновациялық қызмет жаңа ережелерді әзірлеп, жүзеге асыруды, бақылау жасауды, сондай-ақ іске асырылатын жобалардың экономикалық тиімділігін және кәсіпорынның техникалар мен технологияларының бәсекеге қабілеттігін арттыруға ықпал етуін бағалауды білдіреді. Инновацияларды стратегиялық басқару негіздерін қалыптастыру мен қолданудың қажетті жүйелілігі ол инновациялық қызметті басқару элементтерінің ұтымды өзара әрекет етуін терең әзірлеу мен ғылыми негіздеу және ыңғайлы нәтижелері мен инновациялық қызмет нәтижелерінің тәуекелдіктеріне қол жеткізу.

Темір жол саласы қаншалықты ауқымды болғанмен, оның соншалықты қиындықтары да бар екенін ескерген дұрыс. Осындай үлкен күрделі мәселелерге үлкен жауапкершілікпен қарап, істің оң өзгерістері мен атқарылуына көңіл бөлінуі керек. Кең байтақ жеріміздің асты үсті пайдалы қазбалармен мол қазынаға толы болғандықтан экономикамыздың өркендеп, қанат жая берері ақиқат. Осы байлығымызды игеріп, өндіріп, өнімін игілікке пайдалану жолында темір жол саласы үлкен рөл атқаруда, атқара да бермек. Маңызды бағыттағы мағыналы қызметіміз жалғасын таба береді демекпін. Қорытындылай айтқанда, еліміздегі ең ауқымды шаруашылықтарының қатарынан саналатын, экономиканың күре тамыры деген атауға ие болған «Қазақстан темір жолы» ҰК» АҚ тың болашағынан күтер үміт үлкен. Оның уақыт туындатқан қиыншылықтарды жеңіп, тәуелсіз мемлекетіміздің жарқын болашағы жолында абыройлы қызмет ете беретініне сеніміміз мол.

Әдебиеттер тізімі:

1 Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты 2017 жылғы 31 қаңтардағы Қазақстан халқына Жолдауы. - //http://www.akorda.kz.

2 ҚР 2020 жылға дейінгі Көліктік стратегиясы. - //http://www.government.kz

ӘӨЖ 334.012.63 (574)

ҚАЗАҚСТАНДА ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ НЕСИЕЛЕНДІРУДІҢ ҮЛГІЛЕРІ

ЕСКЕНДИР Н.Н.

аға оқытушы

МУРАТБЕКОВА А.

ММЭ-61 тобының магистранты

ТАЛҒАТ Б.Ж.

Э-31 тобының студенті

ТОЛЕУОВ М.А.

ОНТ-31 тобының студенті

Шағын және орта кәсіпкерлік немесе бизнес – бүгінгі өркениетті дүниежүзілік экономикалық даму жүйесіндегі болашағы күмән келтірмейтін салалардың бірі болып саналады. Нақты сектор және сауда кәсіпорындары мен компаниялары Қазақстан экономикасының дамуына, өсуіне, ұлттық табыс, жалпы ішкі өнім, жалпы ұлттық өнім, жұмыспен қамтылу дәрежесі және тағы да басқа көрсеткіштердің артуына тікелей әсер етеді. Кейінгі жылдары елімізде шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуға көбірек көңіл бөліне бастады. Шағын бизнестің дамуының бірден бір көзі банктік несиелеу болып табылады. Экономиканың нақты секторын және де сауда фирмаларын коммерциялық банктердің несиелеуі – ұлттық экономиканың өсуіне олардың қосқан үлесі, басқа жағынан қарағанда банктердің атқаратын өзінің қызметтері қаржылық сектордың, яғни экономиканың ажырамас бөлігі. Олардың дамуы мемлекеттің, экономика агенттерінің шаруашылық өмірі үшін пайдалы, әрі тиімді.

Қазіргі таңда шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту мемлекеттік саясаттың басым бағыттарының бірі болып табылады. Ел басшылығы ол істі табысты жүзеге асырудың мемлекеттің одан әрі экономикалық және саяси дамуын айқындайтынын жақсы түсінеді. Атап айтқанда, Қазақстан Республикасы Президентінің 2017 жылғы 31 қаңтардағы «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты Қазақстан халқына Жолдауында шағын және орта бизнеске қолдау көрсетудің жүйелі іс-қимылдары баяндала отырып, «біздің стратегиялық мақсатымыздың бірі – елдің ішкі жалпы өніміндегі шағын және орта бизнестің үлесі 2050 жылға қарай кем дегенде 50% болуын қамтамасыз ету», - деп атап көрсетті[1]. Шағын және орта бизнестің дамуының бірден-бір шешу жолы болып оларды қаржылық ресурстармен, яғни, несиелеумен қамтамасыз ету болып табылса, оларды несиелейтін екінші деңгейдегі коммерциялық банктердің жағдайына да тоқталған дұрыс. Бүгінгі күні отандық банктеріміздің барлық капиталының мөлшері әлемдегі ірі банктердің капиталынан жүз есе кем екендігін ескеретін болсақ, онда банктерге ең алғашқы кезекте өздерінің ресурстарын нығайту қажеттілігі туып отыр. Әрине, қазіргі уақытта қатаң нарықтық экономика аясында өзін-өзі сақтандыру, өзін-өзі көрсете білу, бәсекелестікке төтеп беру үшін банктер тарапынан біраз жұмыстар жасалуы қажет. Ал, коммерциялық банктердің шағын бизнесті несиелеу механизмі мәселелеріне әлемдік тәжірибеде кеңінен қолданылатын әдістемелік нұсқауларды ендіру керек. Ал коммерциялық банктер экономиканың нақты секторын несиелеуі ұлттық экономиканың өсуіне қосқан үлесі болмақ. Олардың дамуы мемлекеттің, экономика агенттіктерінің шаруашылық өмірі үшін әрі тиімді де пайдалы.

Мемлекеттік экономикалық даму жолында оған ұшырасатын өзгерістерге байланысты несиенің айналыс аясы мен оның орны да біраз өзгерістерге ұшырады. Әсіресе Қазақстан Республикасының бұрынғы орталықтандырылған мемлекеттік жоспарлы экономикадан нарықты экономикаға өту кезінде осы несиелік қатынастар аясында несиелік салымдар көлемі ұлғайды. Банктер несиелеу процесінде, нарық қатынастарының қалыптасуына, қоғамдық өндірістің тиімділігін көтеруге, Қазақстан Республикасы егеменді мемлекеттің экономикасы мен қаржыларын нығайтуға, айналымда ақша массасының негізсіз өсуін шектеуге, инфляция процесстерін болдырмауға және ұлттық валютаның нығаюына ықпал етуге міндетті. Банктер қарыздарды өндірістің тиімділігін, оның ғылыми-техникалық деңгейін көтеруге, өнімнің жаңа жоғары тиімді түрлерін шығаруға ынталандыруға, тұрғындарға әртүрлі қызмет көрсетуге, тауарларды халық үшін және экспортқа өндіруге байланысты мақсаттар мен шаралар үшін береді.

Екінші деңгейлі банктер мемлекеттің қаржылық-несиелік саясаты бойынша әрекет ете отырып, айналымдағы эмиссияның, қолдағы бар ақша көлемін қосып жалпы массаның айналым жылдамдығына әсер етіп, ақша ағынының қозғалысын реттейді. Ақша массасы өсуінің тұрақтануы – бұл инфляция қарқынының төмендеуінің кепілі, баға деңгейі тұрақтылығының қамтамасыз етілуі және оған қол жеткізілген жағдайда нарықтық қатынастар халық шаруашылығының экономикасына ең тиімді түрде әсер етеді.

Экономикасы жаңа дамып отырған елдер үшін орта және шағын бизнесті жандандыру шешуші рөл атқарады. Кәсіпкерлік қызмет бұл елдер үшін дағдарыстан алып шығатын бірден-бір сара жол болып отыр. Оның аясында жалпы ішкі өнімнің үлес салмағын артып, экономикалық тұрғыдан жұмысқа жарамды тұрғындар жұмыспен қамтамасыз етіледі. Бұл индустриалды, дамыған экономикасы бар және өтпелі кезеңді басынан кешіріп отырған елдер экономикасы үшін тым жағымды көрініс. Ол бәсекелестікке сай келе алатын динамикалық диверсификациялық бағытта халықтың жұмыспен қамтамасыз етілуіне, оның әлеуметтік тұрмыс жағдайын көтеретін шын мәніндегі қуатты экономикаға жол ашады.

Қазақстан Республикасында өткізілетін экономикалық реформалардың тиімділігін ең толық және ұтымды пайдаланудың, қаржылық құралдарды басқару және реттеу мүмкіншіліктерімен тікелей байланысты, солардың қатарына несиені жатады. Қазіргі несиелік қатынастардың мәнділігі, өндірістік және қоғамдық өнімді іске асыру және ұлттық табыстың үдерісінде пайда болатын, өндіріске және елдің экономикалық әлуетінің үздіксіз өсуіне ынталандырумен несиенің белсенді ықпалы дәлелделді.

Дүниежүзінде шағын және орта кәсіпкерлігі экономиканың икемді және нәтижелі секторлардың бірі болып табылады. Оның үлесіне түсетіні, жалпы ішкі өнімнің бөлігін жасау, онда экономикалық белсенді тұрғындардың үлкен бөлігі жұмыс істейді. Жұмыс қамтылуды қамсыздандырумен қатар, шағын және орта кәсіпкерлігі бәсекеге жарамды, серпінді және әртараптандырылған экономиканы жасауға үлкен үлес қосады.

Шағын және орта бизнес XX ғасырдың аяғында және қазіргі экономикада үлкен орын алады, мемлекеттің гүлденуінде маңызды рөл атқарады. Сондықтан шағын және орта бизнестің субъектілерін қорғау жөніндегі сұрақ, мемлекеттің маңызды сұрағы болып келеді. Шағын және орта бизнес саласын несиелендіру, республиканың экономикалық өсуін нығайту және тұрақтандыру бағдарламасы басымдықтың бірі болып табылады.

2016 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстанның экономикасы өсу қарқынын сақтап отыр: өткен жыл үшін ЖІӨ 1% өскен. Алайда, бұл 1999 жылдан бергі ең төменгі көрсеткіш болып табылады. Бұл ретте ЖІӨ 17% астамын құрайтын және негізінен ШОК субъектілерімен ұсынылған сауда секторы 1,4% қысқарған. Қалыптасып отырған жағдай ШОК секторының даму қарқынына өз әсерін берді.

2016 жыл ішінде әрекет етуші ШОК субъектілерінің саны 4,5%-ға қысқарды және жылдың соңына 1 186 мың бірлікті құрады. Тіркелгендердің арасында ШОК әрекет етуші субъектілерінің үлесі 79,1% деңгейінде бағаланады, бұл 2015 жылдың көрсеткіштерінен 4,8 пайыздық шекке төмен.

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі статистика комитетінің мәліметтері бойынша 2017 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша жұмыс істеп тұрған ШОК субъектілер саны өткен жылғы тиісті кезеңдегі сәйкес мерзіммен салыстырғанда 4,6%-ға төмендеді. ШОК субъектілерінің жалпы санында дара кәсіпкерлер үлесі 68,7%, шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар – 16%, шаруа немесе фермер қожалықтары – 15,1%, орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар – 0,2%-ды құрады.

Қазақстан Республикасында жанданып келе жатқан шағын бизнеске несиені беретін субъект – екінші деңгейдегі коммерциялық банктер болып табылады. Коммерциялық банктер көбінесе заңды тұлғаларды және қысқа мерзімді несиеленуді жақтайтыны – тарихи қалыптасқан жағдай. Қазақстандық шағын және орта бизнес субъектілерінің екінші деңгейдегі банктерден коммерциялық несиелер алуы кәсіпорындарды дамыту үшін қаражаттарды толықтырудың іс жүзіндегі негізгі көздерінің бірі болып табылады. Алғашқы құрылу кезінде шағын бизнес несиесіз өз жұмысын атқара алмайды.

Қазақстан Республикасы Ұлттық Банк мәліметтері бойынша 2017 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасында 33 банк және банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын 8 ұйым, оның ішінде 3 ипотекалық ұйым (2016 жылдың басында – 35 банк және банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын 11 ұйым, оның ішінде 3 ипотекалық ұйым) жұмыс істеді.

Банктердің шағын кәсіпкерлік субъектілеріне экономика салалары бойынша берілген кредиттерін талдайтын болсақ, 2015 жылы 1 қаңтарда барлығы 1 788 059 млн теңге берілді. Оның ішінде салалар бойынша талдасақ өнеркәсіп 229 475 млн теңге, ауылшаруашылығы 80 735 млн теңге, құрылыс 232 983 млн теңге, көлік 84 573 млн теңге, байланыс 21 987 млн теңге, сауда 602 851 млн теңге, өзге салалар 535 456 млн теңгені құрады.

Қазіргі таңда мемлекет тарапынан көрсетіліп отырған шағын кәсіпкерлікті қолдау бойынша бағдарламалар, шағын кәсіпкерлік кәсіпорындарын несиелендірудің күннен күнге артып отырғандығын көрсетеді. Банктердің шағын кәсіпкерлік субъектілеріне экономика салалары бойынша берілген кредиттері 2016 жылғы 1 қаңтарға барлығы 2 060 455 млн теңгені құраған. Бұл көрсеткіш 2017 жылғы 1 қаңтарға қарағанда жоғары екендігін көруге болады (7 кесте). Үлес салмағы бойынша жоғары орынды сауда саласы (663 407 млн теңге), өнеркәсіп (320 957 млн теңге) алғандығын көрсетеді. Байланыс саласы (17 431 млн теңге) ғана аз несиелендірілген салаларға жатады.

Банктердің шағын кәсіпкерлік субъектілеріне экономика салалары бойынша берілген кредиттерін соңғы үш жылда талдау кредиттер көлемінің жылдан жылға өсіп отырғандығын көрсетті. Яғни 2017 жылы 1 қаңтарда 2016 жылғы 1 қаңтарға қарағанда берілген кредиттер көлемі 942 519 мың теңгеге, 2016 жылғы 1 қаңтарда 2015 жылғы 1 қаңтарға қарағанда 272 396 млн теңгеге өскендігін көрсетті. Сонымен қатар барлық жылдардағы көрсеткіштер бойынша экономика салалары ішінде ең үлкен салмақты сауда алғандығын, ең аз үлес салмағы байланыс саласына тиесілі екендігін көруге болады.

Елде отандық шағын және орта кәсіпкерліктің тиімді дамуы үшін қызметі инновацияны енгізумен, өнім экспортымен байланысты, ШОБ субъектілері жеңілдетілген несиелеу сияқты қолдау түрін әрі қарай тарату және кейбір жағдайларды іске асыру механизмін құру қажет, франчайзинг, венчурлік бизнесті субмердігерлік және лизингті белсенді қолдану үшін жағдайлар жасау керек. Осындай қолдаудың нәтижесінде шағын және орта кәсіпкерлік ұлттық экономикада елеулі рөл атқара бастайды.

Сонымен қатар, шағын және орта бизнесті несиелеудің және қаржыландырудың мынадай жүйесін құруды ұсынуға болады:

- ол шағын және орта кәсіпорындарын несиелеу мен қаржыландыру көлемін ұлғайту;
- елдің барлық аймақтарында несиелік мекемелердің желісін кеңейту бойынша нақты шараларды қолға алу;

-шағын бизнес субъектілерінің қарыз қаражаттарға қол жеткізу мүмкіндіктерін құру үшін Үкімет, өкіметтің аймақтық органдары шағын және орта бизнес кәсіпорындары алатын несиелердің кепілдендірілген жүйесін құру;

- қарыз алушы кәсіпорынның несиелік тарихын жинақтайтын несие бюросын құру қажет.

Аталған мақсаттарды орындау үшін шағын кәсіпорындарға берілетін несиелер бойынша пайыздық мөлшерлемені қаражаттандыру бағдарламасын жүзеге асыру кезінде бюджеттің барлық деңгейдегі қаражаттарын бөлу керек. Сонымен қатар, соманың қайтарымдылығына кепіл беретін сақтандыру қорының жүйесі болуы шарт [27].

Шағын және орта бизнесті несиелеуді қолдауда кешендік көзқарастың қажеттілігі ұзақ мерзімдік тұрақтылықтың кепілі бола алады.

Мемлекеттік қолдау мен реттеуді бір ізді әлеуметтік әділеттік принципі орнығуы тиіс. Шағын және орта бизнесті несиелеуді өзінің дамуына байланысты алғышарттар мен мүмкіндіктерге қарай ырағатты дами отырып, әрдайым мемлекет тарапынан қолдауға мұқтаж.

Шағын бизнесті қаржы-несиелік және инвестициялық қолдауды қамтамасыз ету мамандандырылған институттарды дамыту мен шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін қолайлы несие беру шарттары мен рәсімдерін белгілей отырып, олардың мақсатты топтарын қаржы-несиелік қамтамасыз етудің деңгейлі схемасын енгізуді көздейді.

Қазіргі уақытта шағын және орта бизнес әр түрлі қаржылық мекемелерден көмек алуда. Банкпен несиелендіру мерзімдері өте қысқа. Сондықтан осы корпоративті экономика үлгісіндегі экономикаға сай қаржы институттарының жаңа формаларын енгізу керек. Ол шағын бизнеске төмендетілген процентпен несие беру, өзара несиелеу қоғамдарын құру керек. Ал, коммерциялық банктер мемлекет тарапынан шағын бизнесті несиелегені үшін ешқандай жеңілдіктер алмағандары үшін бұл секторды несиелеуге онша қызығушылық тудырып отырған жоқ.

Әдебиеттер тізімі:

1 Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың 2017 жылғы 31 қаңтардағы «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты Қазақстан халқына Жолдауы. - //http://www.akorda.kz.

2 Қазақстан Республикасы Ұлттық банк мәліметтері. -//http://www.nationalbank.kz

3 18 «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ жылдық есебі// https://damu.kz/upload/iblock/0cc/2015Zhylygy_DamuKorynyynZhyldykEsebi.pdf

4 Бектемирова Н., Хамит Ж. Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнестің дамуындағы банктік несиелеудің алатын орны // Труды Международных Сатпаевских чтений «Роль и место молодых ученых в реализации новой экономической политики Казахстана». Алматы. - 2015. – №5. - С. 223-226

ӘӨЖ 339.727.22 (574)

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ ҮШІН ШЕТЕЛДІК ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫҢ ҚАЖЕТТІЛІГІ, ОЛАРДЫ ТАРТУ ЖОЛДАРЫ МЕН ТӘСІЛДЕРІ

ЕСКЕНДИР Н.Н.

аға оқытушы

ҚОЖАБАТЧИНА Г.М.

аға оқытушы

АҚМОЛДА М.Н.

оқытушы

ТАЛҒАТ Б.Ж.

Э-31 тобының студенті

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік Университеті

Инвестициялық қаржыларды ел экономикасына қатыстыру әр түрлі нысанда жүзеге асырылуы мүмкін, оған шетел банктері мен халықаралық ұйымдардан қарыз алудан бастап, кәсіпорындарды тікелей шетел

инвесторларының меншігіне сатуға дейінгі әрекеттер жатады. Мұның өтпелі формасы ретінде бірлескен кәсіпорындар ұйымдастырылуы мүмкін. Шетел капиталын ұлттық экономикаға тарту өте пайдалы процесс. Біріншіден, шетелдік инвестициялар елдің өндірістік базасын жедел жаңартуға және оның өндірістік мүмкіндіктерін арттыруға көмектеседі. Екіншіден, шетел фирмалары жаңа жұмыс орындарын ашумен қатар, капиталистік бәсекелік күресте шыңдалған еңбек пен өндірісті ұйымдастыру тәжірибесін ала келеді.

Біздің экономикаға ірі инвестицияларды келтіру үшін бірнеше шарттарды орындау қажет. Біріншіден, мемлекет шетелдік инвестицияларға қауіпсіздік кепілдігін беруі қажет. Екіншіден, мемлекет шетел инвесторларына пайданы еркін конвертациядан өтетін валютаға ауыстырып әкетуіне жағдай жасауы керек. Бірақ шетелдік инвестициялар біздің елде қоғамдық санада әлі де болса елді кіріптар етудің, оны шикізат шылауына айналдыру мақсатындағы экономикалық интервенцияның құралы ретінде көрініп отыр.

Қазіргі уақытта дамушы және өнеркәсібі дамыған елдер арасындағы капитал қозғалысында елеулі өзгерістер пайда болды. Жас ұлттық мемлекеттерден капитал шығару, бір жағынан, олардың экономикасының дамуына мүмкіндік берсе, екінші жағынан, өнеркәсібі дамыған елдер жас ұлттық капиталдың өз елдеріне келуіне кедергі жасайды, сөйтіп дамушы мемлекеттерде негізінен шикізат өндірісін дамытады.

Бірақ соған қарамастан, көптеген дамушы мемлекеттер өз экономикасы үшін дамыған елдердің капиталын тиімді пайдаланып отыр. Дамудың жоғары деңгейіне жету үшін жаңа индустриалды елдер алдыңғы қатарлы технология мен тікелей жеке меншік капиталды инвестициялау мүмкіндіктерін пайдаланады. Сондықтан да, шетелдік инвестициялардың басты мақсаты басқа мемлекеттерде жұмыс орындарын көбейтуге, жалақыны дер кезінде төлеуге, жаңа техникалық құрал-жабдықтарды алуға және үлкен нарық құруға мүмкіндік береді. Қазақстандағы да шетел қатысуымен құрылған компаниялар көптеген жұмыс орындарын қалыптастырды, елеулі түрде жоғары жалақы төлейді, мемлекеттік бюджетке салықтары да қомақты.

Кез келген мемлекетке шетел инвестицияларының келуі, сондай-ақ олардың тиімділігі жағымды инвестициялық ортаның болуымен анықталады. Тікелей және портфельдік инвестицияның тартылуы жекешелендіру үрдісінің жеделдетуіне, құнды қағаздар нарығының дамуына, сонымен қатар заңдылықнегіздерінің жетілдіруіне, реттеу тәртібінің жүйелі болуына тәуелді болады.

Қазақстан шетелдік капиталды тарту қажеттігін басымды стратегиялық міндеттердің бірі ретінде жариялай отырып, әлемдік шаруашылыққа ену және ашық экономикаға өту үшін өркениетті заңнамалық базаны құруға қажетті іс-шараларды бірте-бірте жүзеге асырып келеді. Мұндай шаралар шеңберінде тәуелсіздіктің бастапқы жылдарында Қазақстан Республикасының “Шетелдік инвестициялар туралы” және “Шетелдік инвестицияларды мемлекеттік қолдау туралы” Заңдары, “Тікелей және шетелдік инвестицияларды тарту үшін Қазақстан Республикасы экономикасының басымды салаларының тізімін бекіту туралы” және “Жеңілдіктер мен ерекше артықшылықтар жүйесі және инвесторлармен келісімшарт жасасу кезінде оларды ұсыну тәртібі жөніндегі Ережені бекіту туралы” жарлықтар қабылдағанын. Кейінгі инвестициялар туралы заңда ішкі және шетел инвесторларының құқықтары бірдей реттелетін болды, бірақ жекелей шетелдік инвестициялар тарту мәселелерін шешу үшін Шетел инвесторлар Кеңесі әрекет етеді, сонымен қоса Инвестициялар және даму министрлігі маңында Инвестициялық омбудсмен қызметі қалыптастырылған.

Қазақстан ТМД елдері арасында инвестициялық іс-әрекетке қатысу деңгейі бойынша екінші орын алады. Бүгінгі таңда адам басына шаққандағы орташа көрсеткіші бойынша Қазақстан ТМД елдерінің ішінде теңдесіз көшбасшыға айналды.

Экономикамыздағы шетелдік инвестиция тарту үрдісін одан әрі дамуы үшін инвестициялық саланы мемлекеттік қолдау мен реттеудің келесідей бірқатар шараларын жүзеге асыруды талап етеді: инвестициялық ахуалдың, инвестициялық әлеуеттің және инвестициялық қызметте қатысушылардың белсенділігінің мониторингі, инвестициялық қызметті ынталандырудың және реттеудің республикалық және аймақтық кешенді қолдау бағдарламаларын жасау, инвестициялардың қауіпсіздігін қамтамасыз ететін шараларды өңдеу, нормативтік-құқықтық реттеуді және инвестициялық инфрақұрылымды жетілдіру қажет. Инвестициялық үрдістерді ынталандырудың мемлекеттік шаралары жергілікті және жоғарғы билік органдарының ынталандырушы шараларынан қалыптасады. Олардың өзара ықпал ету дәрежесі мемлекеттік инвестициялық саясаттың тиімділігін анықтайды. Осы бағытта «Ұлттық инвестициялық стратегия» мемлекеттік бағдарламасы қабылданып, Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 22 тамыздағы № 498 қаулысымен бекітіліп, жүзеге асырылуда.

Қазақстан Республикасына инвестициялар ағынына қатысты жағдайдың да өз серпіні мен бірқатар ерекшеліктері бар.

Соңғы жылдары Қазақстан Республикасының ТШИ тартуы төмендеу үрдісін көрсетті, ал кейбір жақын көршілеріміз әрі бәсекелестеріміз құлдыраудан кейін тез қалпына келді.

Қазақстан Республикасындағы ТШИ таза ағынының көрсеткіштері ЮНКТАД деректеріне сәйкес 2016 жылы шамамен 4 млрд. АҚШ долларын құраған экономикасы өтпелі елдердің орташа мәнінен асты.

Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің деректері бойынша 2005 – 2016 жылдары Қазақстан Республикасына жалпы ТШИ ағынының көлемі 243 млрд. АҚШ долл. құрады, оның ішінде 2016 жылы – 20,6 млрд. АҚШ долл., бұл 2015 жылмен салыстырғанда 39,9%-ға көп. Сонымен қатар 2005 – 2016 жылдары Қазақстан Республикасына таза ТШИ ағыны 115,1 млрд. АҚШ долларын, оның ішінде 2016 жылы – 9,1 млрд. АҚШ долл. құрады.

Қазақстан Республикасы тәуелсіздік жылдары ішінде Орталық-Азия өңіріндегі экономикаға инвестицияларды тарту бойынша көшбасшыға айналғанын атап өту қажет.

20 жыл ішінде жан басына шаққандағы жалпы ішкі өнімінің (бұдан әрі – ЖІӨ) 17,4 есеге, 1994 жылы 735,9 АҚШ долларынан 2014 жылы 12806,7 АҚШ долларына дейін өсті. Әрине, шетелдік инвестициялар елдің экономикасын қалпына келтіру мен қайта бағдарлауда маңызды рөл атқарды.

Алынған шетелдік капиталдың арқасында Қазақстан Республикасы қуатты энергетикалық ресурстарға ие, келешекке амбициялық әрі орнықты жоспары бар ел ретіндегі ұстанымын күшейтті.

Бесжылдық кезең (2005 – 2009 жылдар) ішінде Қазақстан Республикасын Үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2010 – 2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламаны іске асыру басталғанға дейін 82,1 млрд. АҚШ долл. тартылған болатын, ал 2010 – 2014 жылдары 149,5 млрд. АҚШ долл. тартылды (1,5 есе өсім), бұл шетелдік инвесторлардың ел экономикасына қызығушылығының жоғарылауын растайды.

Сонымен қатар 2005 жылдан 2016 жылға дейінгі тікелей инвестициялардың Қазақстан Республикасынан шетелге кеткен жалпы ағыны 60,2 млрд. АҚШ долл. құрады. Отандық капиталдың ең үлкен сыртқа ағыны Нидерланды (37,2 млрд. АҚШ доллары), Ұлыбритания (5,5 млрд. АҚШ долл.), Ресей Федерациясы (2,9 млрд. АҚШ долл.) және Ирландия (1,8 млрд. АҚШ долл.) бағыттарында байқалды.

Қазақстан Республикасында ТШИ ағындары шикізаттық тауарлардың әлемдік бағаларының өзгеруіне сезімтал.

Қазақстанның экономикасы өндіруші салалардағы (мұнай-газ, тау-кен, металлургия және ілеспелі қызмет салалары) ресурстарға бағдарланған инвестициялармен тығыз байланысты болғандықтан, ел әртараптандырудың жетіспеушілігіне байланысты жоғары қауіптерге ие болды.

Жалпы барлық кен өндіру саласы мен карьерлерді өңдеу 58%-ға, көтерме және бөлшек сауда 46,7% (1,3 млрд. АҚШ долл. аз) және геологиялық барлау және іздеу шаралары 5,1%-ға (295 млн долларға аз) азайды. Бұл ретте ТШИ жалпы ағынында өңдеу өнеркәсібінің көрсеткіштері өскенімен, әлі де болса аз болып қалуда.

Экономиканың инвестициялық саласындағы мәселелер, негізінен қалыптаспаған нарықтық тетіктер жағдайында мемлекеттік басқару жүйесінің әлсіреуіне және ел дамуындағы мемлекеттің экономикалық рөлінің төмендеуіне елеулі дәрежеде байланысты болып келеді. Нақты сектордың соның ішінде мұнай өндіру саласының көтерілуін қамтамасыз ету үшін ішкі және сыртқы ақшалай ағымдарды тиімді нарықтық басқару тетігінің жоқтығы қазіргі таңда инвестициялық қызметті мемлекеттік реттеудің күшейтілуін талап етеді.

Қазақстанда шетел капиталы үшін қолайлы ахуал қалыптасты. Шетел инвестицияларын тартудың басты салаларына экспорт бағдарындағы өндірістер жатады, олар: мұнай-газ және мұнай – химия салалары, электрэнергетикасы, металлургия, коммуникация және агроөнеркәсіп кешенінің ірі нысандары.

Мұнай-газ саласында инвестициялық қаражат мұнай мен газ өндіру, экспортқа шығаруды арттыратын сыртқы мұнай құбырлары мен ішкі газ құбырларын салуға жұмсалады.

Шетел капиталын Қазақстанға тарту республика экономикасын дамытудың конъюктуралық, тактикалық және стратегиялық міндеттеріне жатады, Қазақстан басқа елдер сияқты шетел инвестициясын келесі факторлар есебінде қарастырады:

- экономикалық және тактикалық үдістерді жеңілдету;
- өндірістік ақпаратты жанарту;
- өндірісіні ұйымдастырудың алдыңғы қатарлы әдістерін меңгеру;
- нарықтық экономиканың талаптарына сай кадрлер дайындауды және жұмыспен қамтуды іске асыру.

Тартылатын инвестицияның көлемі мен сапасы, оның келтірілуінің қарқындылығы (инвестициялық ахуал) деп аталатын әлеуметтік экономикалық түсінікте біріктірілген факторларға байланысты.

Инвестициялық ахуал дегеніміз – шетел кәсіпкерінің көзқарасымен өз капиталын салып отырған елдегі жағдайлар. Инвестициялық ахуал көптеген элементтерден тұрады, оларды келесідей топтарға біріктіреміз:

- елдегі әлеуметтік-саяси жағдай және оның перспективасы;
- ел ішіндегі жағдай және оның даму болашағы;
- сыртқы экономикалық қызмет және елдегі перспективасы.

Әрбір фактордың өзүлес салмағы бар және баллмен бағаланады. Сондықтан да тәуекел факторларының жеке топтарын сандық көрсеткіштермен есептеуге болады. Инвестициялық ахуалда сандық көрсеткіштермен есептеледі.

Инвестициялық ахуалды бағалауға қолданылатын неғұрлым әмбебап тәсіл – факторлық болып табылады. Ол ұлттық экономиканың инвестициялық ахуалына әсер ететін факторлардың жинағын бағалаумен негізделеді. Инвестиция мен салықтық бойынша халықаралық орталықтың ұсыныстарына сәйкес (ITIC) Қазақстан экономикасына инвестиция ағымына кедергі жасайтын факторларды реттеу жүргізілді. Қазақстанға инвестицияның кіруіне мәнді кедергі жасайтын экономикалық кедергілер: біріншіден - құқықтық және саяси факторлар, ал сосын – ұйымдастырушылық факторлар және материалдық-техникалық сипаттағы мәселелер.

Микроэкономикалық деңгейде инвестициялық ахуал қабылдаушы елдің нақты мемлекеттік органдарының, шаруашылық субъектілер – жеткізушілер, сатып алушылар, банктер, сонымен қатар кәсіподақтар мен еңбек ұжымдарының инвестор фирмасымен екіжақты қатынастары арқылы көрініс табады.

Тартылатын шетел капиталын үш әртүрлі каналға бөлуге болады. Оларды қолдану, жеткізу шарттарымен ерекшеленеді.

“А” тобынаэкспорттық несиелер жатады. Әдетте олар бір немесе бірнеше топ жобаларды қамтиды, ол жобалар несиелер арқылы қаржыланады, ол тауарларды немесе қызметтерді инвестор елінен сатып алу шартымен беріледі.

Әлемдік тәжірибеде осыған ұқсас несиелер, әдетте, сенімді банктердің ірі кепілділігімен беріледі. Бірақ өтпелі экономикасына ие, саяси және экономикалық тәуекелдері бар мемлекетке инвестиция салар алдында капиталды экспорттаушы мемлекет үкіметтік кепілдікті талап етеді. Бұл кезде кепілдіктің үш деңгейі болады:

- соңғы несиелер алушының контркепілділігі;
- несиелер алушы мемлекеттің банктік контркепілділігі;
- несиелер алушы мемлекеттің банктік кепілділігі.

Осыған байланысты, несиелері қайтару жауапкершілігі бірінші қатарда соңғы несиелер алушыға жатады, есептелген мөлшерде тәуекел ауыртпалығы - банкке, сосын бюджетке түседі. Үкіметтік кепілдікпен несиелер туралы банктік келісім бұл істі аяқтауға негіз болып табылады.

“Ә” тобына мемлекетке үкіметаралық деңгейде берілетін және сонымен бірге екіге бөлінетін (техникалық және қаржылық) формадағы ресми түрде дамуға көмек беру кіреді. Техникалық көмек - әртүрлі саладағы қызмет көрсету көмегі арқылы жүргізіледі. Олар: оқыту; кеңес беру; түрлі жобалар сатып алу.

Мұндай көмек екі түрге бөлінеді: грант - несиелер алушы елге техникалық көмекті қайтарусыз беруі, несиелер - техникалық көмекті төлемақы негізінде және тез арада қайтару жолымен берілетін көмек. Дамуға ресми көмек көрсету шегіндегі қаржылық көмек төлем балансын, импорттық тауарларын енгізу мен инвестициялық жобаны іске асыру, әлеуметтік- экономикалық мәселелерді шешу үшін қажет жағдайды қалыптастыруға бағытталған.

“Б” тобына жататын инвестициялар қосымша құн капитализациясына бағытталған. Олар екі түрге бөлінеді:

- тікелей инвестициялар – тәуекелді инвестор өзі көтеретін ел экономикасына шетел капиталын салуды айтамыз;
- портфельдік (қоржындық) инвестициялар - қаржы құралдарын фиктивті капиталға салу: акция, облигация және т.б бағалы қағаздарды сатып алу арқылы жүргізіледі.

Қабылдаушы елдің үкіметі үшін “Б” тобының инвестицияларының тартылуышетел донорларының кепілдік талап етпеуіне байланыстытиімдірек болады.

Тәуелсіздік алғаннан бері Қазақстан экономикасына шетел инвестициясының 10 млрд. доллардан астамы құйылған, оның ішінде 49%- тікелей шетел инвестициясы, 1% - портфельдік, 28% - несиелер, 22% - халықаралық қаржы ұйымдарының қарыздары. Тікелей инвестицияның 60% - мұнай өндіруге, 10% - түсті және қара металлургияға, 5% - газ саласына және тамақ өнеркәсібіне салынған.

Қазақстан Республикасының ішкі, сыртқы және макроэкономикалық дамуына байланысты инвестициялар салу қауіптілігі мөлшері төмендеу деп бағалауға болады. Өйткені заңнамалық негіз қалыптастырылған, реттеуші құзыретті органдар жұмысы жүйелі түрде жүргізіліп келеді, саяси жағдай бір қалыпты тұрақты, инфрақұрылымдық даму қарқынды жүргізілуде.

Әдебиеттер тізімі:

- 1 «Ұлттық инвестициялық стратегия» мемлекеттік бағдарламасы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 22 тамыздағы № 498 қаулысы
- 2 БЭЗБ шеңберіндегі Дүниежүзілік банктің талдауы

ӘӨЖ 338.22(574)

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІККЕ ҚОЛДАУ КӨРСЕТУДІҢ ЖАҢА ҚҰРАЛДАРЫ

ЕСКЕНДИР Н.Н.

аға оқытушы

ҚОЖАБАТЧИНА Г.М.

аға оқытушы

АҚМОЛДА М.Н.

оқытушы

ТАЛҒАТ Б.Ж.

Э-31 тобының студенті

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік Университеті

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту кез келген елдің экономикасының негізі болып табылады. Дамыған елдердің тәжірибелері шағын және орта кәсіпкерлікті қалыптастыру мен дамытудың экономиканы сауықтыру үшін қолайлы жағдай жасайтындығын көрсетеді: бәсекелес орта қалыптасады және дамиды, салалық және аймақтық монополизмді жеңіп шығады, нарықты молықтыру жүзеге асады, экспорттық әлеует артады, жұмыс орындары құрылады және орта буын табы қалыптасады.

Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту едәуір дәрежеде қаржы ресурстарына қол жеткізу мен оларды тиімді пайдалануға байланысты. Бұл тұрғыдан қаржыландырудың жетіспеушілігі қазақстандық кәсіпкерлер тап болатын негізгі қиындықтардың бірі болып табылады. ШОК несие беру банктермен үлкен тәуекел ретінде қарастырылады, бұл оларды кепілзаттардың құны мен өтімділігіне жоғары талаптар қоюға, сондай-ақ қаржыландыру құнын арттыруға мәжбүрлейді. Жаңадан ашылып отырған ШОК несие тарихының, жеткілікті көлемде қамтамасыз етудің және т.б. болмауының салдарынан банктермен ерекше тәуекелді деп бағаланады.

Осыған байланысты «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ 2016 жылдан бастап ШОК қаржылық және басқалай қолдау көрсетуге деген қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында жаңа өнімдерді белсенді ендіруді және қолдануды жоспарлап отыр:

- 1) Факторинг құралын пайдалана отырып, несие беру.
- 2) Франчайзингтік жобаларды қаржыландыру.
- 3) «Даму Оптима» Бағдарламасы.
- 4) Микроқаржыландыру бағдарламасы.
- 5) «Даму Блиц» технологиясы.
- 6) Кепілдендіру құралының процестерін автоматтандыру.
- 7) Мемлекеттік–жекешелік әріптестік.
- 8) «БЖК-2020» бизнесті қолдау мен амьтудың Бірыңғай бағдарламасының шеңберінде «Даму» Қорының қызметінің тиімділігін арттыру.
- 9) Орналастырылған облигациялар бойынша купондық мөлшерлемені субсидиялау.
- 10) ШОК қаржыландырудың жаңа көздері.

Қазақстанда факторингте даму үшін маңызды әлеует бар, алайда бірқатар тежейтін факторлар, олардың қатарында қорландырудың жетіспеушілігі бар.

Банктік несие беру көлемінің қысқаруы, банктердің кепілзаттық қамтамасыз ету талаптарын қатаңдандыру және несиелер бойынша сыйақы мөлшерлемелерінің өсуі жағдайларында кәсіпкерлерге айналым қаражаттарын толықтыруға несие алу қиындай түсуде. Оң несие тарихының, іскерлік беделінің және маңызды сауда айналымдарының болуына қарамастан, банктердің тарапынан қабылдаудың себебі жиі кепілзаттық мүліктің болмауы немесе оның төмен өтімділігі болуы мүмкін. Нәтижесінде, ШОК субъектілері қасалық алшақтықты жабу үшін айналым қаражаттарын толықтыру мүмкіндігінен айырылады, бұл олардың ағымдағы қызметіне теріс әсерін береді.

Әлемдік тәжірибеде мұндай мәселелерді шешу үшін факторинг кеңінен пайдаланылады – клиент пен үшінші тұлғаға ақшалай талапты табыстау мен клиентке қаржыландыруды беру.

Факторингты қолдану кепілзаттардың болмауы немесе төмен өтімділігі кезінде ШОК үшін ықтимал қаржылық шешім болып табылады. Соңғы жылдары Қазақстанда факторингтік қызметтерді банктерге тәуелсіз дербес секторға бөлу үдерісі байқалады. Факторинг пайдасы мен артықшылықтарын түсінген ШОК қатарынан клиенттерді арттыру факторингке – оқшауланған қаржылық бизнес ретінде үміт артқан мамандандырылған компаниялардың пайда болуын ынталандырды. Қазақстанда факторингте даму үшін маңызды әлеует бар, алайда бірқатар тежейтін факторлар, олардың қатарында қорландырудың жетіспеушілігі бар. Бұл жағдайда мемлекеттік қолдау қаржылық қызметтің аталған түрінің дамуын ынталандыруда маңызды рөл атқаруы мүмкін [29].

Бұл ретте мұндай қолдау екінші жағынан мемлекетке кәсіпкерлікке қолдау көрсету үшін факторингтік компаниялардың әлеуетін пайдалануға мүмкіндік береді. Қазақстандағы шағын және орта бизнеске қолдау көрсетуге бағытталған мемлекеттік қаражаттың операторы болып табылатын Қор аталған қаржыландыру құралын серіктестерімен тауарлар мен қызметтерге ақы төлеуді кідіртулермен байланысты айналым қаражаттарының жетіспеушілігіне тап болған кәсіпкерлік субъектілері үшін неғұрлым тиімді құрал ретінде пайдалануды жоспарлап отыр.

«Даму» Қоры шағын және орта кәсіпкерліктің субъектілерінде айналым капиталының жетіспеушілік мәселелерін нысаналы шешу мақсатымен қазақстандық факторингтік компаниялармен ынтымақтастықты жоспарлауда.

2016 жылдың өзінде бұл мақсаттарға бір миллиард теңге бөлу жоспарланып отыр. Кейінігі жылдары, ШОК тарапынан қаржыландырудың мұндай түріне қызығушылық болған жағдайда, сондай-ақ егер факторинг жалпы ШОК секторын дамытуға оң әсерін беретін болса, Қор аталған мақсаттарға қаржыландыру көлемін арттыруды жоспарлап отыр.

ШОК қаржыландырудың балама көзу ретінде факторингті дамытуға көмек көрсету арқылы Қор ШОК субъектілерін қаржылық қолдаумен қамтуды арттыра алады. Қормен факторинг тетігін пайдалану дебиторлардың төлемдерінің тұрақтылығына тәуелсіз айналым капиталының үздіксіздігі бойынша ШОК мүмкіндіктерін кеңейтеді. Сонымен қатар, мемлекеттік қаражатты осы бағыт бойынша пайдалану Қазақстанда факторинг нарығын дамытуды ынталандыруға мүмкіндік беру, әрекет ететін факторингтік қызметтердің өсуіне және жаңа факторингтік қызметтерді құруға себін тигізу және жалпы факторингтік нарықтың қызметінің ашықтығын қамтамасыз ету фактысы маңызды болып табылады.

Қазақстанда франчайзингті дамыту елдегі шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуда қосымша импульс береді.

Бастапқы бизнесті құрудың аз тәуекелді нұсқаларының бірі франчайзинг тәсімін пайдаланумен бизнес болып табылады.

Франчайзингтің жыл сайынғы әлемдік айналымы 2,3 триллион АҚ Ш долларынан асады. Дүние жүзі бойынша 29 мыңнан астам франчайзингтік желілер және шамамен 3 млн. франчайзингтік нүктелер әрекет етеді, олар 33 млн. астам адамды жұмыспен қамтиды. Франчайзингті пайдаланудың ауқымы бойынша даусыз әлемдік көшбасшы мейрамхана бизнесі болып табылады: толық қызмет көрсететін барлық мейрамханалардың 35% және «fastfood» орындарының 60% франчайзинг тәсімі бойынша жұмыс істейді.

Қазақстанда франчайзингті дамыту елдегі шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуда қосымша импульс береді, жаңа жұмыс орындарын құру есебінен халықты жұмыспен қамтуды арттыруға себін тигізетін болады, сондай-ақ шетелдік инвестициялардың ағынын қамтамасыз етеді.

Франчайзингті дамытудың барлық жақсы жақтарын есепке ала отырып, «Даму» Қорымен ағымдағы жылда шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің франчайзингтік жобаларын банктер арқылы қаржыландыру бойынша жұмыстар басталды.

Қор 2016 жылдың ішінде аталған мақсаттарға бір миллиард теңге бөлуді жоспарлап отыр, оларды ШОК субъектілері Қордың серіктес-банктері арқылы ала алады. Қордың қаражаттары ШОК субъектілерінің франчайзингтік мәмілелерін қаржыландыруға бағытталатын болады, атап айтқанда, кәсіпкерлер франчайзингті іске асыру үшін жылжымайтын мүлікке инвестицияға, франчайзингтік шарт бойынша жабдықтарды сатып алуға, кешенді лицензияны сатып алуға, франчайзингті іске асыру үшін айналым қаражаттарын толықтыруға, қызметкерлер құрамын франчайзингтік жоба шеңберінде оқытуға және т.б. қаражаттарды пайдалану мүмкіндігін алады. Шетелдік немесе отандық франчайзингтік жобаларды іске асыруды жоспарлаған кәсіпкерлер, осылайша қаржыландыруға қол жеткізудің қосымша құралын алады, сондай-ақ қызметін дамыту және кеңейту үшін мүмкіндіктерге ие болады.

Бағдарлама басым сектор ретінде анықталмаған, бірақ халықты жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге және жалпы Қазақстанның экономикасын дамытуға елеулі әсер етіп отырған экономиканың басқа секторларында өз қызметтерін жүзеге асыратын кәсіпкерлік субъектілеріне қаржылық қолдау көрсетуге мүмкіндік береді.

«Даму» Қоры пайыздық мөлшерлемені кепілдендіру және субсидиялау құралдары арқылы елдің негізгі стратегиялық құжаттарында анықталған экономиканың басым секторларында жобаларды дамытуға белсенді қолдау көрсетіп отыр. Алайда, басқа секторларда да ШОК қолдау көрсету қажеттілігін түсіне отырып, Қор «Даму Оптима» жаңа бағдарламасын бастады.

Бағдарлама басым сектор ретінде анықталмаған, бірақ халықты жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге және жалпы Қазақстанның экономикасын дамытуға елеулі әсер етіп отырған экономиканың басқа секторларында өз қызметтерін жүзеге асыратын кәсіпкерлік субъектілеріне қаржылық қолдау көрсетуге мүмкіндік береді. Аталған бағдарламаның шеңберінде, сауда, қызмет көрсету, қоғамдық тамақтандыру және басқалар секілді бизнестің мұндай салаларында өз қызметін жүзеге асыратын ШОК субъектілері кепілдендіру құралына қосымша қол жеткізе алады. Әрекет етуші кәсіпкерлер үшін – берілетін кепілдіктің мөлшері несие сомасынан шамамен 50% құрайды.

Франшиза бойынша бизнесті ашуды жоспарлаған кәсіпкерлер, 20 млн. теңгеге дейін кепілдікті алу кезінде несие сомасынан 70% кепілдендіру мүмкіндігін алады, 20 млн. теңгеден жоғары кепілдікті алу қажеттілігі кезінде, берілетін кепілдіктің сомасы 50% құрайды.

Аймақтарда микро несиелерді беруді дамыту ауылға кәсіпкерлікті дамытуға ғана емес, елдің аймақтық дамуын теңестіруге де мүмкіндік береді.

Қазақстанда ШОК секторының Қазақстанның аймақтарында біркелкі емес дамуы сақталып отыр. Әсіресе ауылдағы кәсіпкерлікті дамыту артта қалып отыр. Осымен байланысты, ШОК аймақтық дамуындағы қалыптасып отырған тепе теңсіздікті деңгейлестіру үшін «Даму» Қорымен микроқаржыландыру тетігі жандандырылуда. Микроқаржы ұйымдары, өздерінің шағын көлемдеріне, жеке тәсілдеріне және ұтқырлығына байланысты, Қордың қаражаттарын пайдалана отырып, микро-және шағын кәсіпорындарға, әсіресе ауылда, қолдау көрсете алады.

Ауылда және шалғай жатқан аудандарды кәсіпкерлер қаржыландыруға шектелген қол жеткізуге ие. Аймақтарда микро несиелерді беруді дамыту ауылға кәсіпкерлікті дамытуға ғана емес, елдің аймақтық дамуын теңестіруге де мүмкіндік береді. Қормен микроқаржылық ұйымдар-серіктестер анықталған, олар арқылы микро-және шағын кәсіпкерлік субъектілерін қаржыландыру жүзеге асырылатын болады. Қор 2016 жылдан бастап аталған мақсаттарға бір миллиард теңге жұмсауды жоспарлап отыр және қаржыландырудың аталған бағытын кеңейтудің ары қарайғы жоспарына ие.

УЧАСТИЕ ЕАЭС В РЕГИОНАЛЬНЫХ И ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ СТОИМОСТИ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

ЗУЕВ В.Н.

д.э.н., профессор, НИУ «Высшая школа экономики»

ЦАРИК Е.В., ХАЛИЛЮЛИН И.Н.,

научные ассистенты, студенты магистратуры НИУ «Высшая школа экономики»

Введение. С развитием международной специализации и фрагментации производства, в условиях выбора стратегий оффшоринга или ре-шоринга все большую важность приобретает не столько производство конкретной продукции, сколько характер и степень участия компании и страны в определенных стадиях производственного процесса по созданию конечной стоимости в рамках одной или нескольких отраслей.

Расширение участия в глобальных цепочках стоимости (ГЦС) является одним из основных приоритетов развития ЕАЭС на ближайшие годы. Эта цель, в частности, была поставлена в стратегии инновационного развития экономики РФ до 2020 года [1]. Весьма актуальным становится вопрос о разработке оптимальной стратегии интеграции объединения в ГЦС, а также инструментах, способствующих большему вовлечению в систему транснационального производства с целью максимизации выгод и сокращения возможных рисков для национальной экономики.

В условиях активно развивающейся евразийской региональной интеграции особенно актуальным становится вопрос об использовании преимуществ экономической кооперации для повышения степени и качества участия стран в ГЦС. В данной работе оценивается актуальное положение стран-членов Евразийского экономического союза в региональных и глобальных цепочках стоимости. Также в работе рассмотрены возможности использования опыта ЕС и МЕРКОСУР в сфере региональной интеграции для расширения вовлеченности стран ЕАЭС в систему транснационального производства.

Современное положение ЕАЭС в ГЦС

ЕАЭС представляет собой экономический союз, созданный в 2015 году и объединяющий Белоруссию, Россию, Казахстан, Киргизию и Армению. Создание союза стало закономерным продолжением развития интеграции на постсоветском пространстве, получившей новый импульс в 2000-х годах в связи с созданием Таможенного союза, а затем Единого экономического пространства на территории трех государств: России, Белоруссии и Казахстана. Так, углубление и расширение процессов евразийской интеграции создает предпосылки для включения стран-членов ЕАЭС в региональные и глобальные цепочки стоимости (РЦС и ГЦС). Сначала стоит охарактеризовать интенсивность РЦС на территории ЕАЭС, а затем проанализировать участие данного интеграционного объединения в ГЦС. Отметим, что одной из отличительных особенностей ЕАЭС является неоднородность стран-участниц союза. Так, Россия занимает доминирующее положение в торговле объединения: на ее долю приходится 95% внутренней и 84% внешней торговли остальных стран-членов союза. Динамика внутреннего и внешнего экспорта ЕАЭС представлена в Таблице 1.

Таблица 1. Динамика внешней и внутренней торговли ЕАЭС*, млн. долл. США, 2010-2017 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Внешняя торговля	686 279	907 231	934 586	932 961	868 697	579 383	509 373	633 797
Взаимная торговля	47 134	63 100	67 856	64 520	58 511	45 615	42 960	54 157
Доля взаимной торговли, %	6.9	7	7.3	6.9	6.7	7.9	8.4	8.5

* До 2015 г. Таможенный Союз и ЕЭП в составе РФ, Белоруссии и Казахстана.

Источник: составлено авторами на основе данных ЕЭК [2].

Динамика внутреннего товарооборота росла в период с 2010 по 2012 год, что обусловлено позитивными эффектами от интеграции, однако в последующие годы в связи с падением цен на нефть и ослаблением курса национальных валют объемы торговли в ценовом выражении значительно сократились. С 2017 года вместе с ростом цен на нефть и укреплением курса рубля позитивный тренд во внутрирегиональной торговле снова возобладал. При этом важно подчеркнуть постепенное увеличение доли взаимной торговли в общей структуре торговли стран-членов интеграционной группировки. Тем не менее, можно заключить, что торговля с третьими странами играет большую роль, чем внутренняя торговля в рамках ЕАЭС. До сих пор, несмотря на формальную глубину интеграции в рамках союза, фактическое экономическое взаимодействие между странами-членами ЕАЭС остается на низком уровне.

Похожая ситуация наблюдается в сфере торговли промежуточными товарами, где на внутреннюю торговлю приходится около 7% совокупного объема торговли материалами и компонентами с учетом энергетических товаров и порядка 5% без их учета (см. табл. 2). Однако доля неэнергетических товаров в структуре торговли промежуточными товарами выше во внутрирегиональной торговле, чем во внешнерегиональной. Таким образом, несмотря на скромные объемы торговли внутри регионального объединения, ее структура в меньшей степени тяготеет к сырьевой, что создает предпосылки для развития региональных производственных систем.

Таблица 2 – Динамика внутренней и внешней торговли промежуточными товарами, млн. долл. США

Внутренняя торговля	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Промежуточные товары, в т.ч.:	46 206	42 833	36 538	29 817	26 370	33 990
энергетические товары	22 223	18 427	15 237	13 905	9 967	12 832
прочие товары	23 983	24 406	21 301	15 912	16 403	21 159
Внешняя торговля						
Промежуточные товары, в т.ч.:	610 115	604 424	632 127	419 229	348 219	437 574
энергетические товары	364 107	366 808	402 982	243 766	184 280	234 730
прочие товары	247 668	237 617	229 145	175 463	163 939	202 843

Источник: составлено автором на основе данных ЕЭК [2].

Характеризуя положение ЕАЭС в ГЦС, стоит отметить, что на сегодняшний день только Россия представлена в базе данных ОЭСР по торговле в терминах добавленной стоимостью. Тем не менее, по оценке экспертов НИУ ВШЭ, совокупный индекс участия ЕАЭС в ГЦС составляет 47%. При этом степень участия в восходящих связях (32%) выше, чем в нисходящих связях (13%) для всех стран-членов объединения. Индекс участия России в 2011 году составил 52,5%, что выше среднего значения по странам ОЭСР (48,4%). Тем не менее, высокая степень вовлеченности в ГЦС обусловлена экспортом сырья и первичных материалов с низкой степенью обработки. При этом, экспортируя компоненты с низкой степенью обработки в третьи страны, Россия вынуждена закупать у них уже готовую продукцию, содержащую значительную компоненту национальной добавленной стоимости, по значительно большей цене [3, с.12]. Кроме того, подобное положение не позволяет России извлекать потенциальные преимущества от участия в международном производстве, такие как привлечение зарубежных инвестиций в обрабатывающую промышленность, трансферт технологий и ноу-хау. Остальные страны-члены ЕАЭС, хоть и обладают менее выраженным «восходящим» характером участия в ГЦС, так же как и Россия, преимущественно выступают в качестве поставщиков продукции с низкой добавленной стоимостью.

Опыт интеграционных объединений как драйвер включения ЕАЭС в РЦС и ГЦС

Анализ участия европейских стран в процессах региональной и межрегиональной интеграции показал, что подобная стратегия может стать эффективным инструментом повышения степени вовлеченности в РЦС и ГЦС. Логичным представляется проанализировать возможности применения европейского опыта использования региональной интеграции для ЕАЭС. Для этого необходимо определить специфику интеграции рынков товаров и факторов производства на территории ЕАЭС, а также участие этого экономического объединения в межрегиональной интеграции с третьими странами, потенциально способствующей включению в ГЦС.

Говоря об особенностях формирования и функционирования единого рынка ЕАЭС, стоит отметить, несмотря на то, что де-юре он был создан в 2015 году, на сегодняшний день сохраняются определенные барьеры в форме ограничений и изъятий на пути свободного перемещения товаров, услуг и факторов производства. Более того, усложнение геополитической обстановки также оказало негативный эффект на становление внутреннего рынка ЕАЭС. Последствия кризиса 2014 года, имевшие преимущественно политический характер, привели к возникновению определенных разногласий в таможенно-тарифной сфере, которые стали препятствием для торговли товарами внутри ЕАЭС. В связи с введением контрсанкций в ответ на действия западных партнеров ввоз некоторых групп товаров, преимущественно продовольствия, на территорию России был ограничен. Отсутствие таможенного контроля на границах стран-членов ЕАЭС в сложившихся условиях привело к возникновению проблемы реэкспорта товаров и их проникновению на российский рынок вопреки действующим запретам. Беспрецедентных масштабов достиг реэкспорт с территории Белоруссии. В связи с этим на границе двух государств была восстановлена работа таможенно-пропускных пунктов, что означало шаг назад в углублении интеграции и, как следствие, торможение развития экономической кооперации между странами. Большое количество препятствий сохраняется и в сфере услуг, которая традиционно является чувствительной для большинства государств. Тем не менее, именно услуги играют ключевую роль в обеспечении функционирования цепочек стоимости. На сегодняшний день изъятия в рамках текущего переходного периода, закрепленные в Приложении 17 Договора о ЕАЭС, распространяются на 21 сектор услуг [4, с. 7]. Все это препятствует свободному движению услуг и капитала на территории ЕАЭС и является барьером для регионального сотрудничества в области международного производства.

Негативный эффект на развитие торгово-экономического взаимодействия в рамках ЕАЭС оказывают нетарифные ограничения. Особенно активно применяются меры фитосанитарного контроля. Например, до 2016 года Казахстан сохранял ветеринарно-санитарный контроль на своей границе, что противоречило положениям Договора о ЕАЭС. Аналогичный пример можно привести для России, которая до 2016 года отказывалась признавать результаты проверок фитосанитарной инспекции Республики Армения [4, с.8]. В ходе опроса компаний России, Казахстана и Белоруссии, было установлено, что нетарифные ограничения увеличивают издержки экспортной деятельности на 15-30%, что негативно сказывается на развитии РЦС [5, с.3]. Немаловажными являются барьеры на пути движения рабочей силы. Так, в результате мониторинга существующих ограничений был выявлен ряд нарушений, связанных с непризнанием квалификаций, а также неравным доступом к медицинской помощи мигрантов из стран-членов ЕАЭС. Стоит отметить, что на сегодняшний день Россия применяет наибольшее количество ограничительных мер, за ней следует Казахстан и Белоруссия, наименьшее число ограничений зафиксировано со стороны Армении и Киргизии. Таким образом, на сегодняшний день внутренний рынок ЕАЭС сталкивается с похожими проблемами, что и единый европейский рынок на заре своего формирования, что делает возможной применимость европейского опыта для ликвидации барьеров и обеспечения четырех свобод на территории ЕАЭС.

Важно подчеркнуть, что, несмотря на сохранение существенного количества ограничений на внутреннем рынке ЕАЭС, большая работа ведется в рамках стратегии по обеспечению четырех свобод на территории объединения к 2025 году. Так, по распоряжению ЕЭК была разработана и имплементирована система регулярного мониторинга существующих барьеров и ограничений и проверка их соответствия нормативно-правовой базе союза. В рамках этой инициативы по аналогии с ЕС был создан единый информационный портал, позволяющий оперативно заявлять о возникновении барьеров на внутреннем рынке. Согласно официальному докладу ЕЭК, опубликованному в 2017 году и получившему название «Белой книги», уже устранено существенное количество барьеров, существенная часть находится на рассмотрении. Значительные ожидания в сфере упрощения таможенно-тарифного контроля возлагаются на Таможенный Кодекс ЕАЭС, вступивший в силу 1 января 2018 года. Новая версия документа делает обязательным заполнение таможенных деклараций исключительно в электронном виде, что существенно ускоряет процесс. Амбициозные цели заложены и в стратегии развития ЕАЭС до 2030 года. Предполагается, что к установленному сроку на территории объединения будет создан единые энергетический и финансовый рынки, а также будет осуществлен переход к проведению согласованных политик в области макроэкономического регулирования и социально-экономического развития. Для стимулирования включения экономик в ГЦС рассматривается возможность пересмотра таможенных пошлин, а именно снижения тарифов на материалы и компоненты и увеличения ставок на конечную продукцию. Соответствующий проект на период с 2018 по 2020 год уже вынесен на обсуждение в Правительстве РФ [6].

Тем не менее, несмотря на усилия со стороны органов ЕАЭС, уровень торгово-экономического взаимодействия между странами находится на относительно низком уровне, поэтому необходима разработка комплекса мер, направленных на стимулирование развития региональных цепочек стоимости. В этой связи для ЕАЭС перспективным является использование опыта ЕС в сфере кластерной производственной политики. Под кластером подразумевается производственный комплекс, объединяющий в себе научно-исследовательские центры, поставщиков и производителей часто при поддержке государства. На данный момент на территории ЕС существует большое количество производственных кластеров, организованных по географическому или функциональному признаку. Это стимулирует взаимодействие между европейскими странами в промышленной сфере и развитие региональных ЦС, таким образом, повышая конкурентоспособность европейских фирм на глобальном уровне [7].

Опыт ЕС в сфере межрегиональной интеграции также может служить примером для стран Евразийского экономического союза [8]. На сегодняшний день ЕАЭС уже заключил соглашение о создании ЗСТ с Вьетнамом, которое предполагает не только ликвидацию тарифных ограничений в торговле в течение переходного периода, но и возможность для российских компаний осуществлять деятельность на Вьетнамском рынке на тех же условиях, что и локальные фирмы. В частности, планируется кооперация производителей стран-партнеров в машиностроительной, энергетической и нефтеперерабатывающей отрасли. Тем самым данное соглашение в перспективе может способствовать большему включению ЕАЭС в систему транснационального производства. Также ЕАЭС уже ведет переговоры о создании ЗСТ с рядом стран, таких как Египет, Израиль, Индия, Сингапур. Подобная политика может служить доказательством того, что ЕАЭС перенимает успешный опыт региональной и межрегиональной интеграции ЕС, что в перспективе может позитивным образом сказаться на степени и характере вовлеченности стран ЕАЭС в РЦС и ГЦС.

Одновременно с этим, полезным в расширении участия в ГЦС способен оказаться опыт МЕРКОСУР. Первостепенную роль в этом играет схожесть двух блоков: и евразийский, и южноамериканский блоки экономически неоднородны, разделяя в то же время общие культурно-исторические ценности. Кроме того, группировки сопоставимы с точки зрения энергетической структуры. Таким образом, существуют предпосылки для учёта наработок МЕРКОСУР в рамках ЕАЭС. В частности, речь идёт о повышенном внимании к созданию и развитию инфраструктурных объектов, необходимых для увеличения объёма и упрощения циркуляции товаров на территории государств-партнёров. Так, согласно данным Южноамериканского совета по инфраструктуре и планированию (COSIPLAN), на долю стран МЕРКОСУР

приходится около 400 проектов на сумму более 168 млрд. долл. США, из которых в настоящее время осуществляется 119 стоимостью 48,5 млрд. долл. США [9]. Столь высокая активность возможна в том числе благодаря деятельности фонда по поддержке инфраструктурных проектов ФОСЕМ.

Схожие функции в рамках ЕАЭС выполняются Евразийским банком развития (ЕАБР) и Евразийским фондом стабилизации и развития (ЕФСР), однако инвестиционный портфель институтов в настоящее время значительно меньше, чем у южноамериканского аналога. Одним из наиболее показательных примеров работы в этом направлении ЕАЭС является проект сопряжения Евразийского экономического союза и Экономического пояса Шелкового пути. Так, товарооборот ЕАЭС и Китая вырос приблизительно на треть, составив 103 млрд. долл. США за 2017 год, причём в большей степени рост обязан экспорту евразийского блока, увеличившегося на 40% по сравнению с 2016 годом [10]. Дальнейший прогресс при этом требует углубления сотрудничества в сфере развития высокотехнологичных образовательных и промышленных кластеров.

Заключение. В отличие от ЕС, где внутрирегиональная торговля играет ключевую роль, торгово-экономические связи между странами ЕАЭС на данном этапе еще недостаточно сформированы. Кроме того, европейские страны в большей степени интегрированы в конечные звенья ГЦС, в то время как участие России и других стран ЕАЭС носит ярко выраженный сырьевой характер, что не приносит существенных выгод от участия в международном производстве. Таким образом, на данном этапе актуальной стратегией для ЕАЭС является стимулирование развития РЦС, повышение конкурентоспособности обрабатывающих отраслей, что может стать предпосылкой расширения участия в конечных звеньях ЦС и увеличения стоимости, создаваемой на территории стран-членов объединения. Также к основным элементам политики, направленной на расширение участия стран ЕАЭС в РЦС и ГЦС, можно отнести ликвидацию внутренних барьеров и обеспечение функционирования единого рынка товаров, услуг и факторов производства, использование межрегиональной интеграции с целью повышения конкурентоспособности стран на мировой арене и их встраивания в глобальные цепочки стоимости.

Список литературы:

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Сайт Правительства России. 8.12.2011. <http://government.ru/docs/9282/> (дата обращения 20.09.2018)
2. Статистика внешней и взаимной торговли товарами. Официальный сайт ЕЭК. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/union_stat/Pages/default.aspx (дата обращения 23.09.2018)
3. Сотрудничество государств-членов ЕАЭС с ОЭСР в контексте развития интеграционной повестки Союза. Возможности использования наилучших практик ОЭСР в работе ЕАЭС. Москва. Сборник публикаций ЕЭК.
4. Белая книга. Барьеры, изъятия и ограничения Евразийского экономического союза. Москва: ЕЭК. 2017.
5. Винокуров Е.Ю., Цукарев Т. В. Экономика ЕАЭС: повестка дня // Валдайские записки. №25. 2015.
6. Правительство поможет бизнесу РФ встраиваться в мировые цепочки добавленной стоимости. ТАСС. 18.09.2017 <http://tass.ru/ekonomika/4570581> (дата обращения 30.09.2018)
7. Островская Е. Я., Мануйлов И. А. Роль национальных кластеров в развитии глобальных цепочек стоимости // Вопросы регулирования экономики. 2016. Том. 7 №2. С. 75
8. Зуев В. Н. Методология классификации и оценки форм региональной интеграции // Евразийская экономическая интеграция. №3(24). 2014. С. 33
9. Sistema de información de la cartera de proyectos del COSIPLAN. COSIPLAN. <http://www.iirsa.org/proyectos/Principal.aspx> (дата обращения 02.10.2018)
10. Успех сопряжения ЕАЭС и ЭПШП зависит от реализации совместных проектов в сфере промышленности. ЕЭК. <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/4-07-2018-3.aspx> (дата обращения 02.10.2018)

УДК 339.97

СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАН ШОС

КАМЫШАНЧЕНКО Е.Н.,

д.п.н., доцент,

РАСТОПЧИНА Ю.Л.,

к.э.н., доцент,

ЧАНХАО ЦЕНЬ

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

С целью развития отраслевого экономического взаимодействия был создан в 2002 году механизм совещаний руководителей министерств и ведомств (в настоящее время – министров), отвечающих за

внешнеэкономическую и внешнеторговую деятельность, а также Комиссия старших должностных лиц. В рамках реализации данного механизма проводятся регулярные встречи глав профильных министерств и ведомств [1, с. 75].

Совещания министров транспорта государств-членов ШОС (с 2002 года), а также заседания Специальной рабочей группы по развитию транзитного потенциала. Главным достижением на этом направлении стало подписание в рамках саммита ШОС в Душанбе 11-12 сентября 2014 года межправительственного Соглашения о создании благоприятных условий для международных автомобильных перевозок [1, с. 75]. Документ вступил в силу 20 января 2017 года и призван обеспечить создание сквозных автомобильных маршрутов – на всем пути от Тихого океана (Ляньюньган, КНР) до Атлантики (Санкт-Петербург, Россия) с унифицированными процедурами, открыть новый этап становления взаимовыгодного партнерства в сфере торгово-экономического взаимодействия на пространстве ШОС. Важно также иметь в виду, что в документе после его вступления в силу предусматривается возможность присоединения к нему любого желающего государства, что создает уникальные возможности при участии государств-наблюдателей и партнеров по диалогу ШОС для формирования трансконтинентальных транспортных коридоров на пространстве Евразии.

В рамках текущей работы на транспортном направлении ведется подготовка проекта программы развития дорог государств-членов ШОС.

В целом в рамках развития транспортного сотрудничества стороны намерены предпринимать дальнейшие практические шаги, нацеленные на усиление взаимосвязанности транспортных инфраструктур, дальнейшее формирование благоприятных условий и реализацию совместных проектов по развитию международных транспортных и транзитных коридоров и создание эффективной транспортно-логистической инфраструктуры в рамках ШОС.

Солидная нормативная база создана в рамках взаимодействия по линии таможенных органов. Так, действующие в рамках ШОС документы обеспечивают сотрудничество и взаимопомощь государств-членов в таможенных делах, в области подготовки и повышения квалификации должностных лиц таможенных органов, взаимодействие в сфере защиты прав интеллектуальной собственности между таможенными службами государств-членов ШОС, взаимодействие в области развития и применения системы управления рисками, а также обмен информацией в сфере контроля за перемещением энергоресурсов.

В настоящее время сторонами ведется разработка протокола об обмене информацией между таможенными органами государств-членов ШОС, используемой для определения и контроля таможенной стоимости товаров, а также изучается вопрос подготовки проектного документа, регулирующего создание единой транзитной системы государств-членов ШОС.

Одной из перспективных тем в рамках таможенного взаимодействия является рассмотрение возможности разработки проекта меморандума между таможенными службами государств-членов ШОС по порядку осуществления таможенного контроля в отношении товаров электронной коммерции.

Подписанное в 2010 году Соглашение между правительствами государств-членов ШОС о сотрудничестве в области сельского хозяйства обеспечивает возможности широкого взаимодействия в сфере земледелия, животноводства, пчеловодства, ветеринарии, селекции, семеноводстве и племенном деле, мелиорации, ирригации и сельскохозяйственном орошении, переработке и торговли сельхозпродукцией, профильном машиностроении и научных исследованиях [2].

На встрече министров сельского хозяйства государств-членов ШОС (октябрь 2014 года, Москва) был принят План мероприятий на 2015-2016 годы по реализации Соглашения государств-членов ШОС о сотрудничестве в области сельского хозяйства [3, с. 38]. Документ предусматривает проведение научно-практических мероприятий по обмену опытом в области аграрной науки, обучение технического и управленческого персонала сельскохозяйственной отрасли, участие в сельскохозяйственных выставках и ярмарках государств-членов ШОС в целях расширения сотрудничества, привлечения инвестиций, внедрения новых технологий, создания совместных предприятий и развития торговли в аграрном секторе.

С 2009 года введен в практику взаимодействия формат встреч министров финансов и руководителей центральных (национальных) банков государств-членов ШОС [3, с. 40]. Основное внимание на них уделяется вопросам противодействия негативным последствиям глобального финансово-экономического кризиса, а также обсуждению перспектив создания в рамках ШОС механизмов финансового сопровождения проектной деятельности. Стороны исходят из важности продолжения диалога по линии министерств финансов и центральных (национальных) банков с целью обсуждения широкого круга вопросов в финансово-экономической и банковской сфере.

Сформирован механизм Совещаний руководителей министерств и ведомств в сфере науки и техники государств-членов ШОС, а также постоянно действующая экспертная рабочая группа. В 2013 году подписано Соглашение между правительствами государств-членов ШОС о научно-техническом сотрудничестве, которое регулирует взаимодействие в природоохранной, сельскохозяйственной, энергетической сферах, в области нанотехнологий, информационных и телекоммуникационных систем, геологии и сейсмологии и др. Дальнейшему наращиванию взаимодействия в области научно-технического сотрудничества будет способствовать принятие Плана мероприятий по реализации Соглашения, а также Концепции научно-технического партнерства ШОС [4].

В перспективе стороны намерены сосредоточиться на разработке механизмов по поддержке научно-технического сотрудничества государств-членов ШОС в многостороннем формате, а также сформировать Перечень совместных научно-технических проектов государств-членов ШОС.

В декабре 2015 года началась работа Специальной рабочей группы государств-членов ШОС по упрощению торговли, главной задачей которой является координация совместных действий, согласования и выполнения конкретных мероприятий в области упрощения торговли [4]. Группа призвана заниматься подготовкой предложений по упрощению торговли, организации деловых и научно-исследовательских мероприятий, направленных на анализ действующих правил и процедур, выявлением торговых барьеров и путей их устранения, содействием развитию торговли в рамках ШОС, обсуждением вопросов совершенствования администрирования торговых процедур.

В рамках функционирования Специальной рабочей группы по содействию инвестициям ведется обсуждение вопросов разработки общего документа о поощрении и взаимной защите инвестиций государств-членов ШОС, организации инвестиционных форумов, обсуждается также формирование базы данных по инвестиционной тематике.

ШОС имеет некоторые наработки в области электронной торговли. Предметно эта тема обсуждается в рамках заседаний Специальной рабочей группы государств-членов ШОС по вопросам электронной торговли. В настоящее время в числе ключевых вопросов текущей повестки дня группы следует упомянуть следующие: изучение предложения китайской стороны о создании торгово-промышленной ассоциации по электронной торговле ШОС, содержательное наполнение веб-сайта регионального экономического сотрудничества ШОС, обмен опытом по созданию площадок электронной торговли в государствах-членах ШОС, рассмотрение возможностей проведения семинаров и учебных курсов по повышению квалификации кадров в области электронной торговли.

Также реализуется Стратегия дальнейшего развития Межбанковского объединения в рамках ШОС на среднесрочную перспективу. Вместе с тем следует отметить, что большинство проектов, финансируемых консорциумом, реализуется преимущественно на двусторонней основе. К этой работе подключается Евразийский банк развития.

Идея Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП), впервые выдвинутая Председателем КНР Си Цзиньпином в ходе его поездки по странам Центральной Азии в сентябре 2013 года, – долгосрочная многовекторная стратегия по формированию зоны «совместного развития», охватывающей Юго-Восточную и Центральную Азию, Закавказье, Восточную и Центральную Европу [5, с. 55].

Предполагается, что в рамках ЭПШП будет создано три больших сухопутных «экономических коридора»: 1) Китай – Центральная Азия – Ближний Восток, 2) Китай – Юго-Восточная Азия, 3) Китай – Казахстан – Россия – Европа. В дополнение к ЭПШП имеется в виду также создать «Морской Шелковый путь XXI века» (МШП): Китай – Индийский океан – Европа и Китай – Юго-Восточная Азия – южная часть Тихого океана [6, с. 42].

При реализации инициатив ЭПШП и МШП, объединенных в концепции под общим названием «Один пояс, один путь» [6, с. 45], китайская сторона исходит из следующих ключевых установок: координация политики и снятие барьеров в торгово-инвестиционной сфере; комплексное развитие трансграничной транспортно-логистической, энергетической и телекоммуникационной инфраструктуры; повышение устойчивости финансовых систем и использование национальных валют во взаимной торговле; расширение социальной базы межгосударственных отношений через наращивание контактов между людьми.

Под указанные проекты учреждены «Фонд Шелкового пути» (первоначальный капитал 10 млрд долл. США с возможностью увеличения до 40 млрд долл. США) и инвестиционный фонд «Один пояс, один путь» (стартовый капитал 3,2 млрд долл. США, который к 2020 году планируется довести до 16 млрд долл. США). Весомым инструментом их реализации призван стать Азиатский банк инфраструктурных инвестиций с заявленным уставным капиталом в размере 100 млрд долл. США [6, с. 48].

В деле выстраивания ЭПШП и МШП Китай ориентируется главным образом на заключение двусторонних меморандумов о сотрудничестве почти с 70 государствами, расположенными в регионе планируемых маршрутов (уже подписано около 30 документов такого рода, в том числе с Арменией, Казахстаном, Кыргызстаном, Таджикистаном и другими странами) [6, с. 52].

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики. Государствами-членами Евразийского экономического союза являются Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Российская Федерация. ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов.

С 2015 года Казахстан приступил к реализации национальной стратегии экономического развития «Нуры Жол» («Светлый путь»), объявленной курсом новой экономической политики страны [7, с. 62].

В целях стимулирования экономики страны предполагается выделение средств из Национального фонда на льготное кредитование бизнеса, оздоровление банковского сектора, на привлечение новых

инвестиций, организацию и проведение выставки ЭКСПО-2017, на строительство арендного жилья, на развитие транспортной инфраструктуры Астаны, на новый терминал аэропорта Астаны. Намечены меры по развитию транспортной инфраструктуры Казахстана, индустриальной инфраструктуры специальных экономических зон, туристической инфраструктуры. Запланировано строительство высоковольтных линий «Экибастуз – Семей – Усть-Каменогорск» и «Семей – Актогай – Талдыкорган – Алматы» [7, с. 63].

Планируется также создание индустриальных и туристических зон, развитие энергетической инфраструктуры, инфраструктуры ЖКХ, строительство социально-значимых объектов.

В Кыргызстане последовательно реализуется Национальная стратегия развития Кыргызской Республики на 2013-2017 годы [8, с. 161]. Особое внимание сосредоточено на развитии горной промышленности, энергетики, туризма, сельского хозяйства, транспорта, финансового сектора, а также сферы бизнеса, основанного на новых и эколого-ориентированных технологиях. Стратегия содержит конкретные инфраструктурные мероприятия по выходу Кыргызстана из «транспортного тупика» и перехода в разряд транзитных стран. Планируется строительство железных дорог, призванных дать толчок развитию экономики регионов страны, а также решить проблему доступа к месторождениям полезных ископаемых на территории Кыргызстана.

Национальная стратегия развития Республики Таджикистан предусматривает развитие аграрного сектора, промышленности, энергетики и инфраструктуры, диверсификацию экспорта, повышение доступности и качества социальных услуг для населения (водоснабжение, санитария, здравоохранение, социальная защита, экология), повышение энергетического потенциала страны, включая покрытие существующего дефицита электроэнергии и повышение объемов экспорта электроэнергии, повышение производительности сельскохозяйственного производства, восстановление и развитие ирригационных систем.

Узбекистан успешно реализует Программу дальнейшего реформирования, структурных преобразований и диверсификации экономики на 2015-2019 годы [8, с. 162]. Предпринимаются меры по ускорению ввода в строй современных высокотехнологичных производств по выпуску конкурентоспособной продукции на основе глубокой переработки сырья и полуфабрикатов.

Как мы видим, в рамках деятельности ШОС большое внимание уделяется развитию отраслевых направлений взаимодействия. На совещаниях глав профильных министерств уделяется большое внимание экономическому развитию организации. Так, в приоритете развитие торгового направления, создание зоны свободной торговли, что даст возможность странам-участницам беспрепятственно осуществлять международную торговлю. Кроме того, ведется работа по выработке механизма защиты инвестиций государств-членов в пределах пространства ШОС. Большое внимание уделено и развитию электронной торговли. Как мы знаем, большая доля интернет-продаж приходится на Китай. Еще одним основным направлением в развитии отраслевого взаимодействия является подготовка и повышение квалификации должностных лиц таможенных органов, взаимодействие в сфере защиты прав интеллектуальной собственности между таможенными службами государств-членов ШОС, взаимодействие в области развития и применения системы управления рисками, а также обмен информацией в сфере контроля за перемещением энергоресурсов. Однако основной задачей на данный момент остается развитие транспортной отрасли на пространстве ШОС.

Список литературы:

1. Якубович, Е.С. Развитие транспортных коридоров и транзитных маршрутов в странах ШОС [Текст] / Е.С. Якубович // Научное обозрение. – 2017. - № 14. – С. 75-76.
2. Шанхайская организация сотрудничества [Электронный ресурс]. – Электрон. данн. – Документы. – М., 2018. – Режим доступа: <http://rus.sectesco.org/documents/>.
3. Быков, А.И., Пузанова, О.В. Форум ШОС: в преддверии расширения [Текст] / А.И. Быков, О.В. Пузанова // Международная аналитика. – 2017. – № 2. – С. 34-42
4. ИнфоШос [Электронный ресурс]. – Электрон. данн. – Официальные документы. – М., 2007-2018. – Режим доступа <http://www.infoshos.ru/ru/?id=5>.
5. Бордачев, Т.В. Китайский план «Экономического пояса шелкового пути», ШОС и ЕАС [Текст] / Т.В. Бордачев // Ежегодник Института международных исследований Московского Государственного Института Международных Отношений (Университета) Министерства иностранных дел Российской Федерации. – 2015. – № 2 (12). – С. 54-57.
6. Ли, С. Проблемы экономического сотрудничества ШОС, «Экономического пояса шелкового пути» и Евразийского Экономического Союза [Текст] / С. Ли // Ежегодник Института международных исследований Московского Государственного Института Международных Отношений (Университета) Министерства иностранных дел Российской Федерации. – 2015. – № 2 (12). – С. 37-60.
7. Слепнев, Д.В., Ишмухаметов, А.Х. Деятельность ШОС на современном этапе: актуальные проблемы [Текст] / Д.В. Слепнев, А.Х. Ишмухаметов // Colloquium-Journal. – 2018. – № 1-2. – С. 62-63.
8. Сафронова, Е.И. Страны-участницы ШОС в Евразийском экономическом союзе: специфика перекрестного членства [Текст] / Е.И. Сафронова // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. – 2017. – № 22. – С. 154-171.

О СОВРЕМЕННОМ СОСТОЯНИИ ВОДООБЕСПЕЧЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

КӘРІБАЕВА Ә.Б.,

магистрант 2 курс, специальность «Мировая Экономика»

РАИМБЕКОВ Б.Х.,

к.э.н., доцент кафедры «Экономики и международного бизнеса»

Карагандинский Государственный университет им. академика Е.А. Букетова

Вода является главным элементом, необходимым для всех форм жизни, для существования природных экосистем, для социального и экономического развития любой страны. Поэтому гарантированный доступ к безопасной питьевой воде и санитарии – это основное право человека.

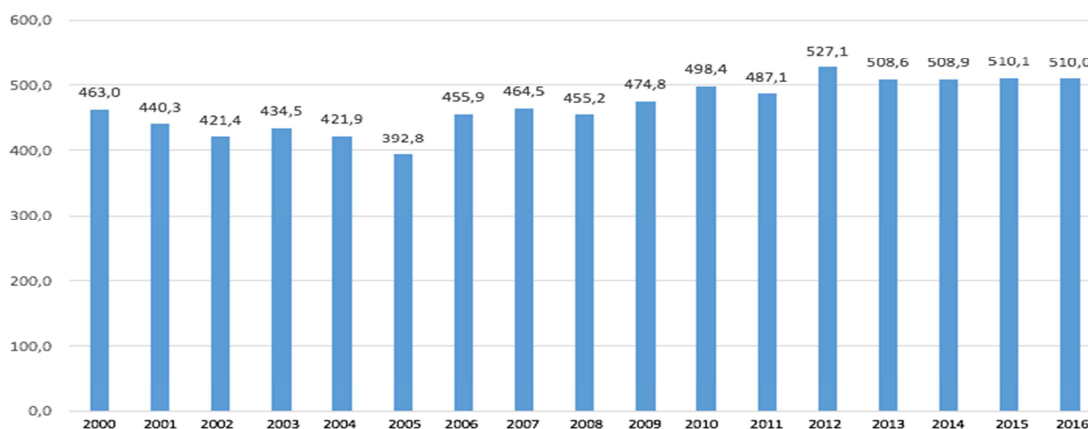
Но сейчас одной из глобальных проблем современности, имеющей транснациональный характер, является острый дефицит воды в мире. Несмотря на то, что воду принято считать возобновляемым ресурсом, ее запасы достаточно ограничены. Пресной воды на Земле всего 3%. Кроме того, водные ресурсы распределены по поверхности суши крайне неравномерно. К 2025 г., по прогнозам ООН, острую нехватку воды будут испытывать более 2,8 млрд. человек. Возрастающий водный дефицит обусловлен как ростом населения Земли и развитием мировой экономики, так и климатическими изменениями. Имеющийся водный потенциал сокращается из-за загрязнения окружающей среды и гибели пресноводных экосистем, а также по причине неконтролируемого роста городов и изменения структуры землепользования.

Согласно данным ООН, за последние 50 лет обеспечение населения стран Центральной Азии водными ресурсами уменьшилось почти в 3,5 раза и, по расчетам, к 2025 году может достичь критического показателя — 1,7 кубических метра на человека в год [1].

Данные проблемы, к сожалению, чрезвычайно актуальны и для Казахстана. В Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия–2050»: новый политический курс состоявшегося государства» определяются 10 вызовов XXI века, которые имеют явно выраженный рискогенный характер. Острый дефицит воды занимает среди них четвертую позицию. Президент констатирует: «Проблема водообеспечения остро стоит в нашей стране. Нам не хватает качественной питьевой воды. Целый ряд регионов испытывает в ней острую потребность. Есть и геополитический аспект этой проблемы. Уже в настоящее время мы столкнулись с серьезным вопросом использования водных ресурсов трансграничных рек. При всей сложности данного вопроса мы не должны допускать его политизации» [2].

В результате действия совокупности антропогенных и природных факторов на сегодняшний день процессам опустынивания в разной степени подвержено более 70% территории РК. Республика испытывает острый дефицит водных ресурсов как для нужд промышленности и сельского хозяйства, так и для питьевого водоснабжения.

В период с 2000 по 2016 годы общее потребление воды в Республике Казахстан выросло на 10,2%. Если в 2000 году общее потребление воды составляло 463,0 млн. м³, то в 2016 году общее потребление воды составило 510 млн. м³. Вместе с тем, бытовое потребление воды на душу населения в Республике Казахстан в 2016 году по сравнению с 2000 годом снизилось с 31,1 м³ до 28,7 м³, чем объясняется за счет роста населения. В 2016 году предприятиями Казахстана было подано в сеть 1971 млн. куб. м воды, более четверти объема воды пропущено через очистные сооружения.



Примечание – Составлено автором по данным [3].

Рисунок 1. Общее потребление воды (млн.м³)

Израсходовано на собственные нужды предприятий 32% от всей поданной воды в сеть за счет предприятий, осуществляющих деятельность в области электроэнергетики и обрабатывающей промышленности. Потери воды при утечке составили 217,3 млн куб.метров.

Объем воды, отпущенной потребителям составил 1114 млн.куб.м воды, из него населению – 47% [4].

Актуальными проблемами водохозяйственного сектора Казахстана являются:

- общее техногенное загрязнение водных ресурсов, особенно поверхностных вод;
- недостаточное использование специально разведанных для хозяйственно-питьевого водоснабжения месторождений и нецелевое использование пресных подземных вод;
- высокая изношенность сетей и сооружений водоснабжения, достигающая в отдельных случаях 80-100% и, как следствие, большие перебои и потери в подаче воды;
- низкая тарифная составляющая для субъектов естественных монополий, что не позволяет выполнять инвестиционный план по обязательной модернизации и обновлению активов предприятий водохозяйственного сектора;
- отсутствие поселковых разводящих сетей или недостаточная их развитость, что вынуждает население пользоваться привозной водой и водой из децентрализованных источников;
- отсутствие в отдельных регионах надежных источников водоснабжения, что вызывает необходимость строительства водоводов для транспортировки воды на значительные расстояния;
- неудовлетворительное техническое состояние и необходимость проведения полной реконструкции групповых водопроводов, являющихся безальтернативными источниками водоснабжения;
- низкая платежеспособность и недостаточная подготовленность населения к установке приборов учета.

По мнению отечественных чиновников, к 2050 году Казахстан остро ощутит нехватку воды — дефицит возрастет в три раза. Понимая, что печальное будущее не за горами, в стране ищут новые способы добычи «живительной влаги».

Ценность питьевой воды в Казахстане увеличивается вследствие ограниченности водных ресурсов, высокой степени их загрязнения, неравномерности распределения их запасов по территории страны и, конечно же, больших бюджетных затрат. Учитывая, что Казахстан находится на одном из последних мест в СНГ по запасам пресной воды, приборами учета охвачены все города и даже сельские населенные пункты республики, введены дифференцированные тарифы. Больше всего с запасами пресной воды повезло Алматинской области, а вот в незавидном положении находятся Акмолинская, Западно-Казахстанская, Атырауская и Мангистауская области. Это влияет на подачу очищенной воды в регионах Казахстана.

В «Плане нации – 100 конкретных шагов» сказано, что для решения вопроса обеспечения сельских населенных пунктов качественной питьевой водой Правительству необходимо ежегодно предусматривать на данную работу не менее 100 миллиардов тенге из всех источников [5].

Необходимо отметить, что Казахстан обладает значительными запасами подземных пресных вод. Президент нашей страны в своем Послании народу заявил, что к 2050 году Казахстан должен решить проблему водообеспечения населения. Правительству было поручено разработать долгосрочную государственную программу по воде, в которой последовательно, на первом этапе, к 2020 году решит проблему обеспечения населения питьевой водой, а на втором, к 2040 году – орошения.

Решить проблему нехватки качественной питьевой воды в казахстанских населенных пунктах сначала была призвана программа «Питьевая вода», позже – программа «Акбулак». В настоящее время последняя интегрирована в государственную Программу развития регионов до 2020 года. В соответствии с этим документом, к 2020 году доступ к чистой питьевой воде должны получить 65% сельчан и все без исключения городские жители, на развитие водоснабжения в стране ежегодно планируется выделять свыше 80 млн тенге, но пока для жителей многих отдаленных аулов чистая вода в домах все еще остается непозволительной роскошью [6].

Обеспечение доступа к воде – лишь одна сторона медали в решении водного вопроса, другая сторона – в экономии этого природного богатства. Здесь в дело вступают уже экономические «санкции», в том числе повышение коммунальных тарифов. Но такие меры особого энтузиазма у населения не вызывают. Однако рост тарифов в теории призван решить не только вопросы водообеспечения, но и модернизации самих водных сетей, поскольку последние сейчас находятся в неудовлетворительном состоянии. Бороться с этим можно, обязав естественных монополистов создавать фонд для аккумуляции прибыли от высоких тарифов, считают создатели государственной стратегии. Средства из этих фондов будут поступать на модернизацию электрических сетей и водопроводов. Все это позволит усилить финансовую дисциплину и осуществлять тщательный контроль над потоками денег в водной сфере [7].

Масштабы и острота экологических проблем, влияющих на социальное положение и здоровье населения, вызывают серьезную озабоченность. При этом ключевой проблемой является дефицит водных ресурсов, препятствующий устойчивому развитию страны. Поверхностные водоемы интенсивно загрязняются сбросами хозяйственно – фекальных и производственными отходами. С каждым годом в республике возрастает загрязненность воды децентрализованных источников. Все это становится причиной массового ухудшения здоровья населения.

Установлено, что основной причиной ухудшения показателей здоровья населения республики является комплексное влияние факторов среды обитания и производственной среды, социальной сферы и

экологического состоянии территорий. С ними увязывается около 60 % случаев неправильного физического развития, сокращения средней продолжительности жизни на 5-7 лет [8].

Истощение водных ресурсов в некоторых регионах стало причиной увеличения числа безработных, лишив источника дохода многие семьи и поставив их на грань выживания. Можно констатировать, что недостаток воды, ее несправедливое распределение и ухудшение качества приводят к миграции населения, в результате создается угроза обеспечению трудовым ресурсам крупных регионов республики, и, прежде всего, Центрального и Северного Казахстана. В свою очередь, эти негативные процессы представляют серьезную угрозу развитию экономики и безопасности государства.

Список литературы:

1. Питьевая вода как проблема Средней Азии; <https://medium.com>
2. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства». Режим доступа: [www.http://akorda.kz/ru/page/page_kazakstan-respublikasynyn-prezidenti-%E2%80%93-elbasy-n-a-nazarb:aevtyn-](http://akorda.kz/ru/page/page_kazakstan-respublikasynyn-prezidenti-%E2%80%93-elbasy-n-a-nazarb:aevtyn-)
3. Бытовое водопотребление в расчете на душу. Режим доступа: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/ecolog-C-9?_afLoop=994019682488910#%40%3F_afLoop%3D994019682488910%26_adf.ctrl-state%3Dbear7za0_39
4. Министерство национальной экономики Республики Казахстан. Комитет по статистике. Режим доступа: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/ecolog-C-9?_afLoop=576618931611817#%40%3F_afLoop%3D576618931611817%26_adf.ctrl-state%3Dfb58ui9b1_67
5. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 10 января 2018 г; Режим доступа: http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-n-nazarbaeva-narodu-kazahstana-10-yanvarya-2018-g;
6. Об утверждении Программы «Ақ бұлақ» на 2011 - 2020 годы. Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 мая 2011 года № 570. Режим доступа: [http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1100000570/links;](http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1100000570/links)
7. Антропова М. Казахстан обнаружил угрозу в дефиците пресной воды. Бюро информации Notum(c); Режим доступа: [www.http://www.notum.info/news/ekonomika/kazahstan-obnaruzhil-ugrozu-v-deficizite-presnoj-vody;](http://www.notum.info/news/ekonomika/kazahstan-obnaruzhil-ugrozu-v-deficizite-presnoj-vody;)
8. Губайдуллин А. Живая вода становится мертвой. Режим доступа: [www.http://articles.gazeta.kz/articles/zhivaya-voda-stanovitsya-mertvojj-articleID38539.html](http://articles.gazeta.kz/articles/zhivaya-voda-stanovitsya-mertvojj-articleID38539.html)

УДК 339.9:658

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

НИКОНОВА О.А.
ПРОКОПЕВА Н.А.

магистранты

Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации

Внешнеэкономическая деятельность является важной и неотъемлемой сферой хозяйственной деятельности всех участников рыночных отношений. В условиях глобализации мирового хозяйства она выполняет важную функцию интернационализации экономики.

Статья 1 Федерального закона «Об экспортном контроле» устанавливает, что внешнеэкономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность) [1].

Таким образом, в качестве основных форм внешнеэкономической деятельности выделяют внешнюю торговлю товарами и услугами, инвестиции как международное движение капитала и прочие виды деятельности. В свою очередь, внешнеторговая деятельность – это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность) [2].

Если исторически система управления внешнеэкономической деятельностью формировалась на федеральном уровне, то в настоящее время нельзя не говорить о включении третьего элемента – регионов страны. Регионы становятся участниками международного разделения труда, региональный воспроизводственный процесс выходит на качественно новый уровень, развитие региональной экономики осуществляется на уровне различных форм международного экономического сотрудничества. Сейчас

внешнеэкономическая деятельность регионов России является не только источником пополнения финансовых ресурсов, но и важнейшим фактором, влияющим на социально-экономическую ситуацию региона в целом [3].

Регионы, на территории которых сосредоточены экспортоориентированные предприятия, широко включены во внешнеэкономические связи, имеют более благоприятные условия для социально-экономического развития. Финансовое положение у предприятий-экспортеров в условиях экономического спада было более устойчивым, чем у ориентированных на внутренний рынок. Регионы с экспортно-ориентированной экономикой имеют значительные преимущества, поскольку в них концентрируются инвестиции, активнее привлекаются и внедряются новые технологии.

Для оценки позиций региона на мировых рынках в целом представляется актуальным рассмотрение конкурентных преимуществ крупнейших предприятий региона по сравнению с иностранными производителями аналогичных товаров. В качестве объекта исследования нами было выбрано крупнейшее предприятие Чувашской Республики.

ОАО "Чебоксарский завод промышленных тракторов" (ОАО "Промтрактор") - единственный в России и странах СНГ, а также третий в мире производитель тяжелой бульдозерно-рыхлительной и трубоукладочной техники. Машины, выпускаемые предприятием, используются в нефтегазовой, горнорудной и строительной отраслях. Ряд выпускаемых машин сертифицирован на соответствие европейским стандартам организацией TUV Rheinland InterCert. При изготовлении тракторов применяются комплектующие детали ведущих западных фирм. Предприятие обладает огромным научным и техническим потенциалом.

Одним из важнейших направлений работы ОАО «Промтрактор» является экспортная деятельность. Промышленная техника предприятия реализуется под брендом «ЧЕТРА». Устойчивый интерес у ряда зарубежных заказчиков вызвало новое семейство гусеничных бульдозеров, землеройных машин классов 25 и 35, оснащенных двигателями фирмы «Камминз» (США), а также трубоукладчик ТГ-221К.

В табл. 1 представлены данные об изменении объемов экспортных поставок ОАО «Промтрактор» в 2014-2016 гг.

Таблица 1 – Динамика объема экспорта промышленных тракторов ОАО «Промтрактор» за 2014-2016 гг.

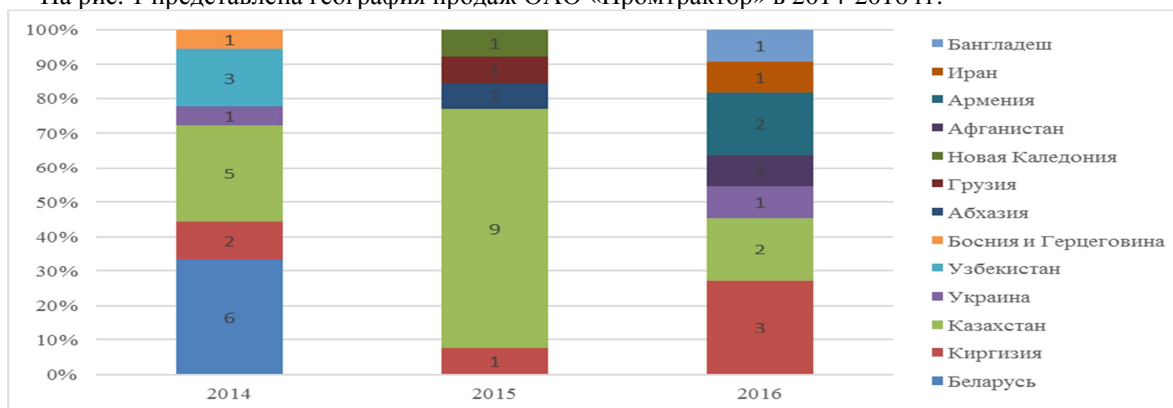
	Годы			Темп изменения, %	
	2014	2015	2016	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Объем, ед.	18	13	11	72,2	84,6
Стоимость, долл.	505342	164000	153300	-	-

Примечание - составлено авторами по данным [4]

За анализируемый период происходило снижение объема реализации продукции на экспорт (28 % и 16 % соответственно). Это связано, как с политическими причинами (снижение экспорта на Украину – традиционного потребителя), так и с экономическими причинами стран-потребителей: экономическая ситуация в Республике Беларусь нестабильна, существенно выросли ставки по кредитам, в связи с чем наблюдается сокращение количества сделок по приобретению техники с привлечением кредитных ресурсов. Учитывая значительный рост процентных ставок, покупатели техники отказываются от данного вида операций, опасаясь дальнейшего повышения процентных ставок. Также снижение продаж в Республику Беларусь, вызвано перебоями в работе ОАО «Белкалий», отсутствием финансирования дорожно-строительной отрасли Республики Беларусь.

Перенесены поставки в такие страны как Иран, Узбекистан из-за задержки финансирования со стороны государства. В связи с ограниченным бюджетом отдельные страны-потребители были вынуждены отказаться от закупок качественной техники «ЧЕТРА» в пользу дешевых тракторов китайского производства.

На рис. 1 представлена география продаж ОАО «Промтрактор» в 2014-2016 гг.



Примечание – составлено авторами по данным [4]

Рисунок 1 – География экспортных поставок ОАО «Промтрактор» в 2014-2016 гг.

В структуре экспортных продаж на страны СНГ приходится более 60 % объема продаж. Рост экспортных поставок в страны Дальнего зарубежья произошел за счет освоения новых рынков сбыта, таких как Босния-Герцеговина, Новая Каледония.

Основными конкурентами ОАО «Промтрактор» на мировом рынке являются бульдозеры следующих крупных предприятий: ЧТЗ, Shantui, Komatsu и Caterpillar. Лидером отечественного рынка по итогам 2015г. является ЧТЗ. Доля ЧЕТРА по итогам 2015 г. увеличилась на 2 % по сравнению с предыдущим годом. Характеристика конкурентов представлена в табл. 2.

Таблица 2 - Характеристика основных конкурентов ОАО «Промтрактор»

	Спектр продукции	Уровень технологии	Сервис и запасные части	Уровень цен, стоимость	Товаропроводящая сеть
Промтрактор	Тракторы с бульдозерным оборудованием, трубоукладчики, колесные погрузчики, экскаваторы, колесные бульдозеры.	Техника изготавливается на собственном производстве с применением импортных, отечественных и собственных комплектующих.	Сервис осуществляется силами дилеров и специализированной сервисной компанией со своими подразделениями по всей территории РФ. Возможно обучение. Запчасти реализуются через дилерскую сеть и прямые продажи.	Средний ценовой диапазон, низкая стоимость владения.	Продажи через дилерскую сеть и прямые продажи.
ЧТЗ	Тракторы с бульдозерным оборудованием, трубоукладчики, колесные погрузчики.	Техника изготавливается на собственном производстве с применением импортных и отечественных комплектующих.	Сервис осуществляется силами дилеров. Возможно обучение. Запчасти реализуются через дилерскую сеть, либо непосредственно от производителя.	Низший ценовой диапазон, низкая стоимость владения	Продажи через дилерскую сеть.
Komatsu	Тракторы с бульдозерным оборудованием, экскаваторы, трубоукладчики, самосвалы сочлененные, самосвалы рамные, колесные погрузчики, экскаваторы-погрузчики, автогрейдеры.	Техника изготавливается на собственном производстве с применением собственных комплектующих.	Сервис осуществляется силами дилеров. Возможно обучение. Запчасти реализуются через дилерскую сеть.	Высший ценовой диапазон, высокая стоимость владения.	Продажи через дилерскую сеть.
Caterpillar	Асфальтоукладчик, бульдозеры, бурильные машины, экскаваторы, погрузчики, дорожные фрезы, колесные бульдозеры, самосвалы, трубоукладчики.	Техника изготавливается на собственном производстве с применением собственных комплектующих.	Сервис осуществляется силами дилеров. Возможно обучение. Запчасти реализуются через дилерскую сеть.	Высший ценовой диапазон, высокая стоимость владения	Продажи через дилерскую сеть
Shantui	Бульдозеры, трубоукладчики, катки, автогрейдеры, погрузчики, экскаваторы, самоходная техника.	Техника изготавливается на собственном производстве с применением собственных комплектующих.	Сервис осуществляется силами дилеров. Возможно обучение. Запчасти реализуются через дилерскую сеть.	Низший ценовой диапазон, низкая стоимость владения	Продажи через дилерскую сеть

Для того, чтобы определить конкурентные позиции продукции ОАО «Промтрактор» на мировом рынке необходимо дать сравнительную характеристику основным конкурентам предприятия. Предприятиям будет дана количественная оценка по каждому рассматриваемому критерию, который определяет уровень конкурентоспособности продукции на мировом рынке. По каждому пункту предприятию присваивается

оценка от «1» до «5», где «5» - наилучший показатель. Каждый критерий оценки имеет заданную значимость, которая установлена исходя из важности для оценки конкурентоспособности. Для наглядности данные сведены в табл. 3.

Таблица 3 - Сравнительная характеристика критериев продукции ОАО «Промтрактор» и основных конкурентов

Критерии	Производительность	Уровень технической готовности, надежность	Стоимость	Полнота типоразмерного ряда	Уровень сервисного обслуживания	Итого
Значимость критерия	0,3	0,3	0,1	0,1	0,2	1
ОАО «Промтрактор»	Баллы	3	3	2	3	14
	Оценка	0,9	0,9	0,2	0,3	2,9
ЧТЗ-Уралтрак	Баллы	2	2	3	2	10
	Оценка	0,6	0,6	0,3	0,2	1,9
Shantui	Баллы	1	1	1	1	6
	Оценка	0,3	0,3	0,1	0,1	1,2
Komatsu	Баллы	5	5	4	4	22
	Оценка	1,5	1,5	0,4	0,4	4,6
Caterpillar	Баллы	4	4	5	5	23
	Оценка	1,2	1,2	0,5	0,5	4,4

Проанализировав данные, представленные в табл. 3 можно сделать вывод о том, что наиболее конкурентоспособную продукцию выпускает японское предприятие – Komatsu. Техника Komatsu отвечает всем современным технологическим требованиям, является наиболее надежной. Однако продукция этой компании имеет достаточно высокую стоимость, что ухудшает позиции предприятия на рынке.

ОАО «Промтрактор» занимает промежуточное положение среди своих основных конкурентов. По таким показателям, как производительность, надежность, уровень сервисного обслуживания и полнота типоразмерного ряда предприятие значительно уступает своим конкурентам из США и Японии, однако превосходит китайских производителей и отечественный ЧТЗ. Основным преимуществом является низкая стоимость, включающая в себя не только стоимость приобретения, но и стоимость технического обслуживания и ремонтов за период эксплуатации, стоимость быстроизнашивающихся деталей (ходовая, ножи на отвалы, коронки для рыхления пород) и расходных материалов, топлива и масел.

Список литературы:

1. Об экспортном контроле: Федеральный закон от 18 июля 1999г. № 183-ФЗ (в ред. от 18.07.2005) // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант-Плюс»
2. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федеральный закон от 8 дек. 2003 г. № 164-ФЗ (в ред. от 13.07.2015 N 233-ФЗ) //Собрание законодательства Российской Федерации. – 2003.- № 49.- Ст. 1782.
3. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.Г. Шаблова/ Под ред. Л.Е. Стровского. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 503 с.
4. Таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс]// Официальный сайт Федеральной таможенной службы России. – Москва, 2017. – Режим доступа: <http://customs.ru>

UDC 339.9

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF ECONOMIC RELATIONS BETWEEN UKRAINE AND RUSSIA

SLUKHAI S.,

Doctor of Economics, Professor
Kyiv National Taras Shevchenko University, Ukraine

Since many years since breaking-down the Soviet Union Russian Federation had been the most important foreign trade partner for Ukraine. It looked that this situation will last forever. But events of the last years have demonstrated that political factors could ruin the longtime-existing economic relations within a very short period of time.

The current state of economic relations between Ukraine and Russian Federation is characterized by ongoing economic wars (further referred as EW) and cutting off the traditional economic bonds inherited from the common Soviet past.

EWs had been initiated by Russia against Ukraine even before the Revolution of Dignity (2013-2014) in order to force Ukraine to carry out policies demanded by Russia. However, since 2012, as Ukraine approached the signing of the EU Association Agreement, hostilities have been accelerating and growing in intensity.

These hostile economic actions (mostly export bans) from Russia's side were: the cheese war (January 2012, the import of Ukrainian cheese stopped), chocolate war (July 2013, the import of chocolate produced by Roshen company was banned due to allegedly low quality of the products), steel pipe war (July 2013, Russia lifted Ukrainian import quotas), steel war (August 2013, ban on steel import from selected Ukrainian steel mills), customs war (August 2013, when Ukrainian goods underwent enhanced customs control that actually stopped Ukrainian export to Russia) among many others.

After the Crimea annexation (March 2014) and triggering the war in the East of Ukraine (April 2014), EWs between both countries became permanent and total. In 2014, Russia abolished a preference regime to selected imported goods from Ukraine and imposed higher customs on them. In 2015, the Free Trade Agreement between Russia and Ukraine was abolished and the most favored nation treatment regime had been imposed, which also led to an increase in custom duties for Ukraine.

Nowadays Russia-Ukraine EWs actually embrace all good groups traded. In all the cases of trade wars mentioned above Ukraine fought back by imposing reciprocal sanctions to Russia.

Ukrainian government also initiated some actions which hit Russian economy in some way.

In August 2014, Ukraine stopped all forms of military-technical cooperation with Russia, causing severe problems in some spheres of the Russian military industry that postponed realization of many governmental programs of Russian army re-equipment.

In March 2017, Ukraine imposed economic sanctions on the biggest Russian banks with state capital operating in Ukraine. They were barred from engaging in financial operations with the mother companies, receiving loans on the Ukrainian interbank market, transferring capital abroad, attracting deposits, buying securities, paying out dividends and interest on securities, sharing of profit and capital.

In September 2015, Ukraine initiated a ban on flights of Russian aviation carriers to/over Ukraine.

In May 2017, Ukraine blocked all Russia-based Internet-services (as well as Russian TV program broadcast) in order to stop Russian propaganda in Ukraine, as well as prohibited dissemination of Russian commercial and anti-virus software.

In the nearest future Ukraine could be in the position to apply financial penalties to Russia for occupation of Crimea and seizing important economic assets. Up to now Ukraine has filed several international court appeals to Russia regarding compensation for occupation of its territory and destruction of the economy there; the claims of the Ukrainian government, as well as of the legal and private persons could reach in total several hundred billion USD. Not waiting for the judgments of the international courts, Ukraine activated its legal actions against the Russian gas monopolist Gazprom whereby penalties from the Ukrainian Anti-Monopoly Committee amounted now up to UAH 172 billion (\$6.5 billion); Russian carriers received penalties for the illegal flights to Crimea in amount of UAH 5.4 billion (\$200 million).

Private Ukrainian companies whose property was confiscated by Russia in the course of Crimea annexation (where Russia "nationalized" about 5,000 Ukrainian enterprises) and seizing a part of Donbas area also appealed to the international courts in order to get compensation for the assets lost. A first success is a judgment of the Permanent Court of Arbitration in The Hague as of May 2018 that supported their claim against Russia in the amount of \$159 million. Thousands of cases against Russia submitted by private persons are being filed in the European Court of Human Rights.

Ukrainian government initiated restrictions for Russian capital in many spheres of economy beyond the banking sector where the presence of the Russian capital still remains significant, among the others mobile telephony, supply of electricity, machinery and metal production, oil refining and gas tank chains.

From all above mentioned follows that Ukraine has chosen a way of diminishing vulnerability of its economy caused by its tight connection to the Russian markets. Due to sanctions, embargoes and other policy actions a radical change in the structure of the Russia-Ukraine trade relations has been observed: Ukrainian goods have been exported more and more to other than Russian markets, especially to Europe. One of the most vulnerable sides of Ukrainian economy, energy consumption, looks to be untied from the risky supplier: Ukraine completely stopped using Russian natural gas, holds negotiations concerning supply of liquefied gas from the Near East (first of all from Qatar) and takes measures to minimize Russia's supply of fissible fuel for the nuclear power stations (until 2012, a Russian share in supply of fissible fuel was 95 per cent, but since 2017 only 50 per cent).

As data in Table 1 demonstrate, since 2012, there occurred a sharp change in Ukrainian trade with Russia: the volume of Ukrainian export to Russia had diminished by 3.6 times, import from Russia by 5 times; in result, Russia's share in Ukrainian export changed from 25.63 to 9.10 per cent, in import from 31.56 to 14.56 per cent.

The data presented above show that Ukraine has achieved significant progress in untying the *Gordian knot* of seemingly eternal bonding with the economy of its opponent. This data, disregarding some fluctuations (like in 2017, when an increase in the mutual trade was observed that gave reason to some observers to state that this fact is "underscoring a complicated spider's web of geopolitical and economic interests that still bind the two erstwhile Soviet allies"), demonstrate that Ukrainian goods that are rejected by Russia now are being supplied to the bigger and less risky European and Asian markets. The Russian markets have been substituted mostly for European ones whose

share in Ukrainian foreign trade exceeded 40 per cent by 2018. This is especially true for the Ukrainian agricultural export, which expanded despite a complete closing of the Russian markets.

Table 1 – Ukrainian foreign trade with Russian Federation, 2012-2017

Years	\$1,000s		Share of Russia in Ukrainian foreign trade, per cent	
	Export	Import	Export	Export
2012	26,257,732	17,615,322	25.63	31.56
2013	15,048,961	23,418,942	23.78	30.47
2014	9,813,478	11,228,396	18.16	21.37
2015	6,323,782	4,826,317	12.64	17.29
2016	5,150,366	3,592,967	9.88	13.25
2017	7,209,149	3,936,579	9.10	14.56

A note: author's compilation based on data of the Statistical Service of Ukraine

Nevertheless it must be admitted that Ukraine still has significant economic bonds with Russia; however, they became looser with time. A drastic drop in bilateral export and import that occurred 2013-2017 means that in case this trend will prevail Russia will soon become an insignificant trade partner instead of number one in 2012.

Despite all the losses stemming from a conscious choice of cutting economic bonds with Russia, Ukraine stands to gain much more in the future, like technological advancement of production, its higher quality, the civilized and non-politicized trade relations, inflow of foreign investments with advanced technologies. But in order to achieve all this, there should be furthered a consequent policy of cutting down relations with Russia. Ukraine has also no other way but to adjust its economy to the new reality – without cheap oil and gas and preservation of the obsolete technologies – striving for the high quality of products and efficient economic institutions. The radical reforms in all the spheres of society including economy became a topical agenda.

As concerns re-configuration of economic relations with Russia, Ukraine drives to complete breakdown of the existing structure and mechanisms of external economic relations. This conclusion follows from the fact that in March 2018 Ukraine scuttled the Agreement on Programme of economic cooperation with the Russian Federation for 2011-2020 that held a coordinated vision of Ukraine and Russia onto prospects of the long-run mutually beneficial economic cooperation. It means that Ukraine has no more interest in cooperation with Russia in various spheres of economy (like energy production, aviation, space industry, agriculture and so on, which were prioritized in the Agreement) and will look for more reliable partners which do not further political interests through economic relations. Another event that signalizes a radical turn in Ukrainian policy is stopping all activities within the Commonwealth of Independent States since May 2018 and non-prolongation of the Ukrainian-Russian Friendship, Cooperation and Partnership Treaty as of January 14, 1998 (September 2018).

Some Russian experts cannot admit that Ukraine will be in the position to adjust to the European technical standards and finally will be obliged to lift the existing economic sanctions and open its markets for Russian goods under pressure of approaching economic collapse, returning to *status quo* of the pre-revolution time [1, s. 134]. However, all the above-mentioned shows that Ukraine is moving fast away to the point of no return in its economic relations with Russia. Ukraine tries to pursue a strategy of reducing to a possible (economically rational) minimum the bilateral economic relations regardless of how Russia behaves within a specific period of time. This is since Russian political and economic strategy towards Ukraine is based on an assumption that Ukraine is a historic misconception and economic ties, in line with the military tools, must be used in order to bring it “to its place” as a part of the so-called ‘Russian world’.

As this ideological concept leaves no place for Ukrainian nation and statehood as such, there is no sense waiting until the Russian government adopted a more friendly strategy and to consider Ukraine as a respected and independent economic partner. That is why we fully support a forecast made by the experts of the Ukrainian Razumkov Centre that Ukraine as an independent state has no other choice but confronting coexistence with Russia that means permanent EW, drifting away and diminishing the volume of mutual economic relations [2].

As a bottom line for the aftermath of the Russia-Ukraine economic confrontation, we would like to cite one of the conclusions of Western experts: “By all appearances, the Ukrainian and Russian economies seem certain to keep drifting apart in the years ahead. Free of its own historical dependence on Russia, Ukraine will look to other markets, especially Europe, for new export destinations and energy supplies” [3].

The only mainstay of survival and triumph in an economic confrontation with a much stronger opponent is a consequent policy of economic reforms to raise the nation's economic capacity and to encourage Ukrainian people to work more efficiently.

Due to the huge difference in size and structure of economy, Ukraine could collapse in this situation of economic confrontation without support from the most of the world. Being outraged by Russia's breaking the world order with its aggressive actions against Ukraine, the most significant countries of the world introduced economic and other sanctions against Russia which hampered its tries to undermine the Ukrainian economy or to capture other territories.

Actually Russia has not achieved any of its goals within EW. In fact, the results of current economic warfare are opposite to the expected ones.

First of all, Ukraine made no political concessions as concerns its independence and statehood. In political sense, Ukraine is now far away from Russia in comparison to 2013. The nation is advancing on the path of economic integration with the EU rejecting all forms of previously existing economic cooperation with Russia and (like Customs Union, CIS *etc.*).

Secondly, Russian direct and indirect actions against the Ukrainian economy did not succeed in destroying it. Of course, they had a significant negative effect, but the Ukrainian economy shows the signs of recovery and demonstrates accelerating growth that is connected with advancements in technology and quality of goods. The 'eternal' bonds with Russian economy seem to weaken with a trend to make Russia an insignificant trade partner of Ukraine.

Russia also did not succeed in ousting Ukraine from the global markets. Being pushed out the Russian markets, Ukrainian goods nowadays are successfully traded in EU and Asia markets.

The recent experience of Russian EWs with the bordering post-Soviet countries which sought to break the long-lasting economic ties with Russia (the Baltic states, Moldova, Georgia) demonstrates that the course chosen by Ukraine could be a success.

As there are no chances for reconciliation, Ukraine needs to constantly apply subsequent measures in different spheres which could deplete Russian economy and made more problematic the active EW from the Russian side.

References:

1. Gusev L. The Economic Relations Between Ukraine And Russia At The Present Stage // Ante Portas – Studia nad Bezpieczeństwem. – 2015. – Nr 2(5). – S. 131-136.
2. Розрив між Україною і Росією тільки поглиблюватиметься – прогноз Центру Разумкова. – Access regime: <https://www.ukrinform.ua/rubric-politics/2195330-rozriv-miz-ukrainou-i-rosieu-tilki-poglibluvatimetsa-prognoz-centru-razumkova.html>.
3. The Economic Ramification of Conflict in Ukraine // Stratfor Worldview. – 20.04.2017. – Access regime: <https://worldview.stratfor.com/article/economic-ramifications-conflict-ukraine>.

УДК 339(982)

ПРОБЛЕМЫ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ: «В ЭПОХУ САНКЦИЙ»

ШУБИН Д.И.,

Магистрант,

Чебоксарский кооперативный институт

В современную эпоху, когда мир стал трансграничным любой национальный бизнес, как следствия развития, ищет пути выхода на мировой рынок со своим товаром. Российские компания не исключения из правил, как и все мировые игроки. Десятилетия пропаганды идеи «свободной торговли» на мировой арене, заключения между странами двухсторонних договоров и развития мировой торговли в рамках ВТО, приводит нас все к тем же противоречиям, которые были в нашей истории испокон веков. Количество стран с возрастающим экономическим потенциалом каждый год растет, что не может волновать старых игроков на рынке мировых товаров и услуг. Вследствие этих тенденций мы можем наблюдать новый виток экономических войн на мировой арене. Российские компании стали заложниками не только этих тенденций в мировой экономике, но и заложниками политических противоречий между странами Запада с одной стороны и с другой стороны России защищающими свои национальные интересы на мировой арене.

17 марта 2014 года США, не согласные с действиями России в ходе украинского кризиса, ввели санкции в отношении высокопоставленных российских политиков[1]. С этого переломного момента началась история «Санкционной войны», которая перешла из политической войны в экономическую с вводом дополнительных санкций на целые отрасли экономики и ряд компаний работающих на мировом рынке товаров и услуг.

Таблица 1- Список компаний попавших под санкции в 2018 году

Юридические лица	
«Ренова»	Агрохолдинг «Кубань»
«Рособоронэкспорт»	«Базовый элемент»
Российская финансовая корпорация	B-Finance Limited
«Русские машины»	En+ Group
«Русал»	ГАЗ
«ЭнПиВи Инжиниринг»	«Газпром бурение»
«Ладога Менеджмент»	«Евросибэнерго»

И в такой напряженной политической, экономической обстановке стартапам, малому, среднему бизнесу, как не кому другому сложно выйти на мировой рынок со своими товарами. Настороженность иностранных инвесторов к Российским компаниям определяется политикой запугивания и обеспокоенностью санкций со стороны ряда стран. Что препятствует получить дополнительные инвестиции, так необходимые для продвижения товара на мировом рынке. Не смотря на это, Российские компании выходят на мировой рынок при поддержке государства. Российский экспортный центр дает новые возможности для осуществления внешнеэкономической деятельности компаниям на мировой арене, создавая площадку для общения между российским и иностранным бизнесом. Показатели не сырьевого экспорта с 2016-2017 год выросли, растет количество заключенных сделок с новыми партнерами с Востока. Политика России направлена на сближение с восточными странами, и ищет новые рынки сбыта своей продукции. Экспорт России в январе-июле 2017 г., по предварительным данным ФТС России, составил 192,9 млрд долл. Несырьевой неэнергетический экспорт, по расчетам РЭЦ, составил 66 млрд долл. или 34,2% общего. Рост общего экспорта по сравнению с январем-июлем 2016 г. составил 26% (+40,3 млрд долл.), несырьевого неэнергетического – 16% (+9,1 млрд долл.) Основной вклад в увеличение общего экспорта внесло топливо (75% совокупного прироста), несырьевого неэнергетического – металлопродукция (46%), продовольствие (18%) и химические товары (16%).

- Структура несырьевого неэнергетического экспорта: 29,1% металлопродукция, 20,1% продукция машиностроения, 20% химические товары, 13,7% продовольствие, 8% лесобумажные товары, 4,5% драгоценные металлы и камни, 4,6% прочие товары.
- Наибольший рост в стоимостном выражении: драгоценные металлы и камни (+35%), металлопродукция (+29%), стекло, керамика, изделия из камня (+25%), разные промышленные товары (+25%), продовольствие (+22%), лесобумажные товары (+17%).
- Главные товары несырьевого неэнергетического экспорта: полуфабрикаты нелегированной стали (5%), алюминий и его сплавы (4,3%), пшеница (3,5%), пиломатериалы (3,4%), горячекатаный нелегированный листовой прокат (2,8%), рафинированная медь (2,7%), металлы платиновой группы, смешанные удобрения (по 2,4%), азотные удобрения (2%), мороженая рыба, калийные удобрения (по 1,7%), синтетический каучук (1,6%).
- Значительный рост поставок: нелегированные стальные полуфабрикаты (+0,94 млрд долл.), горячекатаный листовой прокат (+0,66 млрд), металлы платиновой группы (+0,54 млрд), рафинированная медь (+0,44 млрд), трубы большого диаметра (+0,42 млрд), пшеница, пиломатериалы (по +0,41 млрд), золото (+0,4 млрд), синтетический каучук (+0,34 млрд долл.).
- Наибольший рост физ. объема среди основных товаров: подсолнечное масло (+34%), мороженая рыба (+33%), легковые автомобили (+30%), пшеница (+18%), пиломатериалы, смешанные удобрения (по +11%).
- Основные направления несырьевого неэнергетического экспорта: СНГ (24,9%), Восточная Азия (15,1%), Западная Европа (11,8%), Восточная Европа (10,2%), Ближний Восток (9,6%), Северная Америка (7,5%), трейдеры и офшоры (6,1%), Северная Африка (5,3%).
- Ведущие партнеры по несырьевому неэнергетическому экспорту: Китай (8,4%), Казахстан (8,3%), Белоруссия (6,8%), США (5,9%), Турция (5,4%), Украина (3,9%), Нидерланды (3,8%), Германия (3,4%), Индия (3%), Египет (2,8%), Финляндия (2,6%).
- Значительный рост поставок: Казахстан (+1,45 млрд долл.), Китай (+1,38 млрд), Белоруссия (+1,17 млрд), Финляндия (+0,83 млрд), Турция (+0,79 млрд), США (+0,77 млрд), Азербайджан (+0,51 млрд), Япония (+0,45 млрд), Чехия (+0,41 млрд), Тайвань (+0,36 млрд), Швейцария (+0,32 млрд долл.) [3].

Результаты экономической деятельности, полученные Российскими компаниями в годы санкций росли, как и вся мировая экономика. Но при отмене санкций, количество Российских компаний вышедших на мировой рынок в разы было бы больше за аналогичный период времени. И синергетический эффект от взаимодействия компаний помог бы мировой экономике в увеличение ВВП на 3%, от сегодняшних значений.

Список литературы:

1. РИА Новости – режим доступа: <https://ria.ru/spravka/20150216/1046144422.html>
2. РБК-Новости – режим доступа: <https://www.rbc.ru/politics/06/04/2018/5ac76b7e9a79472082f0c008>
3. РЭЦ - режим доступа: https://www.exportcenter.ru/international_markets/russian_exports

UDC 338.43.01

TOP-PRIORITY TASKS OF THE EAEU MEMBER COUNTRIES IN SOLVING THE PROBLEMS OF THEIR FOOD SECURITY

YANOVSKAYA O.A.

Doctor of Economics, Professor,

SAGINOVA S.A.

PhD student,

Financial Academy JSC

The study of macroeconomic regulation measures in the EAEU countries has shown that economic integration does not yet affect sufficiently the formation of favorable macroeconomic trends. Quite possible that the short duration of their union have not come to super-positive results within a few years. Improving competitiveness of national

economics, easing the conditions for doing business, attraction of foreign investments in the EAEU countries are the goals and objectives to create an integration associations stated in the Treaty on the Eurasian Economic Union not yet fully implemented [1].

Agro-industrial complex (AIC) is one of the strategic directions of the EAEU member states economy ensuring the food security. About 300 million hectares of land are in the member states agriculture, and the total market is 182,1 million consumers. The share of agricultural production in the gross domestic product amounted to 20% in the Republic of Armenia, 15% in the Kyrgyz Republic, 8% in the Republic of Belarus, 4,5% in the Republic of Kazakhstan and 3,5% in the Russian Federation over the past 5 years on the average [2].

AIC is an economic sector having all the capabilities to turn natural advantages into competitive ones with further deepening of the regional integration of the EAEU countries. With the benefit of natural advantages in comparison with other integration groups and large potential in the agriculture, the EAEU countries should not only meet their own needs for high-quality, ecological, organic agricultural products, but can also enter into equal competition for customers outside the EAEU market.

The analysis showed that, despite the positive trends in the interaction between EAEU countries in the agro-industrial complex including the growth of production output and trade volume of agricultural products in the framework of the association, etc., import dependence on third countries persists in the EAEU countries, and this situation basically contradicts the canons of integration and competitiveness theories.

Therefore, promotion of the specialization and cooperation in agricultural proceeding with entrance to the production capacities, enabling to focus on national producers should be considered as the key priority of technological integration and diversification in the agro-industrial complex, especially between Kazakhstan and Russia. Literature searches have shown that the efficiency of agricultural production is assessed in relation to satisfaction of the consumers' food requirements and industrial demand for raw materials, as well as the industry monetary contribution to solving the economic issues.

According to the EAEU methodology, the calculation of the share of agricultural products, raw materials and food produced in the aggregate volume of other commodity resources in the domestic market of a union member state is a ballpark figure of a quantitative assessment of food security. As we know it, exactly food safety is one of the most important tasks of using the EAEU member countries' natural advantages due to their natural, climatic, territorial and local features, along with the unique possibility of mutual food provision within the integrated association.

In order to assess the achievement of a food security threshold for the EAEU population, we will be guided by the recommendations of experts who have developed the following standard values in the ratio of production/consumption, i.e. grain is at least 95%; vegetable oil - not less than 80%; sugar – not less than 80%; meat and meat products (meat basis) – not less than 85%; milk and dairy products (milk basis) – not less than 90%; fish products – at least 80%.

Qualitative deepening of integration cooperation will contribute in solving issues of seed production, young stock fattening, breeding management, etc. The integration processes between agriculture and industrial sectors improve the material and technical base of agriculture, enable advanced processing of agricultural products and its long-term storage, reduce losses. Ultimately, any integration process provides a higher end result than a single enterprise or industry.

It is no mere chance that the President of the Republic of Kazakhstan N.A. Nazarbayev, the ideological inspirer and initiator of integration interactions in the post-Soviet space, emphasizes the need to solve problems related to improving the life of the Kazakh people not only with the help of the Republic's national policy, but also due to the foreign policy, including by integrating efforts of Eurasian Economic Union member countries in the qualitative development of regional economic integration.

Then the President also notes the need of forward-looking development of the union by joining forces and with a knowledge of the development pathway for 15-20 years ahead. At the same time, the following two significant aspects express the main EAEU task in the first half of the 21st century. The first aspect is the application of natural competitive advantages associated with the location between the East and the West to transform the EAEU groupings into one of the key economic world macroregions. The second aspect is to reach the world's highly developed economies level upon economic performance indications [3]. The results of calculating the index of comparative advantage in the export of food products and agricultural raw materials of the EAEU member countries in 2015 to assess the EAEU member countries' results of agro-industrial resource potential use are given in Table.1.

Table 1 – Exports Comparative Advantage Index of “Food Products and Agricultural Raw Materials” commodity line for EAEU member countries in 2015

Country	Comparative Advantage Index	
	EAEU	Non-CIS countries
Russia	0,22	0,715
Kazakhstan	0,006	0,011
Belarus	0,136	0,001
Armenia	0,0001	0,00005
Kyrgyzstan	0,0001	0,00002
Note: Compiled by source [4]		

According to the figures, the export of the EAEU member states' products in the "Food Products and Agricultural Raw Materials" commodity line is geographically targeted mainly to Non-CIS countries. At the same time, we recall that if the index value is close to 1 then the country exports the goods, having comparative advantages, in other words, the country has more chances in the competition for customers of its products.

On the contrary, when the calculated indicator approaches 0, export for this commodity heading is irrational in the context of its ability to compete with other similar goods, and accordingly it will require more efforts for promotion, protection and improvement of its properties and quality characteristics. On the basis thereof, it can be considered that Russian export to Non-CIS countries with the index of 0,715 is the most competitive in comparison with other members of the integration unit, while Kyrgyzstan with the indicator of 0,00002 is the least oriented outside the Union [5].

Export of Russia, Kazakhstan, Belarus, Kyrgyzstan and Armenia to the EAEU have a lower index of comparative advantage, the indicator ranges from 0,22 (Russia has the highest indicator) to 0,0001 (Kyrgyzstan and Armenia have the lowest indicators).

The relatively short membership of Armenia and Kyrgyzstan in the EAEU integration group does not enable to assess adequately the possible effectiveness of these countries in agricultural sectors' resource potential application in mutual trade. But experts estimate the possibility to turn the natural advantages of national agricultural producers into competitive ones quite optimistically already at this stage.

The export of meat, fruits and vegetables is called as the promising areas of the export policy in Kyrgyzstan and Armenia, "young" EAEU participants. Thus, Armenia is a major producer of greenhouse products, for example, tomatoes, and, it can compete for this goods with Uzbek and other producers, exporting it to the EAEU common market.

It is worth pointing out that the natural advantages of the EAEU countries in the agro-industrial complex are not used as tools in competition with manufacturers from Europe and China. The following figures confirm this fact: the export of raw materials and goods with low added value constitute 94 per cent out of 100 per cent for Kazakhstani exporters of agro-industrial products and high added value goods constitute only 6 per cent.

The same picture is relevant not only for Kazakhstan, but also for Russia, Kyrgyzstan and other members of the union, since the export of raw materials and goods with low value added from EAEU to third countries amounts to 86,1 per cent. Competitiveness and efficiency are out of the question in such foreign trade structure with predominance of raw agricultural products [6].

Therefore, the key and priority objective is to increase the investment attractiveness of the industry and of the agribusiness as a whole. In particular, funding gap of the "Agribusiness 2020 Program" tools in Kazakhstan, effects the low level of competitiveness of national agricultural producers. Thus, the funding gap amounted to 26 billion tenge (14,13 per cent) in 2013, to 110 billion tenge (35,4 per cent) in 2014, 109 billion tenge (32,5 per cent) in 2015, 124 billion tenge (35,9 per cent) in 2016, and 175,4 billion tenge (45,8%) in 2017 (in the forecast) [7].

The investments in Kazakhstan agriculture are still insufficient. According to the results of 2015, 167,1 billion tenge was invested into the fixed agriculture capital, that is 23 times less than the volume of fixed capital stock investments in industry and 7 times less than in transport and warehousing [8].

In general, it is still early days to talk about the high efficiency of the EAEU countries' agrarian sector resource potential application at this integration stage. Evaluation of the export potential of the EAEU member countries' national producers of food products and agricultural raw materials allowed to draw the following conclusions:

1. Russia and Belarus have higher comparative advantages in the export of agricultural products in comparison with the other EAEU member countries.

2. EAEU member countries do not use maximum opportunities for the export of their products within the regional grouping, and the level of EAEU export potential development of the agro-industrial complex is low. In order to evolve opportunities into the competitive advantages of national agricultural producers, the problems accumulated in this sector should be solved on the system level. So, for example, insufficient funding of the agro-industrial complex is a great problem holding back the qualitative development of the sector and thereby reduces the potential for effective integration cooperation at the regional level.

3. Training of highly qualified specialists, development of a scientifically grounded methodology for the intensive development of the industry using the progressive foreign experience of successful countries in the world, development of infrastructure to support the economic sector, and welfare gain of the rural population should become the tasks of the EAEU member countries' agriculture ministries, as well as other departmental structures. Use of energy-saving technologies and technologies for recycling and processing of raw materials requires due and priority consideration.

4. It is important to organize strict control over observance of the technical regulation, environmental safety standards and product quality requirements. Finance lease opportunities and subsidization of the production modernization should be used in order to re-equip enterprises of the economic sector. It is necessary to combat with clandestine importation and smuggling through joint efforts based on the world practice.

5. The key priorities of the technological integration into the agro-industrial complex include production of high value-added goods and advanced processing of raw materials; stimulation of investment activity and innovative development of the economic sector; increasing of the agricultural producers profitability and the development of mechanisms to increase the attractiveness of job in rural areas; development of the agro-food market infrastructure and

modern logistics centers through joint efforts; development of joint cooperation ties and projects in agribusiness for the purpose of import substitution; implementation of the coordinated marketing policy, including selling for entering foreign markets.

The implementation of the functioning and development mechanism for the food safety system is focused on ensuring the coordinated economic agents' interaction promoting the achievement of the system's goal, i.e. continuous satisfaction of the population's requirements in main foodstuffs.

References:

1. Treaty on the Eurasian Economic Union (signed in Astana on 05.29.2014) (as amended on 05.05.2015). – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/
2. Agro-industrial policy of the Eurasian Economic Union/ Edited by S.S. Sidorsky, a member of the College (Minister) for industry and agro-industrial complex of the Eurasian Economic Commission. – M., 2015. – P.20.
3. Prospects for the development of the Eurasian Economic Union. – <http://kazorta.org/perspektivy-razvitiya-evrazijskogo-ekonomicheskogo-soyuza/>
4. Bludova S. N. Assessment of the dynamics of comparative advantages in foreign trade of the EAEU countries // Bulletin of the North Caucasus Humanitarian Institute. 2016. – No. 1. – P.30-34.
5. Balassa B. Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage// The Manchester School of Economic and Social Studies. 1965. – Vol. 33. – P. 99-123.
6. Evaluation of the efficiency of the EAEU member countries agro-industrial complex resource potential application (coauthored with Nurpeisova A. A.) // International Journal of Applied and Fundamental Research. 2016. – No. 10, part 2. – P.305-309.
7. The Ministry of Agriculture: Agribusiness 2020 Program is underfinanced annually by 30-40%. The competitiveness of the Kazakh agro-industrial complex is decreasing. – <http://margin.kz/news/1880/programma-agrobiznes-2020>.
8. Speech by the Minister of Agriculture at the Parliamentary hearings on “Improving competitiveness of the domestic agricultural sector in the context of EAEU and WTO: legislative regulation and its practical implementation.”

8 НАПРАВЛЕНИЕ: **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

УДК 346.9+339.372

КҮН ТӘРТІБІНДЕ ТҰТЫНУШЫЛАРДЫҢ ҚОРҒАУ МЕН РЕТТЕУ МӘСЕЛЕСІ

АМАНТАЙҰЛЫ А.

аға оқытушысы, з.ғ. магистрі

Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық университеті

БАЙМАГАМБЕТОВ Д.С.

Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық университетінің

2 курс студенті

Сөзімізді бастамас бұрын тұтынушы деген кім дегенге тоқталып өтейік. Тұтынушы – өз қажеттіліктерінің қанағаттандырылуына тауарларды сатып алуға немесе оған тапсырыс беруге тікелей немесе жанама ниеттенетін, сондай-ақ, сатып алатын немесе пайдасына жарататын жеке және заңды тұлға.

Демократиялық қоғамды дамытудың басты міндеттерінің бірі тауар мен қызмет нарығындағы кәсіпкер мен тұтынушының арасындағы тепе-теңдікті сақтау болып табылады. Бұл орайда жеке бизнестің құқын қорғаушылар баршылық. Оның басты қамқоршысының бірі мемлекет деуге болады. Қазір бізге кәсіпкерлермен қатар тұтынушылар құқығының қорғалуына назардан тыс қалдырмау керек. Өйткені ол кәсіпкерліктің дамымуына кедергі келтіретіні түсінікті. Ал, тұтынушы өз кезегінде тауардың сапасына, бағасына нақты, шынайы баға беретін сарапшы болып табылады. Қазақстан Республикасы адам және азаматтың құқығы мен бостандығының қорғалуына кепілдік береді. Мәселен, Қазақстан Республикасы Конституциясының 14-бабында былай делінген: «тегіне, әлеуметтік, лауазымы және мүлктік жағдайына, жынысына, нәсіліне, ұлтына, тіліне, дінге көзқарасына, намысына, тұрғылықты жеріне байланысты немесе кез - келген өзге жағдайлар бойынша ешкімді де кемсітуге болмайды және заң мен сот алдында бәрі тең [1].

Осыған сәйкес, құқықтық мемлекеттің және өркениетті қоғамның азаматтарының қалыпты өмір сүруіне заңдылық негіз болады. Ал заңдылық азаматтардың заң алдындағы нақты теңдігін қамтамасыз етуге қабілетті қоғам жағдайында ғана орын алуы мүмкін. Мұндай жағдай барлық азаматтарға, қажеттіліктерін қанағаттандыруға тиімді жағдай жасау, нарықтық экономикалық қатынастардағы материалдық игіліктерді өндіру саласында теңдікті қамтамасыз ету арқылы қалыптасады. Әрі бұл құқықтық мемлекеттің басты міндеті.

Ал азаматтардың қажеттіліктерінің ауқымды бөлігі тауар алу арқылы, яғни сауда саласында қанағаттандырылады. Біз күнделікті өмірде азық-түлік, киім, тұрмыстық заттар және өзге де тауарлар сатып ала отырып, бұл қатынастардың құқықтық жағына көңіл аудармаймыз. Өкінішке орай, өз әрекетімізді «тұтынушының» әрекеті ретінде және сатушының әрекетін заң тұрғысынан бағалау қажеттігі, біздің қандай да бір құқығымыз бұзылған кезден бастап қана пайда болады. Бірақ өз құқығымызды біле тұрсақ та, оны осындай тұрақсыз экономикалық жағдайда қорғау қиынға соғады.

Ал жалпы алғанда тұтынушылар мен сатып алушылардың құқықтарын қорғау институты біздің елімізде әлі де болса толығымен зерттелмеген және осы мәселе бүгінгі күннің күрделі мәселерінің қатарына жатады.

Әлі еліміз құқықтық мемлекет құру жолына түскен және жеке тұлғаның құқығын қорғау мемлекет мүддесін қорғаудан жоғары бола бастаған қазіргі жағдайда тұтынушылардың құқықтарын қорғау мәселесі өзекті де қызықты.

Тұтынушылардың құқықтарын қорғау институтының мәнін ашу, оның қазіргі жағдайына талдау жасау бұл мәселеге қатысты нормативтік құқықтық актілермен танысуға, практикада тұтынушылардың құқықтарын қорғау мәселесі бойынша тәжірибелік маңызы бар қорытындылар мен ұсыныстар дайындауға тырысамыз.

Қазіргі кездегі тұтынушылардың құқықтары қысқа уақыт аралығында емес, прогрессивтік қауымның өзінің тұтынушылық құқықтары үшін бір жарым ғасыр күресі нәтижесінде қоғамдық және құқықтық жүйедегі өзінің беделді орнын алды. Тұтынушылар қозғалысын бүкіл әлемнен байқауға болады. Біздің елімізде бұл қозғалыс салыстырмалы түрде жас болып табылады, оның дамуы біздің еліміздің 1991-жылы тәуелсіздік алуымен, жоспарлық экономикадан нарықтық экономикаға көшумен байланысты. Бұрын тоталитарлық жүйеде өмір сүрген уақытта тұтынушылардың құқықтарын қорғаумен бір орган ғана жанамалы түрде шұғылданды, ол – Сауда Министрлігі.

Содан кейін барып нарықтық реформалар жасалды, оның соңынан – тұтынушылардың құқықтарын қорғауға бағытталған заңдар қабылданды. Сол кездері алғашқы тұтынушылар ұйымдары екі жолмен қалыптасқан еді. Бір жағынан, белгілі бір себептер бойынша тұтынушылардың құқықтарын қорғауға мүдделі, өзінше бір интеллектуалдар (журналистер, экономистер, социологтар, заңгерлер және т.б.) клубы құрылды. Көбінде олар газет-журналдар төңірегінде жиналды.

Қазір біздің елімізде адамдардың тұтынушылық сауатын ашуға аса зор мән берілмей отыр. Осы тақырыпқа арналған кітаптар жоқтың қасы. Сондықтан да біздің еліміздің азаматтарының тұтынушылық білімін арттыру қажет. Бұл үшін нақты шаралар қолдану керек. Бұқаралық ақпарат құралдарынан (теледидар, радио) осы тақырыпқа арналған бағдарламалар ашу керек, газет-журналдар арқылы да мақалалар көп жазу керек, тіпті тұтынушыларға арналған жеке газет-журналдар болса да артық емес. Тұтынушының білімін арттыратын кітаптар, кітапшалар шығару керек, меніңше ЖОО-да заңгер мамандығында оқитындарға арнайы курс оқытылуы керек.

Бұл жерде алға қойылатын мақсат, әрбір адамды өзін нарықтық экономиканың басты тұлғасы – тұтынушы ретінде сезінуді үйрету керек. Өйткені, заң тек сауатты және жауапты тұтынушылық әрекетті жүзеге асыру құралы болып табылады.

Тұтынушыға тиісті мәселелерді реттеу кезінде азаматтық заңнама, яғни Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің нормалары негізгі рөлді атқарады. Азаматтық кодекстің жалпы бөлімінде азаматтар мен ұйымдардың азаматтық құқықтық қатынас айналымына қатысуының негіздері, азаматтық-құқықтық шарттар мен мәмілелерді жасаудың негізгі талаптары мен ережелері айқындалады. Тұтынушылардың құқықтарын қорғау және реттеуге тиісті заң шығармашық нормалар құрамына әртүрлі нормативтік құқықтық актілер енеді. Оның қатарына «Тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы» Қазақстан Республикасының 2010 жылғы 4 мамырдағы № 274-IV Заңы және 2014 жылғы 5 шілдедегі № 235-V Қазақстан Республикасының Әкімшілік құқық бұзушылықтар туралы кодексі т.б. өзге де нормативтік құқықтық актілер кіреді. Үкіметтің қаулыларыда жатады. Мұндай нормативтік құқықтық актілер кез келген уақытта қатынасты реттеп отыратындай болуы қажет, өйткені құқықтық қатынастар тоқтап тұрмайды, өзгеріп қайта жаңарып, үнемі құылып тұрады, сондықтан оны әрқашан жетілдіріп отыру керек [2].

Заңнамада кемшілік жақтарыда бар мәселен, біріншіден, тұтынушылар өз құқықтарын өздері қорғайды. Яғни алдауға түскен азамат талабы орындалғанға дейін сауда орнына бірнеше рет баруы керек. Тіпті болмаған жағдайда ғана құқық қорғау органына баруға рұқсаты бар. Екіншіден, жаңа заңда тұтынушылардың құқығын қорғайтын ұйымдардың міндеттері жан-жақты қарастырылғанымен, құқықтары өте аз қамтылған. Сол сияқты заңға сәйкес, біз өз күнімізді өзіміз көруіміз керек болады. Бұған дейін тұрғындардың құқығын қорғауға кеткен шығынымызды айыпты жақ төлеп келген болса, бұдан былай олар тек айыппұл төлеумен ғана шектелмек.

Бірақ өкінішке орай, тұтынушылардың құқықтарын қорғау мәселесі бүгінгі күнгі Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық өміріндегі әлі нақты шешімін таппаған күрделі мәселелердің бірі. Оған жоғарыда атап өткен көптеген себептер негіз болып отыр [3].

Күнделікті күйбең тіршілікте қарапайым тұтынушының құқығына нұқсан келтіретін жайттармен жиі кездесіп жатамыз. Таңертен сатып алған сүтіңіз кешкісін іріп кетсе, ал сатушы оны ауыстырудан бас тартса, нанның салмағы тиісті мөлшерден кем болса, тіпті, қалалық көліктерде төлеген ақшаңызға билет берілмесе, мұның бәрі – тұтынушы құқығын шектейтін әрекеттер. Алайда бұл тек ұсақ-түйек қана. Мәселен, Астана қаласының «Әділет» тұтынушылар құқығын қорғау қоғамдық бірлестігіне түсетін әрбір үшінші шағым сапасыз ұялы телефондарға байланысты көрінеді. «Жасыратыны жоқ, Қазақстан әлдеқашан контрафактілік тауарлардың қоқысына айналған. Еліміздің сауда айналымында жүрген ұялы телефондардың 88 пайызы – контрафактілік тауар. Олар әртүрлі «сотқалардың» бөлшектерінен жиналған фирмалық тауардың арзан көшірмесі ғана. Сондықтан бүгін сатып алған байланыс құралыңыз ертеңгі күні істен шығып жатса, таң қалмай-ақ қойыңыз.

Қазіргі уақытта дүкен сөрелерінде ұялы телефондар түр-түрімен кездеседі, бірақ солардың ішінен сапалысын таңдап алу қиынның-қиыны. Кейбір алаяқ сатушылар бизнес желісін жақсылап жоспарлап алған. Мәселен, сатқан тауарына жарты жылдық немесе бір жылдық кепілдік береді де, жоғарыда атап кеткен жағдайға тап бола қалсаңыз, сізге арнайы «сервис орталығына» жолдама ұсынады. «Негізінен кез келген ұялы телефонға сатушы емес, шығаратын фирманың өзі кепілдік береді. Ол кепілдік мерзімі үш, әрі кетсе бір жылдан кем болмауы тиіс. Егер 14 күннің ішінде тауардың ақауы байқалса, міндетті түрде жаңасына ауыстырылып немесе ақшасы қайтарылуы керек. Ол мерзімнен асып кеткен жағдайда арнайы сервис орталығына тегін жөндеуге жіберілуі керек». Бұл жерде де халықтың аңқаулығын асыра пайдаланатындар жеткілікті. «Сотқанызға» сараптама жасап шыққан «сервис орталығы» «мына телефон соққыға ұшыраған немесе құлатып алғансыз, жүйелік ақаулары байқалмайды» деп, бар пәлені өзіңізге жауып, сыпайы ғана шығарып салады. Осы іс бойынша «Әділет» тұтынушылар құқығын қорғау орталығы бірнеше қылмыстық топтарды әшкерелеген. Мәселен, телефоныңыздың тағдырын шешуші «сервис орталығының» қызметкері сол тауарды сатқан адамның сіңлісі немесе бауыры, яғни, бір топтың адамдары болып шыққан. Шағымдар ішінде екінші орын алатыны – сапасыз аяқкіімдер.

Жақында жоғарғы атаулы орталыққа бір арыз түскен. Тұтынушы қымбат дүкендердің бірінен 50 пайыз жеңілдікпен 16 000 теңгеге Италияның «сапалы» етігін сатып алса керек. Бір жұма болмай ол етіктің табаны жарылып қалған. Сатушылар, әрине, жырттық етікті ауыстырудан бас тартқан. Экспертизалық зерттеулердің нәтижесі бойынша жарты бағасына сатылған «Италияның сапалы етігі» қытайдың арзанқол дүниесі болып шығып, ақшасы иесіне қайтарылған. Жалпы, сапасыз тауарды сатып алып, соңынан сан соғып қалмас үшін, сатушыдан міндетті түрде чек талап етуге кеңес беріледі. Осы «сиқырлы» чектің арқасында осыдан екі жыл

бұрын Астана қаласы бойынша 1 млн. теңгеге жуық қаржы өз иелеріне қайтарылған. Өкінішке қарай, арзан ақшаның соңына түскен алаяқтар заманында бұл тек теңіздің тамшысындай ғана.

Азық-түлік, тұрмыстық техника, дәрі-дәрмек, тағы басқа сапасыз тауарлар легі бірнеше шағымдар кітапшасын толтырып үлгерген. Соның бірін атайтын болсақ – стоматологиялық қызметке қатысты шағым. Сау әйелдің стоматологияда дүние салуы тек бір отбасының емес, тегіс бір мемлекеттің қайғысына айналды. Әсте, осы қаралы оқиғадан кейін сыннан қорытынды шығарған ақ халаттылардың арқасында тұрғындардың күлкісі жарқын болды деп айту әлі де болса қиынға соғып тұр. Оған мына мысал дәлел. Тіс ауруына шағымданған азаматша елордалық тіс емханаларының біріне жүгінеді. Оның ауыр халін аңғарған ақ халатты абзал жан бір тіс үшін қызмет құнын 15 000 теңге деп, бағаны көкке ата салады. Емделуші қалтасында бар болғаны 12 000 теңгесін көрсеткенде, базардағы саудагердің кейпін танытқан стоматолог сөзге келмей, келісе кетеді. Өткен жылғы қайғылы оқиғаны есіне алған тіс жұлдырушы азаматшаның: «Кешіріңіз, тісіме не егіп жатқаныңызды білуге бола ма?», – деген сұрағына дәрігер: «Жұмысың қанша, тісің жазылса болды емес пе!», – деп зілмен жауап қайтарған.

Стоматолог қызметінің шикілігін сезген азаматшаның ертеңгі күні беті адам танымастай қисайып кетеді. Оқиға соңында пациенттің: «Тұтынушылар құқығын қорғау орталығына шағымданамын!», – деген ескертпесінен кейін медициналық мекеме алған ақшасын қайтаруға асыққан. Алайда денсаулық дегенде ақшаның қашанда құнсыз екені айтпаса да белгілі. Міне осында келіп «Сервис» деген атаққа сай келмейтін бүгінгі қызмет сапасының сын көтермейтіндігі жасырын емес [4, 69 б.].

Тұтынушылардың құқықтарын қорғау саласында көптеген оң қадамдар жасалғандығына қарамастан, бұл мәселенің әлі де болса толық шешімі табылмай отырғаны себепті. Бұл мәселелерді шешу бүгінгі күннің міндеті. Ал біздің бұл мәселеге қатысты төмендегідей ұсыныстарымыз бар:

1. Тұтынушылардың құқықтарын қорғау саласында басты рөл атқаратын «Тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы» Қазақстан Республикасының заңына қазіргі өмір талабына сай және тұтынушылар шағымдарын ескере отырып өзгерістер мен толықтырулар енгізу керек.

2. Тұтынушылардың құқықтарын қорғау мәселесі бойынша мемлекеттік дәрежеде де, халықаралық дәрежеде де ақпарат жүйесін қалыптастыру керек. Өйткені біздің тұтынушыларымыз құқықтық жағынан әлі де болса сауатсыз. «Сіздің құқықтарыңыз бұзылса тұтынушы ретінде өз құқықтарыңызды еркін қорғаңыз. Өз кезегінде тұтынушылық құқықтарыңыз бен мүдделеріңізді қорғауға және заңи кеңеске барлық құқық қорғау органдарына, ұйымдарына баруыңызға болады». Міне осындай жарнамалар тұтынушылар көп жүретін жерлерде болуы қажет.

3. Тұтынушылардың құқықтарын қорғаудың мемлекеттік жүйесін қайта жаңғырту қажет. Тұтынушылардың құқықтарын қорғаудың элетронды жүйесін енгізу.

4. Тұтынушылардың құқықтарын қорғау ұйымдарын көптеп құру және оларға мемлекет тарабынан қолдау көрсету керек. Бұл ұйымдардың қызметінің мақсаты – тұтынушылардың құқықтарын қорғау болып табылады, сондықтан олар осы салаға қатысты нормативтік актілердің қағаз жүзінде қалмай нақты орындалуына зор ықпалын тигізеді.

5. Тұтынушылардың құқықтарын қорғау саласында халықаралық ынтымақтастықты дамыту керек. Өйткені бұл Қазақстандағы тұтынушылардың құқықтарын қорғау қозғалысының жаңа дәрежеге көтерілуіне және тұтынушылардың құқықтарын қорғау саласында жасалатын шаралардың сапасының артуына зор ықпалын тигізеді.

Біздің мақсат басқаларды даттап, жақсы атану емес, сапасыздықтың салдары қайғылы оқиғамен аяқталмасын деген тілеу ғана. Бүгінде сан түрлі себептермен келіп түсетін шағымдар есебі көп. Өкінішке қарай, бәріне бірдей көмектесу мүмкін емес. Оның үстіне шағын және орта бизнеске еркіндік беру және қолдау біреуге пайда әкелгенімен, құқық қорғаушылардың қол-аяғын бірдей байлап отыр десе де болады. Соның салдарынан алаяқ кәсіпкерлер ар-ұяттарын ақшаға айырбастап, кесірін жазықсыз тұтынушыларға тигізуде.

Әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы 1995 жылғы 30 тамызда республикалық референдумда қабылданған) (1998-2007 ж.ж., 2011 ж., және 10.03.2017 ж. берілген өзгерістер мен толықтыруларымен)
2. «Тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы» Қазақстан Республикасының 2010 жылғы 4 мамырдағы № 274-IV Заңы. (24.05.2018 [№ 156-VI](#) берілген өзгерістер мен толықтыруларымен)
3. «Заң тұтынушыны қорғай ма, әлде...» Менеджмент Качества №4 (34) 2010.
4. Мороз С. П. Кәсіпкерлік (шаруашылық) құқық: оқулық. - Алматы : Бастау, 2009.

АНАЛИЗ УРОВНЯ ПРЕСТУПНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

БАШИРОВ А. В.,

к.т.н., зав. лабораторией НИИ ЭПИ

ХАНОВ Т. А.,

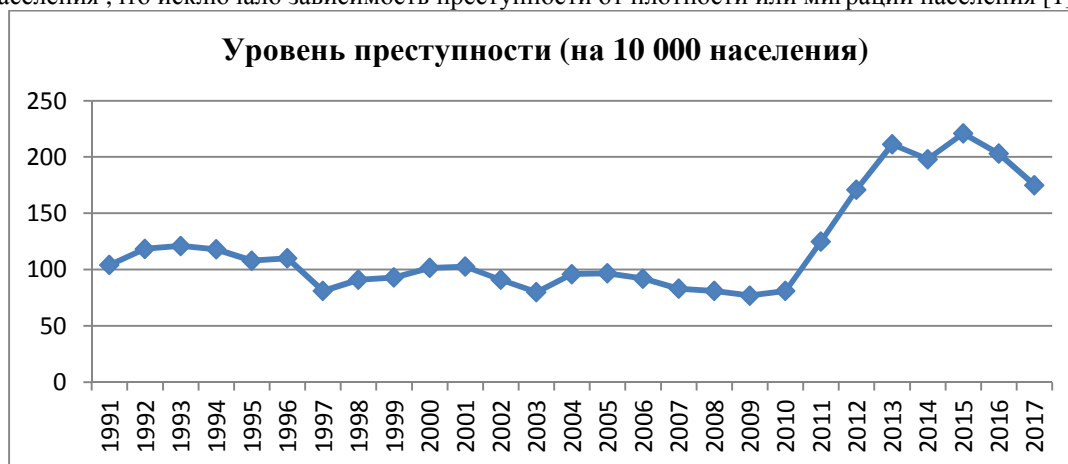
д.ю.н, проф., директор НИИ ЭПИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

В лаборатории инновационных и научно-образовательных технологий научно исследовательского института экономических правовых исследований КЭУК Казпотребсоюза проводятся грантовые и поисковые научные исследования по соответствующей проблематике.

В частности, анализируя состояние преступности в Республике Казахстан в качестве исходных данных были использованы официальные данные Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной Прокуратуры Республики Казахстан.

Для объективности анализа авторами рассматривался такой параметр как уровень преступности на 10000 населения, что исключало зависимость преступности от плотности или миграции населения [1]



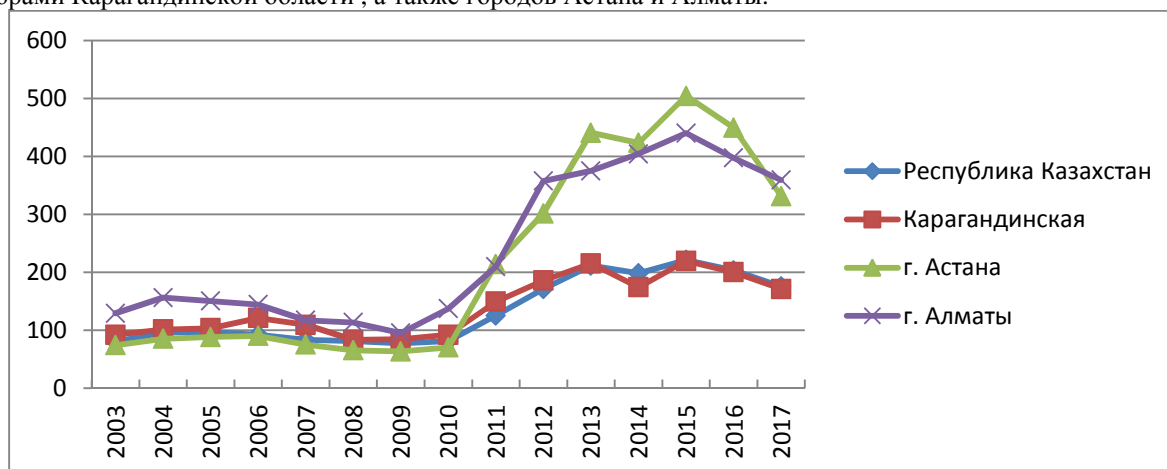
Примечание-Составлено авторами на основании [1]

Рисунок 1. Уровень преступности в Республике Казахстан (на 10000 жителей)

Из рисунка 1 очевидно, что начиная с 2010 года в Республике Казахстан произошел резкий рост уровня преступности.

Используя данные основных показателей за 2003-2017 были построены зависимости уровня преступности по областям и городам РК и, в частности, г Астана и г Алматы [2]

На рисунке 2 можно увидеть сопоставление динамики уровня в Республике Казахстан, выбранной авторами Карагандинской области, а также городов Астана и Алматы.



Примечание -Составлено авторами на основании [2]

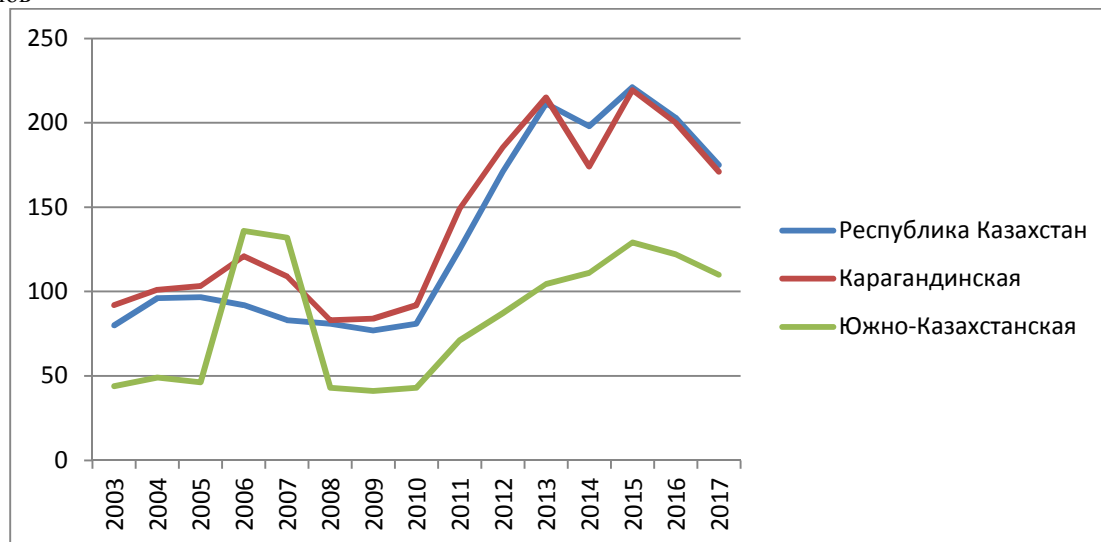
Рисунок 2. Сопоставление уровня преступности в различных регионах Республики Казахстан (на 10000 жителей)

При этом из рисунка 2 очевидно:

- зависимости имеют сходный тренд, что позволяет судить об их связанности;
- уровень преступности городов Астаны и Алматы выше других регионов РК.

Одинаковые тенденции подтверждает проведенный авторами корреляционный анализ результаты которого показывают существенную связь уровня преступности в регионах Казахстана. Результаты также показали низкие оценки корреляционной связи уровня преступности Южно-Казахстанской области и всех остальных регионов РК. На основании этих обобщений была построены сопоставительные тренды зависимостей Южно-Казахстанской, Карагандинской и Республики Казахстан (рисунок 3).

Представленные на рисунке 3 зависимости подтверждают выводы проведенного анализа о том, что динамика уровня преступности Южно-Казахстанской области принципиально отличается от динамики других регионов



Примечание-Составлено авторами на основании [2]

Рисунок. 3 Тренды уровня преступности (на 10000 жителей) Южно-Казахстанской области, Карагандинской области и Республики Казахстан

Обобщая вышеприведенные официальные данные уровня преступности по Республике Казахстан следует отметить :

- 1) с 2010 по 2013 год в Республике произошло резкое возрастание уровня преступности;
- 2) на протяжении рассматриваемого промежутка уровень преступности крупных городов Астаны и Алматы был выше, чем в других регионах;
- 3) в целом преступность Казахстана имеет однородный, связанный характер;
- 4) с 2005 по 2008 года динамика уровня преступности Южно-Казахстанской области принципиально отличалась от динамики уровня преступности как в среднем по Казахстану, так и по любому региону в Республике Казахстан.

Следует также отметить, что авторы продолжают исследования в этом направлении и попытаются обосновать выявленные закономерности.

Список литературы:

1. Министерство национальной экономики Республики Казахстан Комитет по статистике // Официальная статистическая информация // Правонарушения: Динамические таблицы за 1991-2017 годы- Режим доступа: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersOffences?_afzLoop=3773992361352657#%40%3F_afzLoop%3D3773992361352657%26_adf.ctrl-state%3Da4b29bnaw_128
2. Министерство национальной экономики Республики Казахстан Комитет по статистике // Официальная статистическая информация // Правонарушения Основные показатели за 2003-2017 годы - Режим доступа: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersOffences?_afzLoop=3773992361352657#%40%3F_afzLoop%3D3773992361352657%26_adf.ctrl-state%3Da4b29bnaw_128

**ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ЖКХ В АСПЕКТЕ
ЗАЩИТЫ ПРАВ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ**

БОРЗЕНКОВ А.Ю.,
старший преподаватель
РЫЧАГОВА О.Е.,
к.ю.н.,

Сибирский университет потребительской кооперации

Социально-экономические отношения в сфере жилищно-коммунального хозяйства в настоящее время характеризуются высокой степенью проблематизации в связи с возникновением споров между субъектами, оказывающими коммунальные услуги, что негативно отражается на реализации прав и законных интересов собственников жилых помещений.

Наиболее распространена ситуация создания собственниками жилых помещений товариществ собственников жилья и, соответственно, отказ от получения услуг управляющих организаций. Обычной практикой в таком случае становится, во-первых, оспаривание некоторыми из собственников жилых помещений протокола общего собрания собственников о создании ТСЖ, во-вторых, задержка передачи управляющей организацией технической документации ТСЖ, в-третьих, неопределенность в субъекте фактического управления домом, в том числе предоставления коммунальных услуг собственникам жилых помещений.

Как правило, до вынесения решения суда по иску собственников жилых помещений об оспаривании протокола общего собрания собственников о создании ТСЖ управляющие организации не передают ТСЖ техническую документацию, продолжают оказывать коммунальные услуги и, соответственно, взимать плату за них.

В случае отказа суда в такого рода исках, то есть при признании действительным протокола о создании ТСЖ, последнее, как правило, обращается в суд с иском о взыскании задолженности за коммунальные услуги к собственникам жилых помещений за период оспаривания статуса ТСЖ, несмотря на то, что ответчики оплачивали коммунальные услуги управляющей организации. Третьими лицами в таких процессах выступают соответствующие управляющие организации.

Суды в таких ситуациях полагают, что в спорный период управление многоквартирным домом осуществлялось ТСЖ, в связи с чем оно является надлежащим истцом по требованиям о взыскании платы за содержание жилья и коммунальные услуги.

Отметим, что суды также отказываются устанавливать, кем фактически оказывались коммунальные услуги в спорный период, поскольку эти обстоятельства имеют значение для разрешения спора между ТСЖ и управляющей организацией о взыскании денежных средств, а не для разрешения спора между ТСЖ и собственниками жилых помещений о взыскании задолженности по оплате коммунальных услуг.

Относительно разрешения споров по искам ТСЖ к собственникам жилых помещений судебная практика разнится. Одни суды удовлетворяют иски ТСЖ полностью, другие – частично.

Частичное удовлетворение исков основывается на применении к спору презумпции добросовестности ответчиков. Полагаем, что именно последняя позиция соответствует общеправовому принципу правовой справедливости.

Так, ТСЖ «Бригантина» (г. Новосибирск) обратилось в суд с несколькими исками о взыскании задолженности за коммунальные услуги к собственникам жилых помещений. В обоснование своих требований истец указал, что управление многоквартирным домом на основании решения общего собрания собственников осуществляет ТСЖ «Бригантина». Ответчики в течение длительного времени не выполняли обязательства по оплате жилой площади, неоднократно предупреждались о необходимости погашения задолженности, однако до времени задолженность в добровольном порядке не погашена.

Ранее управление многоквартирным домом осуществляло ЗАО «Управляющая компания «СПАС-Дом». Спор между ТСЖ «Бригантина» и ЗАО «УК «СПАС-Дом» об управлении домом отсутствовал.

Ответчики иски не признавали, так как оплату коммунальных услуг производили в кассу ЗАО «УК «СПАС-Дом», поскольку точно не знали, какая именно организация осуществляет управление многоквартирным домом.

Представитель третьего лица, не заявляющего самостоятельных требований относительно предмета спора ЗАО «Управляющая компания «СПАС-Дом», привлеченного к участию в деле по ходатайству ответчика, дал объяснения о том, что в связи с оспариванием в суде некоторыми собственниками помещений протокола общего собрания собственников о создании ТСЖ «Бригантина», управление вышеуказанным домом и техническая документация не передавались от ЗАО «УК «СПАС-Дом» в ТСЖ «Бригантина». После вынесения Ленинским районным судом г. Новосибирска решения об отказе в иске о признании недействительным решения общего собрания собственников документы были переданы от ЗАО «УК «СПАС-Дом» в ТСЖ «Бригантина». В спорный период работы и услуги по управлению и ремонту домом оказывались

ЗАО «УК «СПАС-Дом», в связи с чем данной организацией взималась с жильцов плата за содержание жилья и коммунальные услуги. Соответственно, третье лицо полагало, что иски не подлежат удовлетворению.

Согласно ст. 161 Жилищного кодекса РФ (далее - ЖК РФ) собственники помещений в многоквартирном доме обязаны выбрать один из способов управления многоквартирным домом: непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме, управление товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом, управление управляющей организацией. Способ управления многоквартирным домом выбирается на общем собрании собственников помещений в многоквартирном доме и может быть изменен в любое время на основании его решения. Решение общего собрания о выборе способа управления является обязательным для всех собственников помещений в многоквартирном доме. При управлении многоквартирным домом товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом указанные товарищество или кооператив несут ответственность за содержание общего имущества в данном доме в соответствии с требованиями технических регламентов и установленных Правительством Российской Федерации правил содержания общего имущества в многоквартирном доме, за предоставление коммунальных услуг в зависимости от уровня благоустройства данного дома, качество которых должно соответствовать требованиям установленных Правительством Российской Федерации правил предоставления, приостановки и ограничения предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домах.

В соответствии с ч.ч. 5, 6 ст. 155 ЖК РФ члены товарищества собственников жилья либо жилищного кооператива или иного специализированного потребительского кооператива вносят обязательные платежи и (или) взносы, связанные с оплатой расходов на содержание и текущий ремонт общего имущества в многоквартирном доме, а также с оплатой коммунальных услуг, в порядке, установленном органами управления товарищества собственников жилья либо органами управления жилищного кооператива или органами управления иного специализированного потребительского кооператива, в том числе уплачивают взносы на капитальный ремонт в соответствии со ст. 171 ЖК РФ. Не являющиеся членами товарищества собственников жилья либо жилищного кооператива или иного специализированного потребительского кооператива собственники помещений в многоквартирном доме, в котором созданы товарищество собственников жилья либо жилищный кооператив или иной специализированный потребительский кооператив, вносят плату за содержание и ремонт общего имущества в многоквартирном доме и плату за коммунальные услуги в соответствии с договорами, заключенными с товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом, в том числе уплачивают взносы на капитальный ремонт в соответствии со ст. 171 ЖК РФ.

Согласно решению внеочередного общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме, собственниками выбран способ управления многоквартирным домом – «товарищество собственников жилья», создано ТСЖ «Бригантина».

Решением Ленинского районного суда г. Новосибирска отказано в удовлетворении исковых требований ряда собственников жилых помещений к ТСЖ «Бригантина» о признании недействительным решения общего собрания собственников многоквартирного дома.

На этом основании суд пришел к выводу, что в спорный период управление многоквартирным домом осуществлялось ТСЖ «Бригантина», в связи с чем оно является надлежащим истцом по требованиям о взыскании платы за содержание жилья и коммунальные услуги.

Но этом основании можно было бы ожидать вынесение очередного формального решения, но суд применил презумпцию добросовестности действий ответчиков (собственников жилых помещений), мотивировав свою позицию следующим образом.

Согласно ч. 3 ст. 30 ЖК РФ собственник жилого помещения несет бремя содержания данного жилого помещения, общего имущества собственников помещений в соответствующем многоквартирном доме, если иное не предусмотрено федеральным законом или договором.

В соответствии со ст. 153 ЖК РФ граждане и организации обязаны своевременно и полностью вносить плату за жилое помещение и коммунальные услуги.

В силу ч. 2 ст. 153 ЖК РФ обязанность по внесению платы за жилое помещение и коммунальные услуги возникает у собственника жилого помещения с момента возникновения права собственности на жилое помещение с учетом правила, установленного ч. 3 ст. 169 ЖК РФ.

Из содержания ст.ст. 153, 155 ЖК РФ суд сделал вывод о том, что плата за жилое помещение и коммунальные услуги вносится гражданином один раз, двойное взимание жилищно-коммунальных платежей не допускается.

Так, из представленных суду ответчиком платежных документов, содержание которых не оспаривалось представителями истца и третьего лица, представленных третьим лицом выписки по лицевому счету на имя ответчика, объяснений ответчика и представителя третьего лица следует, что плата за жилое помещение и коммунальные услуги за спорный период производилась ответчиками в ЗАО «УК «СПАС-Дом». И при таких обстоятельствах оснований для повторного взимания с ответчиков в пользу ТСЖ «Бригантина» уже уплаченных ими в ЗАО «УК «СПАС-Дом» денежных средств за содержание жилья и коммунальные услуги не имеется.

Ссылка представителей истца на то, что внесение платы за жилое помещение и коммунальные услуги осуществлялась ответчиками ненадлежащему лицу, была оценена судом как не свидетельствующая о наличии оснований для взыскания денежных средств с ответчиков, уплаченных ими в ЗАО «УК «СПАС-Дом».

В соответствии с п. 1 ст. 401 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) лицо, не исполнившее обязательства либо исполнившее его ненадлежащим образом, несет ответственность при наличии вины (умысла или неосторожности), кроме случаев, когда законом или договором предусмотрены иные основания ответственности. Лицо признается невиновным, если при той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась по характеру обязательства и условиям оборота, оно приняло все меры для надлежащего исполнения обязательства.

Из содержания решения Ленинского районного суда г. Новосибирска следовало, что отдельными собственниками жилых помещений в судебном порядке оспаривалось решение общего собрания собственников помещений о создании ТСЖ «Бригантина». Данное обстоятельство свидетельствует о существовании до вынесения решения Ленинского районного суда г. Новосибирска неопределенности в вопросе о правомерности создания ТСЖ «Бригантина», что подтверждается также Постановлением Седьмого арбитражного апелляционного суда, которым было оставлено без изменения определение арбитражного суда Новосибирской области о приостановлении производства по делу по иску ТСЖ «Бригантина» к ЗАО «УК «СПАС-Дом» о понуждении передать документацию на многоквартирный дом до вступления в законную силу решения Ленинского районного суда г. Новосибирска.

Действительно, арбитражные суды пришли к выводу о том, что до вынесения судом общей юрисдикции решения по иску собственников относительно действительности решения внеочередного собрания по вопросам управления многоквартирным домом не представляется возможным разрешить вопрос о передаче документации.

Суд пришел к выводу, что, несмотря на утверждение представителей истца об отсутствии между ТСЖ «Бригантина» и ЗАО «УК «СПАС-Дом» спора об управлении многоквартирным домом, фактически между указанными юридическими лицами имеет место спор о том, кем из них оказывались услуги по содержанию жилья и коммунальным услугам.

На этом основании доводы ответчиков о том, что в условиях возникшей неопределенности они не имели четкого представления о том, кому следует вносить плату за жилое помещение и коммунальные услуги, суд посчитал обоснованными, решив, что при указанных обстоятельствах отсутствует вина ответчиков во внесении платы в ЗАО «УК «СПАС-Дом», а не в ТСЖ «Бригантина», ответчиками были приняты зависящие от них меры для надлежащего исполнения обязанности по оплате жилья и коммунальных услуг.

Законность и обоснованность аргументации суда получила подтверждение в суде апелляционной инстанции, определением которой решение оставлено без изменений.

Кроме того, косвенно правильность решения косвенно подтвердилась принятым позднее Пленумом Верховного Суда РФ. Так, в п. 36 постановления от 27.06.2017 № 22 Пленум указал, что при выборе новой управляющей организации надлежащим исполнением обязанности по оплате жилого помещения и коммунальных услуг является внесение платы этой управляющей организации при наличии заключенного договора управления многоквартирным домом (части 4, 6.1, 7 статьи 155, части 1, 1.1 и 7 статьи 162 ЖК РФ). Надлежащим исполнением обязательств по оплате жилого помещения и коммунальных услуг считается внесение платы предыдущей управляющей организации, если наниматель (собственник), действуя добросовестно при внесении платы, не обладал информацией о выборе новой управляющей организации (части 3 - 7.1, 8 - 10 статьи 155 ЖК РФ, статья 10 и пункт 1 статьи 408 ГК РФ). В таком случае вновь выбранная управляющая организация имеет право требовать взыскания с предыдущей управляющей организации уплаченных нанимателем (собственником) денежных средств по правилам, установленным главой 60 ГК РФ.

Таким образом, судебная практика выработала правовое положение, соответствующее принципу правовой справедливости, поэтому целесообразно использовать этот правовой ресурс в действующем законодательстве, но с существенной оговоркой.

Дело в том, что ТСЖ не является управляющей организацией, в отличие, например, от ЗАО УК, поэтому правовое положение п. 36 постановления Пленума Верховного Суда РФ не распространяется на проанализированные судебные решения.

Действительно, управляющая организация является коммерческой и в соответствии с ч. 2 ст. 161 ЖК РФ – это отличающийся по правовому статусу от ТСЖ субъект права. ТСЖ управляющей организацией не является.

С учетом такого уточнения целесообразно внести в цитированное правовое положение постановления ПВС РФ соответствующие дополнения и трансформировать его (правовое положение) в норму действующего законодательства, а именно дополнить статью 155 ЖК РФ п. 14.2 следующего содержания: «При смене субъекта управления многоквартирным домом надлежащим исполнением обязанности по оплате жилого помещения и коммунальных услуг является внесение платы новому субъекту управления многоквартирным домом при наличии заключенного договора управления многоквартирным домом. Надлежащим исполнением обязательств по оплате жилого помещения и коммунальных услуг считается внесение платы предыдущему субъекту управления многоквартирным домом, если наниматель (собственник), действуя добросовестно при

внесении платы, не обладал информацией о выборе нового субъекта управления многоквартирным домом (части 3 - 7.1, 8 - 10 статьи 155 ЖК РФ, статья 10 и пункт 1 статьи 408 ГК РФ), либо законность выбора нового субъекта оспаривалась в судебном порядке. В таком случае вновь выбранный субъект управления многоквартирным домом имеет право требовать взыскания с предыдущего субъекта управления многоквартирным домом уплаченных нанимателем (собственником) денежных средств по правилам, установленным главой 60 ГК РФ».

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // // Собр. законодательства РФ. – 1994. - N 32. - Ст. 3301.

2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Собр. законодательства РФ. – 2005. - N 1 (часть 1). - Ст. 14.

УДК 343.97

СЛУЖЕБНО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ ОТ ПРЕСТУПНЫХ ПОСЯГАТЕЛЬСТВ

ИВАНОВ М.Г.,

к.ю.н, доцент,

Чебоксарский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации

В современном изменчивом и нестабильном мире, практически всех, независимо от географии местонахождения, волнует вопрос глобального характера – проблема экономического выживания. При этом весьма актуальным остается вопрос о роли организационно-правовой основы обеспечения положительного развития экономики и ее элементов, так и формирования уголовно-правовой политики противодействия служебно-экономической преступности и коррупции [1].

В существующем миропорядке каждое государство имеет свои национальные правовые механизмы и инструменты обеспечения жизнедеятельности экономических институтов. Безусловно, они, имея свою национальную окраску и функциональную направленность, существенно отличаются друг от друга.

Роль государства заключается в том, что оно как социально-политическая организация формирует и обеспечивает приемлемые способы удовлетворения интересов и потребностей каждого члена общества. Жизнедеятельность общества основана на относительно однородных социально-экономических явлениях, обусловленных между собой причинно-следственными, функциональными связями. Происходящие общественные процессы влияют на экономические отношения, меняют характер служебно-управленческих взаимодействий. При этом они основываются на том, что устанавливаются правила соблюдения желаемого и допустимого, возможные методы и способы сосуществования различных социальных групп, предлагаются институты по разрешению конфликтных ситуаций, нейтрализации социальной напряженности.

Полагаем, что социально-экономические процессы влияют на состояние экономического правопорядка. Характер влияния естественных процессов экономической направленности на правопорядок во многом зависит от взаимообусловленности экономических институтов с социальными процессами.

Реалии жизни показывают, что в обществе имеют место быть определенные дисфункции в отдельных областях социально-экономической деятельности. Разумеется, эти дисфункции не способствуют поддержанию взаимосвязей позитивных социально-экономических процессов. Полагаем, что они сильно влияют на формирование негативных изменений, которые в свою очередь обязательно принесут эффект «торможения» социально-экономическим процессам развития всего общества.

В современный период усилия государственных органов направлены, прежде всего, на создание наиболее эффективных внутренних и внешних условий оптимизации экономической деятельности. Вместе с тем, важно указать на то, что государственные органы содержанием своей служебно-управленческой деятельности должны считать реализацию интересов большинства субъектов предпринимательской деятельности. Исходя из этого, усиление служебно-управленческих функций может быть направлено, прежде всего, на регулятивный характер, а это возможно осуществить только в строго определенных формах, и исходить из свойственных этому направлению объектов и задач.

Кроме того, масштабы и характер государственной правоохранительной политики зависят от интенсивности государственного регулирования социально-экономической составляющей. Объективные потребности государства и общества в свою очередь определяют формы, способы и методы правовой защиты социально-экономических отношений.

Происходившие в недавнем прошлом революционного характера процессы привели к фундаментальным социально-экономическим изменениям. Из арены социально-экономической жизни исчезли существовавшие ранее элементы традиционных социально значимых систем, появились новые структуры и

элементы, изменился в этой связи характер взаимодействий между элементами системы, изменился соотношений сил в производственной сфере, а вследствие этого и изменился вся социальная структура общества. В экономике, социальной и духовной сферах накопились трудности и нерешенные проблемы, появились неизвестные ранее обществу социально-экономические явления и процессы, в т. ч. служебно-экономическая преступность как одно из наиболее социально опасных и негативных явлений.

Ученые-юристы к содержательной стороне управленческой и другой служебной деятельности государственных структур (в том числе и негосударственных) при исследовании уголовно-правовых и криминологических ее аспектов, как правило, не обращали внимания. Это в принципе и понятно, ибо в той политической системе хозяйственной функции всегда занимали подчиненное положение относительно функций реализации государственной власти[2].

В этой связи, представляется, а это крайне необходимо как в рамках дальнейшего теоретического осмысления, так и в вопросах практического разрешения в будущем, своевременно определится с уяснением содержательной характеристики служебно-управленческой деятельности в сфере экономики. Уяснение ее разнохарактерного содержания позволит правильно оценить значение и роль государства, его правительства, а также понять, каким образом решается проблема уголовно-правовой политики противодействия служебно-экономической преступности[3].

Одним из критериев оценки присутствия государственного усмотрения в сфере экономики является степень осуществления правительством контрольных функций. Следует заметить, что любая экономическая система, как любого национального государственного образования, так и наднационального, межгосударственного, сталкиваются проблемой ограниченности экономических ресурсов. Для разрешения существующих проблем в международной практике используются как частно-правовые, так и публично-правовые институты. В первом случае, где господствуют частные правовые институты, рассматривается как экономическая система, полностью свободная для рынка. Для данной экономической системы присуще полное невмешательство правительства в процесс производства, распределения и она называется рыночной экономикой. В этом случае все решения принимаются только субъектами экономической деятельности.

Другая противоположность, где находится полностью государству подчиненная экономика, называется плановой, командной экономикой. В данном случае принятие всех экономических решений осуществляется правительством.

Вместе с тем, следует отметить, что столь строгое разграничение наблюдается только в теории, а на практике в рассматриваемых экономических системах содержатся отдельные элементы сущностных сторон в различной степени их проявления. Весьма интересным с точки зрения исследования роли государственных органов в модернизации экономических отношений, в частности, и национальной экономической системы, в целом, могут стоять вопросы познания пределов государственного присутствия в области экономики и финансов. Такая постановка вопроса весьма актуальна, особо востребована она и в условиях смены экономических моделей общества. Рассмотрение вопросов необходимо в контексте исследования теоретических, методологических основ познания пределов уголовно-правовой защиты служебно-управленческой деятельности в сфере экономики.

Безусловно, степень проявления содержательных признаков экономических систем, их взаимозависимости и взаимообусловленности зависит от конкретного этапа развития общества. В различных исторических этапах развития государств наблюдалась неодинаковая степень их проявления. В настоящее время наиболее приближенной к плановой экономике является экономика Северной Кореи, Кубы и Китая, а к рыночной можно отнести экономику США, Великобритании и Франции.

Вместе с тем, следует отметить и то, что в реальной жизни, даже и в названных государствах, не встречаются в полной мере «рыночная» или чисто «плановая» экономики. Рыночная экономика в экономической литературе определяется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, опирающаяся на личные интересы и ограничивающая роль правительства[4]. Плановая (командная) экономика описывается как система, где доминирует общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования[4].

В реальности наблюдаются формы смешанной экономики, которые так или иначе, приближены или отдалены от «абсолютно чистых моделей» экономических систем. В этой связи уместно отметить, что именно степень присутствия органов государственной власти в управлении и распределении ресурсов в экономике является отличительным признаком различных экономических систем.

Вместе с тем, в настоящей работе мы не преследуем цели переосмысления теоретических основ различных учений, это дело предоставим другим ученым и специалистам, которые преуспели в научных познаниях изучаемых явлений. Важной задачей исследования является обращение научной общественности на наличие проблем в системе государственно-правового регулирования отношений в сфере экономики. Наиболее распространенной точкой зрения, как в теории права, так и в экономической теории, является мнение о «государственном вмешательстве» в сферу экономики.

Следует отметить, что парадигма учений в этой сфере страдает односторонностью, избирательным подходом при характеристике той или иной экономической системы, в назойливом предложении внедрения в национальную экономику свободной политики, так называемых «чисто» рыночных механизмов

регулируемая. Такой подход «добровольного» внедрения рыночных механизмов наблюдаются в странах ближнего зарубежья, на постсоветском пространстве. Между тем, а это, по всей видимости, известно и авторам рассматриваемой теории чистой рыночной экономики, следует заметить, что без конкретного регулятора, модератора нельзя говорить о системе, о системном воспроизводственном процессе на территории, к примеру, одного или другого суверенного государственного образования.

Внедрение инструментов чистой рыночной экономики без учета национальных ресурсов и уровня развития производственных отношений не окажет положительного влияния на собственное развитие национальных производственных отношений. Их использование в «темную», без соответствующей корректировки внедряемой модели пороочно для существующей экономической системы. Вместе с тем, игнорирование сущностной роли, значения демократических институтов власти по управлению экономикой может привести к образованию властной олигархической структуры. Такая квази-государственная структура, выступая от имени официальных государственных структур, якобы в целях повышения экономического потенциала страны, стремиться, прежде всего, к удовлетворению своих собственных корыстных интересов, к утверждению своего властного присутствия.

Суть и содержание различных экономических форумов, проводимых на научных площадках в последнее время, направлено именно на достижение указанных целей. Результаты проведенной политики, как по приватизации, так и по другим направлениям российской экономики реально подтверждают несостоятельность интервенции институтов чистой рыночной экономики в существовавшую экономическую политику прошедшего периода развития России. Усиление управленческих функций государственных органов не более чем корректировка распределения доходов между чиновником и олигархом.

Частная собственность на ресурсы, использование механизмов рынка (спрос и предложение), цены для координации экономической деятельности и управления ею, как основные черты, характеризующие рыночную экономику, не всегда дают ожидаемого эффекта в практической деятельности.

Сведение роли органов власти лишь к защите частной собственности явно ущербно, ибо они не носят активно-наступательный характер. Такая роль пассивного наблюдателя по поддержанию среды, благоприятной для функционирования господствующей рыночной системы, созданной отдельной национальной или наднациональной финансово-промышленной группой лиц, не приносит плоды социально-значимого характера. По причине такого подхода, да и не только такого, в мировом пространстве наблюдаются различного рода производственно-экономические катаклизмы, финансовые кризисы, социальные потрясения.

Вместе с тем, апологеты чистой рыночной теории сами противоречат своим собственным обоснованиям полезности и безупречности выдвигаемой теории. Если взять за основу сравнения США, как наиболее развитую с точки зрения экономики страну, то здесь наблюдается весьма сильное присутствие правительства, законодательного органа в сфере правового регулирования экономики.

В Соединенных Штатах Америки именно государство, в лице правительственных органов, устанавливает порядок и условия деловой активности в сфере экономики, обеспечивает условия экономической стабильности и роста, предоставляет отдельные товары и услуги, которые иначе вообще не производились бы либо производились в незначительных количествах, занимается улучшением распределения доходов[5].

Кроме того, как замечают ученые, в последнее время повысилась роль государства в рыночной экономике, и эта тенденция сохраняется. Например, в США государство в середине XX в. приобретало 15% производимых товаров и услуг, в начале XXI в. данный показатель превышал уже 20% [6].

Разумеется, в этой связи, возникает резонный вопрос об эффективности яростно предлагаемой чистой экономической рыночной модели хозяйствования в постсоветское пространство. Вместе с тем, и ответ очевиден, здесь просматриваются отдельные элементы геополитики, корыстная стратегия развития отдельных стран в сфере экономики, расширения своего экономического присутствия и влияния.

Представляется, что в такой объективно складывающейся экономической обстановке, порожденной различными стихийными и внедренными извне кризисными факторами, недооценивать роль и значение государственных органов в стабилизации экономических отношений преступно халатно. Преступно недальновидно игнорирование демократических начал государственного обустройства, правовых механизмов и инструментов регулирования экономики. Преступно недопустимо сведения на нет фактической, реальной работы по противодействию коррупции в органах государственной власти. Преступно халатно отсутствие спроса на правовые механизмы регулирования личной ответственности руководителей органов государственной власти, местного самоуправления и хозяйствующих субъектов.

Поэтому, а это, прежде всего, необходимо вести речь о государственном присутствии, о нормативно-правовых условиях и правилах регулирования экономических отношений, о повышении роли демократических начал в процессе формирования новой национальной экономической политики. Государственные органы следует рассматривать как основные модераторы экономической политики по обеспечению национальной безопасности Российского государства.

Список литературы:

1. Андреев В.В., Иванов М.Г., Иванова О.М. Актуальные вопросы обеспечения безопасности служебно-управленческой деятельности в кооперативном секторе экономики. //Вестник Российского университета кооперации. Научно-теоретический журнал. № 2. (32). 2018. – С.98-103.
2. Оболонский А.В. Государственная служба. М., 2000. С.147.
3. Иванов М.Г. О роли уголовного наказания в предупреждении служебно-экономической преступности и коррупции в современной России. //Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2017. № 3 (39). С. 243-248.
4. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М., 2005. С. 62.
5. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 2007. С. 40, 41.
6. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Экономика. М., 2001. С. 68.

УДК 343.346.2

ПРОБЛЕМЫ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С НАРУШЕНИЕМ ПРАВИЛ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

МОРЕВА Ж.К.,

Старший преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации

В последние годы в связи с резким ростом количества автотранспорта, увеличением скоростей движения, появлением за рулем большого количества малоопытных водителей, наблюдается тенденция к росту неосторожных автотранспортных преступлений. «Сложность современной техники требует согласования конструкций машин с психологическими и физиологическими характеристиками человека».

Оказавшись участником дорожного движения, водитель не только наблюдает за показаниями приборов и управляет работой своего автомобиля. Он соотносит свои действия с действиями других водителей, пешеходов, требованиями дорожной разметки и знаков, указаниями регулировщиков, сигналами светофоров и т.д. Таким образом, водитель оказывается участником более сложной системы – «коллектив - человек – машина».

В процессе управления автомобилем происходит непрерывный прием информации водителем. Наибольшее количество ее поступает через зрительный анализатор. Вместе с тем слуховой и особенно тактильный анализаторы загружены очень мало.

Кабина современного автомобиля оборудована различными приборами контроля работы агрегатов (спидометр, амперметр, датчики давления масла, температуры охлаждающей жидкости, количества горючего, давления воздуха и т.п.). При движении автомобиля водитель должен наблюдать не только за дорожной обстановкой, но и показаниями соответствующих приборов. Как видно, зрительный анализатор водителя значительно перегружен. Постоянное увеличение количества транспорта, возрастание скоростей движения при некотором отставании в строительстве современных дорог еще более осложняет такое положение.

«Квалификация преступлений представляет собой сложный многогранный процесс, в ходе которого субъекты правоприменения устанавливают соответствие между совершенным общественно опасным деянием и составом преступления, предусмотренным уголовно-правовой нормой Особенной части УК РФ».[1]

В.В. Климкин отмечает, что «в практически одинаковых правовых ситуациях дознание, следствие либо суд принимают порой прямо противоположные решения». [4]

Сложности при квалификации возникают в случаях, когда оба водителя нарушают правила и в результате наступают указанные в уголовном законе последствия. Здесь приходится тщательно разбираться в том, чьи действия являются первопричиной либо дополнительной причиной того или иного последствия.

Спорные вопросы при квалификации ДТП возникают по поводу места совершения преступного нарушения правил. Одни авторы полагают, что это один из важнейших признаков данного состава преступления, так как вне дороги не может быть нарушения правил дорожного движения. Поэтому подобные нарушения, совершенные вне дороги, следует признать преступлением против иных охраняемых объектов (правила безопасности при проведении работ, личность и т.п.). Другие считают, что место является лишь факультативным признаком объективной стороны, так как это четко вытекает из диспозиции ст. 264 УК РФ. [1] На данной позиции настаивал и Пленум Верховного Суда СССР в своем Постановлении от 6 октября 1970 г., который разъяснял, что ответственность за рассматриваемое преступление наступает независимо от места, где было допущено нарушение правил безопасности движения и эксплуатации транспортных средств, например на шоссе, улице, железнодорожном переезде, во дворе, на полевых работах, при движении на территории предприятия». Как указывал В.И. Жулев, «правила дорожного движения устанавливают единый порядок дорожного движения на всей территории Российской Федерации». [3, с. 153]

Поскольку дорога, как обязательный признак объективной стороны, не отражен на законодательном уровне, возникают коллизии и разногласия, как на теоретическом, так и правоприменительном уровне. С целью разрешения этих разногласий необходимо внести изменения в диспозицию статьи в части включения в ее текст указания на место совершения анализируемого преступления». [4, с. 50]

«Для того чтобы нарушение правил дорожного движения или эксплуатации транспортных средств можно было признать преступным деянием в рамках статьи 264 УК РФ [1], оно должно быть совершено в процессе управления транспортным средством во время его движения». [5, с.1006] Однако особого внимания заслуживают ситуации, при которых лицо не находится за рулем механического транспортного средства, но его действия, по мнению многих ученых, следует включать в понятие «управляющего транспортным средством». Это те случаи, когда водитель оставил управляемое им транспортное средство, в нарушение п. 12.8 Правил, на уклоне, не приняв при этом соответствующих мер, исключающих его самовольное движение, при условии, что в момент происшествия водителя не было за рулем, и находился он вне транспортного средства, а преступные последствия, предусмотренные статьей 264 Уголовного кодекса РФ, наступили в результате его самопроизвольного движения.»[1]

Разные точки зрения существуют и по поводу оценки действий пассажира. Хотя одно можно сказать с полной уверенностью - ответственность по ст. 264 УК РФ [1] для пассажира исключается. По мнению Н.И. Исаева, «если пассажир совершает провоцирующие действия, вследствие которых водитель допускает совершение ДТП с наступлением тяжких последствий, ответственность водителя исключается, а пассажир отвечает в зависимости от субъективной стороны: если это он сделал умышленно с целью причинения вреда потерпевшему, то за преступление против личности; если он действовал неосторожно, то за преступление, предусмотренное ст. 268 УК РФ».[1] [2]

Весьма опасным считается оставление водителем места дорожно-транспортного происшествия, которое квалифицируется по ст. 125 УК РФ [1], если виновен не водитель, и по совокупности преступлений (ст. 264 и 125 УК РФ) [1], если водитель виновен в дорожно-транспортном происшествии.

Необходимо учитывать, что «при причинении вреда жизни, здоровью или имуществу в результате дорожно-транспортного происшествия потерпевший имеет право на страховое возмещение в силу обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств независимо от наличия договора такого страхования либо на основании договора добровольного страхования ответственности владельца транспортного средства, если лицом, по вине которого причинен вред, был заключен такой договор. В уголовном деле в таких случаях могут быть разрешены требования потерпевшего лишь о взыскании разницы между страховым возмещением и фактическим размером ущерба.

Если вред, причиненный в результате дорожно-транспортного происшествия, не является страховым случаем либо причинен потерпевшему по вине водителя немеханического транспортного средства (например, в результате наезда гужевого транспортного средства или велосипеда), гражданская ответственность владельца, которого не подлежит обязательному страхованию, он возмещается виновным по общим правилам, предусмотренным гражданским законодательством».[6]

Правильная квалификация преступного нарушения правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств позволяет дифференцировать ответственность и индивидуализировать наказание. Алгоритмом квалификации транспортных преступлений является их состав, разработанный наукой уголовного права и уточненный в рамках правоприменительной деятельности с учетом разъяснений Пленума Верховного Суда РФ.

Список литературы:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ в ред. от 29.07.2018 //Собрание законодательства РФ. - 17.06.1996. - N 25. - ст. 2954
2. Исаев Н.И. Уголовная ответственность за нарушение правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств : Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук - Москва, - 2009. - [Электронный ресурс].
3. Жулиев В. И. Расследование дорожно транспортных преступлений. М., 1991.
4. Клишкин В.В. Уголовно-правовая характеристика преступлений, связанных с нарушением правил дорожного движения и их квалификация. Дис. ... канд. юрид. наук. - М., 2004.
5. Экизов И.В. Оптимизация уголовно-правовых норм, предусматривающих ответственность за нарушение правил безопасности движения и эксплуатации транспорта // Юрист-Правоведь. 2010. №2. С.50.
6. Уголовное право России. Особенная часть / Под ред. Н.М. Кропачева, Б. В. Волженкина, А.И. Бойцова. СПб., 2010. С. 1106.
7. Споры, связанные с ответственностью за вред, причиненный при дорожно-транспортных происшествиях. - [Электр. Ресурс] – Режим доступа: <http://www.mosuruslugi.ru/articles/574/>

ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ

НЕВЛЕВ В.В.,

к.ю.н, доцент

Белгородский университет кооперации, экономики и права, Россия

Известно, что российская потребительская кооперация сегодня трактуется как негосударственная система потребительских обществ и их союзов, у которой особые миссия и задачи, свои правовые и организационные принципы деятельности, особенности собственности и источники ее формирования, а также формы взаимодействия пайщиков в структуре отношений под влиянием коллективистской идеологии. Другими словами, потребительская кооперация – это соединение труда и средств для коллективной деятельности.

Правовая деятельность потребительской кооперации осуществляется на основе Конституции РФ, Гражданского кодекса РФ, Федеральных законов и иных нормативно-правовых актов федерального и регионального значений. Деятельность кооперативных подразделений регулируется правовым документом – нормативным уставом потребительских обществ. Потребительское общество – это учреждение, которым совместно владеют пайщики.

Устав общества – это организационно-правовой документ, который в соответствии с кооперативными законами определяет правовые, организационные, социальные и экономические основы создания и деятельности общества определенного вида (потребительского, кредитного, сельскохозяйственного, производственного и других) [1, С. 158].

Рассмотрим современные особенности содержания нормативного устава потребительского общества. Первой частью устава являются вопросы цели, права и обязанностей общества. Общество потребителей создается с целью оказания помощи своим пайщикам в приобретении по дешевой цене или по умеренной рыночной стоимости различных товаров потребления и домашнего быта, создания для пайщиков возможности от полученной прибыли общества осуществлять личные сбережения.

Потребительское общество имеет следующие правомочия: приобретать кооперативные склады и предприятия или арендовать таковые; заключать договоры о поставках для общества различных товаров потребления и домашнего быта; покупать в коллективную собственность недвижимое имущество; входить в другие предприятия; реализовать товары и предметы обихода пайщикам общества за реальный расчет или продавать в кредит. Потребительское общество обязано: выплачивать пошлины за право торговли, таможенные, гербовые и другие сборы; руководствоваться всеми правилами и постановлениями, действующими в стране [3, С. 15].

Наиболее общие для отечественных потребительских обществ правовые проблемы связаны с изменением приоритетов целей, образованием капитала, распределением результатов производственной деятельности, управлением, контролем и других. Решение этих проблем очень часто зависит не от самой кооперации, а от многих внешних факторов. Внутренние правовые проблемы в работе современных потребительских обществ вытекают из противоречивости правовых и экономических целей: защиты интересов пайщиков и необходимости соблюдения законов экономики, в том числе рыночной [2].

Второй частью устава является трактовка содержания средств. Средства общества включают капиталы: оборотный и запасной. Оборотный капитал создается из следующих поступлений: вступительной платы; членских, паевых взносов; заемных средств; ежегодных отчислений от прибылей общества; иных источников. Средства считаются коллективной собственностью общества и его пайщиков. Экономической базой социально-экономической деятельности граждан и юридических лиц, в том числе потребительских обществ и их союзов, является имущество, которое им принадлежит на правах собственности. Собственность – это взаимоотношения по владению материальными благами (имуществом). На основе собственности строится внутренняя атмосфера общества пайщиков. Это связано с наличием у общества капитала.

Общие для всех потребительских обществ правовые и экономические проблемы, связанные с образованием капитала и распределением результатов работы, выглядят следующим образом. Заинтересованность пайщиков в получении большей личной прибыли мешает созданию общих фондов развития общества и его резервных фондов. Вероятность привлечения собственного капитала потребительским обществом значительно меньше, чем в акционерных обществах. Объем собственного капитала зависит от числа членов. Так как каждый пайщик имеет право только одного голоса, то получение нескольких кооперативных паев бесполезно. Если из общества уходят его пайщики и получают свой пай обратно, то общий капитал потребительского общества, а вместе с ним и базовая основа сокращаются.

Получение потребительским обществом заемного капитала негосударственных и частных банков значительно ограничено, так как зависимо от его кредитоспособности, которая изменчива. Поэтому общества, особенно небольшие, на рынке капитала не имеют доверия, что приводит к высокой кредитной ставке. Государство выделяет финансовую поддержку потребительским обществам только в рамках конкретных

программ через льготные кредиты и снижение налогообложения, но в отдельных случаях часть обществ в этих программах не участвуют [4].

В уставе особо оговариваются требования к его третьей части – составу общества, правам и обязанностям его членов. Членами общества имеют право стать лица разных сословий, без отличий пола, а также различных обществ, учреждений, товариществ, артелей, других организаций и учреждений. Вступающие в члены общества платят: вступительный взнос и паевую плату. Количество паев, которые может иметь одно лицо, решается общим собранием. Каждый член общества использует на общих собраниях право только одного голоса, не зависимо от количества имеющихся у него паев. Вступительный взнос членам общества не компенсируется при их выбытии.

Управлению делами общества отводится четвертая часть устава. Там указывается, что устройством общества управляют: общее собрание пайщиков; правление общества. Общему собранию дается право рассматривать любые вопросы общества, в том числе выработать размеры финансовых операций; решать вопросы приобретения недвижимого имущества, его продажи, сдачи в аренду или залог. Правление потребительского общества выбирается собранием на три года для управления повседневной деятельностью. Члены правления ежегодно, после общего собрания, выбирают из своей среды председателя, заместителя председателя, а также казначея и секретаря.

Любая трудовая деятельность, в том числе кооперативная, требует грамотного компетентного управления и четкого надлежащего контроля, а отсюда следующая группа новых проблем. Профессиональная квалификация управленческого состава в подавляющем большинстве обществ невысокая, не обладает юридической грамотностью, что аргументируется более низкой по сравнению с другими типами предприятий заработной платой работников.

Используемый в обществах принцип демократического управления не всегда обеспечивает необходимую трудовую дисциплину производства. Выработка финансовой и производственной политики общества решением общего собрания пайщиков часто не эффективна из-за некомпетентности некоторых пайщиков. Потребительские общества осторожно идут на риск, что снижает их экономическую эффективность.

Чтобы качественно руководить потребительским обществом, распоряжаться его имуществом, пайщики выбирают коллективные органы управления и контроля, которые создают из пайщиков или профессиональных менеджеров. Правление потребительского общества нанимает руководящий аппарат, иных работников и организует управление объектами кооперативной собственности – предприятиями торговли, общественного питания, заготовок, промышленности, разнообразных услуг.

Органы управления, созданные из пайщиков и профессиональных менеджеров, должны ориентироваться на основные принципы организации экономической деятельности, определенными в принятых уставах потребительских обществ:

- безубыточность общества;
- демократичность управления;
- ответственность председателя и членов совета за итоги экономической деятельности общества;
- финансовая и хозяйственная дисциплина;
- обязательная информация для пайщиков советом и правлением общества об итогах экономической деятельности потребобщества. За сохранность и использование имущества отвечают и осуществляют контроль, как пайщики, так и правление общества.

Отчетность по делам общества, распределение прибыли и выдачи дивидендов составляют пятую – финансовую часть устава. Годовой отчет и баланс общества утверждаются общим собранием. После утверждения из годового чистого дохода переводится не менее 10% в запасной капитал; сумма дивидендов определяется в таком размере, чтобы на каждый паевой рубль отчислялось не более 10% на вознаграждение членов правления. Остальная сумма дохода общества делится между пайщиками соответственно стоимости сделанных каждым из них в обществе закупок.

В процессе хозяйственной и финансовой деятельности потребительское общество проводит сделки (договора) с другими субъектами собственности. Если потребительское общество не исполняет договорные обязательства и приносит убытки другой стороне по договору, то оно обязано оплатить убытки. Это значит, что оно должно внести имущественную и финансовую оплату по своим долгам. В Законе «О кредитной кооперации» отмечается, что потребительское общество несет ответственность всем имеющимся имуществом: финансовыми и материальными средствами (зданиями, оборудованием, товаром) [6].

Если средств потребительского общества не хватает для оплаты имеющейся задолженности, то имеющиеся долги обязаны погасить пайщики как коллективные владельцы – совместные собственники общества. Потребительское общество является самофинансируемым учреждением: общество самостоятельно осуществляет социально-экономическую деятельность для получения доходов; из них выплачивает расходы, налоги и иные платежи. За счет своих же доходов общество осуществляет социальную миссию.

Потребительское общество само распределяет получаемую прибыль. На общем собрании потребительского общества вырабатывается коллегиальное решение для распоряжения прибылью; о том, сколько финансов направить на приобретение имущества, на социальное развитие, на выплаты пайщикам.

Таким образом, правовые проблемы в работе потребительских обществ напрямую зависят от целей и направленности деятельности коллектива пайщиков [7].

Разбор споров по делам общества, ответственность и прекращение его действий рассматриваются в шестой части устава. Все вопросы по текущим делам общества, споры и конфликты между правлением и членами общества, частными лицами решаются на общем собрании или в судебном порядке. Здесь еще раз подчеркивается, что потребительское общество ответственно по договорам имеющимся движимым, недвижимым имуществом, финансами. Пайщики общества оплачивают долги своими взносами, если у потребителя будут отсутствовать для этих целей собственные средства. Время деятельности общества не ограничивается. Прекращение его деятельности принимается по решению общего собрания членов общества, которое выбирает ликвидационную комиссию.

Следует добавить, что имеющиеся проблемы производства имеют немаловажное значение в организационно-правовой деятельности кооперации. Применяемые частью обществ производственная техника и технологии организованы на более низком уровне, чем в акционерных обществах. Организация труда в обществах слабее, чем в частных и государственных предприятиях. Средний уровень компетентности рабочего персонала в них более низкий из-за небольшой заработной платы. Однако, в отличие от зарубежных кооперативов российская потребительская кооперация имеет при этом сравнительно достаточный уровень развития предприятий, высокий производственный и интеллектуальный потенциал.

Преимущества обществ сегодня определяются их целями:

- реализацией экономических запросов пайщиков;
- общностью социальных целей государства и потребительской кооперации;
- снижением социальной напряженности в обществе, вызываемой деятельностью предпринимательских хозяйств.

В России эти преимущества реализуются не полностью из-за отсутствия необходимой социальной базы потребительской кооперации, но имеют надежную правовую защиту [2, С. 18]. Государственные органы и учреждения местного самоуправления не имеют права мешать хозяйственной, финансовой и другой деятельности потребительских обществ и их союзов, в том числе правовой, исключая случаи, определенные законами Российской Федерации. Взаимодействие потребительских обществ, их союзов и местных органов исполнительной власти определены соглашениями, составной частью которых является перечень организаций потребительской кооперации. Потребительские общества и их союзы самостоятельно вырабатывают планы своего экономического и социального развития.

Акты государственных органов или органов местного самоуправления, нарушающие права потребительских обществ, их союзов, могут быть не признаны в определенном порядке, обозначенном законодательством Российской Федерации. Убытки, принесенные потребительским обществам, их союзам в процессе неправовых действий государственных органов, органов местного самоуправления и их должностных лиц, компенсируются также в предусмотренном законодательством Российской Федерации порядке [3].

В современных развитых странах прослеживается стабильная тенденция к поступательным переменам правовых форм как предпринимательских хозяйств, так и кооперативов, которые реорганизуются в акционерные общества или частные предприятия и наоборот. Это объясняется процессом смены приоритетов целей деятельности предприятий и стабильностью целей государства и пайщиков:

- члены успешно работающих обществ желают иметь право получать неограниченную уставными документами общества прибыль и преобразования их в другие правовые формы хозяйств, не имеющих эти ограничения;
- государство старается уменьшить безработицу и социальное напряжение в обществе, улучшить жизненный уровень населения через финансовую и другую поддержку потребительских обществ, в том числе образующихся из обанкротившихся предприятий иной правовой формы.

Во многих странах общества придерживаются федеративной формы организации, при которой независимые первичные кооперативные учреждения имеют полную автономность и самостоятельность. Потребительские общества и их союзы осуществляют различные виды хозяйственной деятельности: торговлю, общественное питание, заготовки, работу промышленности, оказание кредитных услуг. Поэтому магазины, столовые, производственные и другие хозяйственные предприятия с их оборудованием, товарами и иным имуществом служат объектами собственности потребительских обществ и их союзов. Следует подчеркнуть, что имущество потребительских обществ и их союзов накоплено несколькими поколениями пайщиков потребкооперации. Следовательно, собственность потребительской кооперации – это вид частной коллективной многосубъектной собственности [4].

Список литературы:

1. Теплова Л.Е. Основы потребительской кооперации: Учебное пособие. – М.: Изд-во «Вита-Пресс», 2005. – 160 с.
2. Невлев В.В. Правовая деятельность российской кооперации: исторические страницы: Учебное пособие. – Белгород: Изд-во БУКЭП, 2017. – 121 с.

3. Уколова Л.В. Кооперативы современной России: Учебное пособие. – Белгород: Изд-во БУПК, 1998. – 148 с.
4. Петухов В.М., Рыньков В.В. Организационно-уставные вопросы деятельности потребительской кооперации. – М.: Экономика, 2002.
5. Макаренко А.П. Теория и история кооперативного движения: Учебное пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2002. – 328 с.
6. О кредитной кооперации: федеральный закон Российской Федерации от 18 июля 2009 г. №190-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 20 июля 2009 г. – №29. – С. 3627.
7. Вахитов К.И. Теория и практика кооперации: Учебник. – М.: ИТК «Дашков и К», 2010. – 480 с.

УДК 341.748

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

ПЕТРУШИНА Е.А.

к.ю.н., доцент,

Сибирский университет потребительской кооперации

Стремление к перемене мест является одной из основных характерных особенностей человека. Более полувека назад с принятием Всеобщей декларации прав человека право на свободу передвижения получило международное признание. Статья 13 Декларации гласит: «Каждый человек имеет право свободно передвигаться и выбирать себе место жительства в пределах каждого государства» и «Каждый человек имеет право покинуть любую страну, включая свою собственную, и возвращаться в свою страну» [1]. Как отмечалось на состоявшейся в 1994 году Международной конференции по народонаселению и развитию, упорядоченная международная миграция может оказывать позитивное воздействие, как на страны происхождения, так и на принимающие страны. Миграция может также способствовать передаче навыков и культурному общению. Подавляющее большинство мигрантов вносит весомый вклад в развитие принимающих их стран. В то же время во многих странах происхождения международная миграция влечет за собой потерю человеческих ресурсов, а в принимающих странах она может привести к экономическим трудностям и социально-политической напряженности.

Озабоченность расширением масштабов дискриминации мигрантов, ненадлежащего и жестокого обращения с ними, о котором сообщали правительства стран, из которых выезжали мигранты, а также неправительственные организации, занимающиеся проблемами прав человека, привели к назначению в 1997 году Комиссией ООН по правам человека Специального докладчика по правам человека мигрантов, а также была создана Рабочая группа правительственных экспертов в области прав человека мигрантов.

Основной вывод, сделанный Рабочей группой, заключается в том, что во многих регионах мира правительствам прекрасно известно об ухудшении положения дел с соблюдением прав человека мигрантов, но они редко сообщают о принятых мерах по исправлению этого положения. В результате этого лица, нарушающие права человека в отношении мигранта, остаются безнаказанными. Ситуация показывает, что в глазах общественного мнения, а также по мнению лиц, определяющих политику, соблюдение прав человека в отношении мигрантов не выглядит той же серьезной обязанностью, как соблюдение прав человека собственных граждан [2].

Сложившееся положение дел в значительной мере отражает как преобладание антииммигрантских настроений, так и тот факт, что общества стран пребывания приписывают мигрантам более низкий правовой и социальный статус. Тем не менее, частично это объясняется тем, что нарушения прав человека мигранта часто совершаются в отношении не имеющих документов мигрантов. Государственные органы часто воспринимают признание прав человека за не имеющими документов мигрантами как подрыв права государства на обеспечение законности; этот вопрос приобретает особое значение в случаях, когда пресечение нелегальной эмиграции занимает приоритетное место в программах деятельности правительства.

Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций неоднократно рассматривала вопросы, касающиеся международной миграции и развития. В своей резолюции 56/203 от 21.12.2001 г. ГА ООН призвала систему Организации к решению проблем миграции на разных уровнях [3]. Внимание к вопросам международной миграции на международном, региональном и национальном уровнях возросло после принятия Генеральной Ассамблеей в 2003 году решения о проведении Диалога на высоком уровне по вопросам международной миграции и развития в 2006 году. В результате растет число правительств, осознающих тот факт, что международная миграция является неотъемлемой частью процесса развития и функционирования современных экономик. Однако в 2008 году, в результате финансового кризиса, произошел рост безработицы в глобальных масштабах, особенно в развитых странах, которые являются основными пунктами назначения для международных мигрантов, что снижает уровень ожиданий в отношении будущих тенденций в области международной миграции.

Данных о влиянии кризиса на миграцию в развивающиеся страны немного. В 2010 году количество мигрантов из развивающихся стран, живущих в других развивающихся странах(73 миллиона), и количество мигрантов из развивающихся стран, живущих в развитых странах(74миллиона), практически сравнялось. Имеются данные о о потере работы и возрастающих оттоках трудящихся-мигрантов из Объединенных Арабских Эмиратов в связи с приостановкой инфраструктурных проектов стоимостью 582 млрд.долларов США, но некоторые из этих мигрантов нашли работу в других странах Залива.

Имеются данные о сокращении количества выданных разрешений на работу или о непродлении таких разрешений в других странах Азии, импортирующих рабочую силу, включая Казахстан, Малайзию, Республику Корея, Сингапур и Таиланд [4].

Следует упомянуть о Международной организации по миграции(МОМ). Она создана в 1951 году, является ведущим межправительственным учреждением в области миграции и тесно взаимодействует с международными правительственными и неправительственными организациями. В МОМ входят 146 государств-членов, еще 13 стран имеют статус наблюдателей. Отделения организации действуют более чем в 100 странах. С момента создания организация помогла более чем 11 миллионам человек. Задача МОМ - содействовать гуманизации и упорядочению процессов миграции для всеобщего блага, развитию международного сотрудничества.

Для решения этой задачи МОМ оказывает услуги и предоставляет консультации правительствам и мигрантам, осуществляет оказание помощи в поиске практических решений проблем миграции и предоставлении гуманитарной помощи нуждающимся в ней мигрантам , в том числе беженцам и внутренним переселенцам.

В Уставе МОМ подчеркивается, что процессы миграции связаны с экономическим, социальным и культурным развитием, а также с правом людей на свободу передвижения.

Деятельность МОМ по регулированию миграции осуществляется по четырем основным направлениям:

- миграция и развитие,
- содействие миграции,
- регулирование миграции,
- вынужденная миграция.

Мероприятия МОМ , охватывающие все эти направления , направлены на содействие развитию международного миграционного законодательства, организацию дискуссий и подготовку рекомендаций по вопросам миграционной политики, защиту прав мигрантов, решение вопросов здравоохранения и защиты прав женщин в связи с процессами миграции.

Сегодня общее число лиц, проживающих за пределами стран, в которых они родились, достигло самого высокого уровня за всю историю -214 миллионов человек, в то время как 10 лет назад эта цифра составляла 150 миллионов. В миграционный оборот втянуто 3,1 % человек из всех стран мира. Процентное соотношение мигрантов широко варьируется по странам. Страны, имеющие высокий процент мигрантов – Катар(87%), ОАЭ-(70%), Иордания(46%),Сингапур(41%), и Саудовская Аравия(28%). Самый низкий процент жителей других стран среди населения Словакии(2,4%), Японии(1,7%), Нигерии(0,7%) и Индонезии(0, 1%). Шесть из десяти международных мигрантов (128 миллионов) сегодня проживают в развитых странах и большинство из них(74 миллиона) являются выходцами их развивающихся стран. Хотя экономический кризис замедлил темпы роста численности международных мигрантов в развитых странах, их общее количество продолжает расти: на 12,8 миллионов человек в период 2009- 2013 годов и на 10,5 миллиона человек в период 2013-2018 годов.

Снижение чистого прироста количества международных мигрантов в развитых странах между двумя этими периодами происходит на фоне противоположной тенденции в развивающихся странах, где количество мигрантов за период 2009-2013 годов возросло на 4 миллиона человек, а за период 2013-2018 годов- на 8,2 миллиона человек. Однако этот прирост объясняется главным образом увеличением числа беженцев. Так, если за период 2009-2013 годов количество беженцев в развивающихся странах уменьшилось на 1,1 миллиона человек, то за период 2013-2018 годов оно возросло на 2, 7 миллиона человек. Без учета беженцев прирост числа других мигрантов в развивающихся странах мог бы происходить примерно одинаковыми темпами в течение обоих периодов: 5,1 миллиона против 5,5 миллиона. К 2010 году в развивающихся странах проживало86 миллионов международных мигрантов, в том числе 14 миллионов беженцев[5] .

Произошло сокращение потоков стихийной миграции. Согласно данным о стихийной миграции в Соединенные Штаты, она начала снижаться в 2007 году и в 2008 году эти процессы ускорились. В Европейском союзе количество мигрантов, не имеющих законного статуса и работающих в государствах-членах ЕС, снижается, как и количество отказов на пересечение границы. Растет также количество выездов мигрантов, не имеющих законного статуса[6].

На усиление миграционных процессов в будущем будут влиять: дальнейшая глобализация экономики, рост экономического различия между богатыми и бедными странами, различия в социальных, политических и религиозных свободах между странами будут заставлять людей искать более безопасные места жительства, прогрессирующая деградация окружающей среды и т.п. По прогнозам МОМ ООН , к 2030 году показатель миграционной активности населения в мире составит около 300 миллионов человек[7].

Доклад ПРООН о развитии человека 2009 года «Преодоление барьеров:человеческая мобильность и развитие» содержит обзор мер, благодаря которым международная миграция может принести пользу странам

происхождения[8]. В нем речь идет о том, как помогают членам семей мигрантов их денежные переводы, которые являются одним из средств, позволяющих улучшить здоровье и повысить образовательный уровень. Признается тот факт, что международная миграция содействует сокращению масштабов нищеты, но при этом подчеркивается, что ее воздействие не следует рассматривать в отрыве от более широких местных и национальных усилий по борьбе с нищетой и за развитие человеческого потенциала.

В докладе отмечается, что влияние международной миграции на национальную экономику стран происхождения носит комплексный характер и с трудом поддается оценке. Изучение воздействия денежных переводов на долгосрочный экономический рост свидетельствует о том, что зачастую оно не велико, главным образом потому, что такое воздействие зависит от местных институтов в общей стратегии развития. Сами экономического роста, социальных преобразований и улучшения системы управления, которые характерны для многих стран с низким уровнем развития человеческого потенциала. Тем не менее, международная миграция может заложить основу для создания сетей, содействующих распространению знаний, и новаций и взглядов, которые смогут способствовать развитию. Вызываемые миграцией изменения социального и культурного характера могут серьезно повлиять на предпринимательскую деятельность, общинные нормы и политические преобразования, а такие процессы зачастую приносят реальные плоды через несколько поколений.

Список литературы:

1. Всеобщая декларация прав человека//Резолюция 217А(III)Генеральной Ассамблеи ООН от 10 декабря 1948 года
2. Доклад о мировом социальном положении «Социальная уязвимость: источники и задачи». Департамент ООН по экономическим и социальным вопросам. А/58/153/Rev.12003.
3. Доклад Генерального секретаря «Международная миграция 2002»Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций. А./65/203.
4. Резолюция 56/203 Генеральной Ассамблеи ООН ОТ 21 декабря 2001 года.
5. Khalid Kozer, «The impact of the global financial crisis on international migration», The Whitehead Journal of Diplomacy and International Relations, vol,XI, No.1, winter/spring 2010, p.p13-20
6. Щербакова Е.М., Международная миграция: тенденции и перспективы.// «ДемоскопWeekle» ,№399-400, 23 ноября-6 декабря 2009 г.
7. Trend of international migrant stock: the 2008 revision? Unite Nations Department of Economic and Social Affairs.POP/DB/MIG/Rev.2008.
8. Доклад ПРООН о развитии человека 2009 года «Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие» (ПРООН). Издательство «Весь мир»2009.

УДК 349.23/24

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В АСПЕКТЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОНЯТИЙНЫХ РЯДОВ

РЫЧАГОВА О.Е.,

к.ю.н.,

Сибирский университет потребительской кооперации

Одной из основных проблем научного исследования правового регулирования социально-экономических отношений можно сформулировать следующим образом: определение оснований разграничения в структуре отрасли необходимых норм и норм случайных.

Традиционно считается, что отрасль права в качестве своего источника имеет нормативные документы, которые принимаются как факт и не могут быть поставлены под сомнение. Поэтому критерием оценки этих норм является их внутренняя непротиворечивость и прагматический критерий истины — успешность применения их на практике. Однако этого еще недостаточно, чтобы определить, насколько та или иная правовая норма является необходимой с позиции всей системы права, а также конкретной отрасли. Речь здесь идет не о том, следует ли относить ту или иную юридическую норму, размещенную в конкретном нормативном документе, нормативном договоре, например, к трудовому праву или гражданскому праву, то есть определять комплексным или «чистым» является данный конкретный источник. Сосредоточиться следует на фактически существующих нормах, которые логически не всегда обусловлены системой права в целом и отрасли, могут вступать в противоречие с ней, но тем не менее оказались легитимно утвержденными в качестве юридической нормы.

А.М. Васильев в своей монографии «Правовые категории».¹ определяет содержание правовой науки через юридические категории, сгруппированные в «понятийные ряды» по определенным логичным основаниям. Эта идея А.М. Васильева о понятийных рядах эвристична и нуждается в более тщательном исследовании.

Продемонстрировать практическую значимость выявления понятийных рядов в трудовом праве для оценки существующих норм трудового права как необходимых или случайных можно на примере анализа понятийного ряда видов сверхурочной работы (исходная правовая категория – сверхурочная работа).

Ранее (до изменений, внесенных федеральным законом от 30.06.2006 N 90-ФЗ) к работе за пределами нормальной продолжительности рабочего времени в соответствии со ст. 97 и ст. 98 Трудового кодекса РФ (далее – ТК РФ) были отнесены только совместительство и сверхурочная работа, что не соответствовало действительному объему этого понятия. Ведь, например, переработка сверх нормы рабочего времени при режиме с ненормированным рабочим днем входит в объем указанного понятия.

С июля 2006 г. законодатель изменил содержание статьи 97 и отнес переработку в условиях ненормированного рабочего дня к работе за пределами нормальной продолжительности рабочего времени. Формулировка неточная, но отрадно, что движение в правильном направлении для определения правового смысла ненормированного рабочего дня начато. Но одновременно законодатель исключил из ТК РФ статью 98, в которой совместительство рассматривалось как переработка сверх нормы рабочего времени. Это следует оценить отрицательно, поскольку искажается смысл таких явлений как сверхурочная работа и совместительство.

Использование законодателем понятия «работа за пределами нормальной продолжительности рабочего времени» как родового для понятия «сверхурочная работа» неправильно, поскольку эти понятия тождественны.

Далее будет доказано, что в понятийный ряд, возглавляемый понятием «сверхурочная работа» входят как разновидности последней работа в выходные и праздничные дни, совместительство, переработка в условиях ненормированного рабочего дня, а также «обычная» сверхурочная работа. Все эти разновидности сверхурочной различаются по основанию привлечения и способу компенсации переработки.

Характеризовать сверхурочную работу как первичное понятие в понятийном ряду следует, прежде всего, посредством продолжительности и режима рабочего времени. Это одновременно и превышение нормы, и нарушение режима.

Работа признается сверхурочной при наличии двух условий. Первое условие - если она произведена сверх установленной для конкретного работника в соответствии с трудовым договором продолжительности рабочего времени. Определять сверхурочно отработанное время только через установленную законодателем нормальную или сокращенную продолжительность рабочего времени нельзя. Урок – работа, заданная для выполнения в определенный срок конкретному работнику. Так, если для работника установлено неполное рабочее время, сверхурочной будет работа, выполняемая за его рамками.

Работа признается сверхурочной независимо от того, входила ли она в круг обычных обязанностей работника или он выполнял другую порученную ему работодателем работу. В действующем законодательстве порядке исключения в случаях, предусмотренных трудовым законодательством, работа не признается сверхурочной и компенсируется по-иному. Так, например, не является сверхурочной работа сверх установленной продолжительности рабочего дня, выполненная лицами с ненормированным рабочим днем. Не признается сверхурочной работа по совместительству - ведется отдельный учет фактически проработанного рабочего времени по основной и совмещаемой должности.

Иной подход был характерен для трудового законодательства тоталитарного государства в условиях жесткого законодательного нормирования рабочего времени всех категорий трудящихся. В современных условиях он не только не соответствует принципам правового регулирования трудовых отношений, но и приводит к абсурду. В самом деле, если попытаться истолковать данное в ч. 1 ст. 99 ТК РФ определение сверхурочной работы как выполняемой «сверх нормального числа рабочих часов за учетный период», подразумевая под нормальным рабочим временем законодательно установленный максимум (40 часов в неделю), придется сделать вывод о запрете сверхурочных для работников с неполным и сокращенным рабочим временем. В действительности двойное определение сверхурочных в ч. 1 ст. 99 ТК РФ подчеркивает способ исчисления продолжительности рабочего времени при различных видах его учета, что нельзя признать удачным.

Второе условие - если она выполнена по инициативе работодателя. Анализ ст. 99 ТК РФ в целом позволяет сделать вывод, что о выполнении работ сверх урока заключается соглашение: право работодателя и корреспондирующая ему обязанность работника возникает на основании фактического состава – волеизъявления работника и волеизъявления работодателя. Следовательно, термин «по инициативе» правильно толковать в трех непротиворечащих друг другу смыслах: 1) волеизъявление работодателя должно быть первичным по отношению к волеизъявлению работника (метафорически выражаясь, это оферта); 2)

¹ Васильев А.М. Правовые категории. М.: Юр. лит., 1976.

выражение особого интереса работодателя в проведении сверхурочных работ; 3) запрет привлечения к ним только в интересах работника (получение дополнительных денежных выплат, различного рода льгот и т.п.).

Правовой интерес работодателя должен быть осознан им как таковой. Поэтому проявление инициативы в сверхурочной работе обязательно. Приведем пример: бывают ситуации, когда работник ошибочно оценил свою сверхурочную работу как производимую в интересах работодателя. Так, токарь моторостроительного завода, вытачивающий определенный вид деталей для комплектации моторов, втайне от начальника цеха два месяца оставался работать после окончания смены, вытачивал детали и прятал их в ящик возле своего рабочего места. По прошествии этих двух месяцев токарь решил поразить воображение руководства и получить не только повышенную оплату за переработку сверх установленной продолжительности рабочего времени, но и премию за перевыполнение плана по изготовлению деталей. Но получил он выговор, поскольку израсходовал металлические болванки, предназначенные для вытачивания деталей другого вида. При избытке деталей одного вида и отсутствии деталей другого вида моторы собирать невозможно, а металлические болванки поступили на завод только спустя две недели, по вине инициативного токаря большая часть работников завода не могла выполнять свои трудовые функции – начался простой, произошли срывы запланированных поставок производимой заводом продукции.

Если возникли обстоятельства, указанные в перечне ч. 2 ст. 99 ТК РФ, и работник отказывается от выполнения сверхурочных работ, работодатель может заключить срочный трудовой договор с иным лицом (см. ч. 1 ст. 59 ТК РФ), для которого данная работа не будет носить характер сверхурочной и, соответственно, не будет оплачиваться в повышенном размере.

При суммированном учете рабочего времени сверхурочная работа определяется как разность между фактически отработанным количеством рабочих часов в учитываемом календарном периоде и количеством рабочих часов по норме за этот же учетный период. В тех случаях, когда режим суммированного учета рабочего времени установлен для лиц, работающих по графикам со сменами постоянной и равной продолжительности сверхурочной (кроме переработки сверх нормального рабочего времени данного календарного учетного периода) признается работа сверх установленной графиком продолжительности рабочей смены.

В статье 99 помимо общего определения первичного понятия «сверхурочная работа», обнаруживается описание оснований привлечения (включая запреты и ограничения) к «обычной» сверхурочной работе. Статья 152 («Оплата сверхурочной работы») ТК РФ устанавливает два способа компенсации: первичный – повышенная денежная компенсация (за первые два часа работы не менее чем в полуторном размере, за последующие часы – не менее чем в двойном размере); вторичный – дополнительное время отдыха вместо повышенной оплаты.

Теперь проанализируем место совместительства в понятийном ряду сверхурочной работы. Совместительство есть выполнение работником помимо своей основной другой регулярной оплачиваемой работы на условиях трудового договора в свободное от основной работы время. При этом трудовые функции могут быть идентичными, ибо в соответствии с ч. 1 ст. 282 ТК РФ противоположностью «другой работе» является «основная работа», а не основная трудовая функция.

Строгое различие основной работы и совмещаемой (не основной) имеет серьезные основания, среди которых:

1) наличие дополнительного основания расторжения трудового договора по совмещаемой работе (ст. 288 ТК РФ);

2) установление более низкого предела максимальной продолжительности нормального, сокращенного и неполного рабочего времени по сравнению с максимальной продолжительностью нормального и сокращенного рабочего времени по месту основной работы (ст. 284 ТК РФ);

3) предоставление основного ежегодного отпуска одновременно с отпуском по основной работе, в том числе и авансом (ч. 1 ст. 286 ТК РФ);

4) обязанность работодателя предоставить по требованию работника отпуск без сохранения заработной платы при наличии условий, предусмотренных ч. 2 ст. 286 ТК РФ);

5) поражение в правах на некоторые гарантии и льготы (ч. 1 ст. 287 ТК РФ).

В случае, если работник прекратил трудовые отношения по месту основной работы, совмещаемая работа становится для него основной со всеми вытекающими последствиями, а именно трансформацией трудового договора по совместительству в трудовой договор по основному месту работы.

Запрет, установленный в ч. 6 ст. 282 ТК РФ, соответствует цели правового регулирования сокращенного рабочего времени и не является дискриминацией, так как обусловлен видом труда, а также особой заботой государства о соответствующих категориях работников, поскольку дополнительная работа может негативно повлиять на состояние их здоровья и безопасность производства.

В случае, если по месту основной работы неполное рабочее время меньшей продолжительности, работа по совместительству все равно не должна считаться основной. Предельная продолжительность работы по совместительству вне зависимости от количества заключенных договоров не может превышать 16 часов работы в неделю, в том числе при любом виде суммированного учета рабочего времени. Иное толкование противоречит цели правового регулирования рабочего времени – охране здоровья работников.

Проблему ограничения максимальной продолжительности работы по совместительству не следует путать с проблемой справедливой оплаты высокопрофессионального и интенсивного труда. Цель работы по совместительству, как, впрочем, и любой другой работы, не трата потенциального времени отдыха, а зарабатывание средств для обеспечения достойной жизни работника и членов его семьи. Ограничивая рабочее время, законодатель заботится о здоровье работника (а в более широком смысле и населения в целом) и не устанавливает ограничения размера доходов.

Автор полагает, что в случае введения работником работодателя в заблуждение утверждением об отсутствии основной работы, вряд ли будет справедливым привлечение работодателя к ответственности и возложение на него незапланированных выплат, например, если работник трудился по 40 часов в неделю, а впоследствии выдвинул требование об оплате всех переработанных часов как сверхурочных.

Нормы, содержащиеся в ст. 285 ТК РФ, не являются специальными, т.е. не устанавливают изъятия в отношении оплаты работ в условиях, отклоняющихся от нормальных, и не поражают совместителей в правах на особую оплату работ в ночное время, различной квалификации, в выходные и нерабочие праздничные дни, сверхурочных и т.п.

Ч. 1 ст. 287 ТК РФ содержит норму, противоречащую ст. 3 ТК, и поэтому, по моему мнению, не подлежит применению. В данном случае ограничения прав работников не определяются свойствами труда, не связаны с деловыми качествами работников и препятствуют реализации ряда прав. Так, частично блокируется возможность обучения без отрыва от производства, ведь, получив учебный отпуск по месту основной работы, работник не сможет использовать его в полной мере (например, при нахождении учебного заведения в областном центре или в другом регионе), поскольку он не наделен правом на отпуск даже без сохранения заработной платы по месту совместительства.

Таким образом, в статьях 282-284 ТК РФ описаны основание выполнения работы по совместительству (трудовой договор), запреты и ограничения для совместительства, а в статье 285 - способ компенсации – оплата в одинарном размере за фактически отработанное время.

Далее исследуем правовой смысл переработки в условиях ненормированного рабочего дня.

Определять ненормированный рабочий день как особый режим работы неправильно (ст. 101 ТК РФ), поскольку на самом деле это один из признаков режима, особое условие труда. Так, например, возможна пятидневная рабочая неделя с ненормированным рабочим днем. На работников с ненормированным рабочим днем полностью распространяется распорядок рабочего дня: начало и окончание работы, время перерывов для отдыха и приема пищи, а также правила учета рабочего времени, действующие в данной организации для остальных трудящихся. Освобождение от работы в выходные и праздничные дни производится на общих основаниях.

Критерии установления ненормированного рабочего дня не определены (в отличие от порядка установления). Условие о ненормированном рабочем дне может устанавливаться для работников определенной категории. Необходимость эпизодического привлечения к работе за пределами нормальной продолжительности рабочего времени (во внеурочное время) определяется характером их деятельности (кругом служебных обязанностей), которая не всегда может быть ограничена рамками нормального рабочего времени (административный персонал), не поддается точному часовому учету, дробится на части неопределенной длительности (инспекторы, агенты и т.п.). Иногда работник распределяет рабочее время по своему усмотрению.

«Ненормированный рабочий день» – условный термин, так как нормальная продолжительность рабочего дня установлена, то есть в целом рабочее время нормировано. Работа сверх нормальной продолжительности является внеурочной, а не сверхурочной. Допускаемая переработка сверх нормального рабочего дня не превращает ненормированный рабочий день в удлиненный. Работодатель не вправе систематически привлекать работников с ненормированным рабочим днем к работе во внеурочное время или заранее обязывать их к определенной переработке. При предоставлении в качестве компенсации дополнительного отпуска важен не сам факт переработки, а готовность работать более нормы без дополнительной оплаты.

Круг обязанностей работников с ненормированным рабочим днем должен уточняться трудовым договором, правилами внутреннего трудового распорядка, должностными инструкциями и т. д. с учетом возможности выполнения обязанностей, как правило, в нормальное рабочее время. В случае производства работы, не входящей обязанности работника с ненормированным рабочим днем, эта работа подлежит дополнительной оплате, как выполнение особого задания. При заключении коллективных договоров желательно формировать списки в соответствии с отраслевыми перечнями работников с ненормированным рабочим днем.

Наличие нормы рабочего времени означает наличие «урока», урочного рабочего времени, рассчитанного на нормальный ход работы организации. Дозволение разового привлечения к работе сверх установленной продолжительности нормы – это дозволение на привлечение к сверхурочной работе при наличии двух оснований (статья 101 ТК РФ). Первое касается самого характера сверхурочной работы – исключительности сложившейся ситуации, возможности (но не плановости) ее возникновения, связанности с трудовой функцией работника. Второе основание – инициатива работодателя. Заметим, что согласия работника не требуется.

Статья 119 ТК РФ устанавливает особый способ компенсации данного вида сверхурочных работ – предоставление ежегодного дополнительного оплачиваемого отпуска продолжительностью не менее 3 календарных дней.

Далее исследуем правовой смысл переработки в выходные и праздничные дни. Он совпадает со смыслом «обычной» сверхурочной работы в части переработки сверх «урока» и инициативы работодателя для ее выполнения. Так же установлены основания, запреты и ограничения для привлечения к работе в выходные и праздничные дни (статья 113 Трудового кодекса РФ), при несколько ином лексическом изложении их содержание совпадает с содержанием оснований, запретов и ограничений для привлечения к «обычной» сверхурочной работе.

Действительно, привлечение работников к работе в выходные и нерабочие праздничные дни производится с их письменного согласия в случае необходимости выполнения заранее непредвиденных работ, от срочного выполнения которых зависит в дальнейшем нормальная работа организации в целом или ее отдельных структурных подразделений, индивидуального предпринимателя.

Статья 153 («Оплата труда в выходные и нерабочие праздничные дни») ТК РФ устанавливает два способа компенсации: первичный – повышенная денежная компенсация (не менее чем в двойном размере); вторичный – дополнительное время отдыха вместо повышенной оплаты.

Таким образом, разница между «обычной» сверхурочной работой и сверхурочной работой в выходные и праздничные дни обнаруживается в способе исчисления денежной компенсации. Это требует своего объяснения исходя из правового смысла междуусменного отдыха (ведь «обычные» сверхурочные работы производятся именно в этот период), а также правового смысла выходных и праздничных дней.

Правовой смысл междуусменного отдыха заключается в восстановлении работоспособности работника после рабочего дня, выходного дня – в восстановлении работоспособности после рабочей недели, праздничного дня – в ритуальном воспоминании и смысловом воспроизведении важного для государства исторического события. Следует сделать оговорку: законодатель не дифференцирует смыслы выходного и праздничного дней и воспринимает их как возможность восстановления работоспособности за период более рабочего дня, то есть за рабочую неделю и более. Пример – так называемые новогодние каникулы (хотя, строго говоря, смысл этих дней как общегосударственного праздника вообще не может быть объяснен логически).

Итак, обнаруживается расстановка приоритетов среди периодов восстановления работоспособности работника – это и является причиной особого способа исчисления денежной компенсации за работу в выходные и праздничные дни в отличие от сверхурочной работы.

Проведенные анализ правового смысла переработки сверх нормы позволяет предложить следующую классификацию сверхурочных работ по основаниям привлечения к ним и способам компенсации: 1) «обычная» сверхурочная (термин может быть уточнен); 2) работа в выходные и праздничные дни; 3) переработка сверх нормы в условиях ненормированного рабочего дня; 4) переработка в условиях совместительства.

Это позволяет обнаружить случайные и необходимые нормы, а также пробелы правового регулирования, связанные с соответствующим понятийным рядом.

Пример случайной нормы – одинарная оплата совместительства, пример пробела – отсутствие денежного способа компенсации переработки в условиях ненормированного рабочего дня

Список литературы:

1. Васильев А.М. Правовые категории. М.: Юр. лит., 1976.

УДК 343.37

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН КАК ОБЪЕКТ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ

СЫЗДЫКОВ А.Б.,

магистрант 1 курса, КарГУ имени академика Е.А.Букетова

КАЛГУЖИНОВА А.М.,

ст.преподаватель кафедры уголовного права и криминологии, магистр правоведения,

КарГУ имени академика Е.А.Букетова

Формирование Республики Казахстан как правового государства и становление рыночной экономики страны предполагают развитие социально-экономических отношений и их регулирование в соответствии с конституционными основами и текущим законодательством. Необходимость экономической свободы как основы социального прогресса диктует такую систему регуляторов социально-экономических отношений, которая обеспечила бы защиту прав человека и институтов гражданского общества на основе многообразия форм собственности, форм экономической деятельности.

В современных условиях ускоренной экономической, социальной и политической модернизации одной из приоритетных инициатив в совершенствовании национальной правовой системы определена защита экономических отношений. Согласно Плану мероприятий по реализации Концепции правовой политики на период с 2010 по 2020 годы важным является принятие мер по обеспечению безопасности бизнеса, исключению необоснованного вмешательства в его деятельность.

По действующему законодательству система национальной безопасности представлена следующими видами: общественная безопасность, военная безопасность, политическая безопасность, экономическая безопасность, информационная безопасность, экологическая безопасность. В свою очередь, экономическая безопасность включает финансовую, продовольственную, энергетическую и транспортную безопасность.

На сегодняшний день в Казахстане безопасность обеспечивается путем реализации последовательной государственной политики, характеризующейся четким разграничением компетенции и обеспечением согласованного функционирования всех органов и организаций, должностных лиц и граждан. Республика Казахстан гарантирует обеспечение безопасности всеми имеющимися в ее распоряжении средствами и методами, в том числе экономическими, политическими, военными, правовыми, специальными (разведка, контрразведка) [1].

Основной угрозой экономической безопасности выступает преступность как социально-правовое явление и преступления, носителем субъекта криминальной угрозы - личность преступника, основным источником угроз экономической безопасности - криминогенные факторы. Важнейшими способами воздействия на криминальные угрозы определены предупреждение экономических преступлений и входящие в нее профилактика, предотвращение и пресечение. В самостоятельные направления деятельности по недопущению совершения преступлений выделены криминологическая защита объектов и предметов преступного посягательства, а также виктимологическая профилактика [2].

В числе правовых гарантий обеспечения безопасности в целом основное место отведено уголовному закону.

В советский период во всех уголовных кодексах имелись главы, посвященные преступлениям против общественной безопасности. Некоторые виды преступлений, посягающих на общую безопасность, предусматривались и в других главах Кодекса.

Нормы о хозяйственных преступлениях включали в себя достаточно большое количество составов, однако большинство из них не являлись собственно таковыми. В то же время некоторые из составов преступлений экономической направленности размещались среди государственных преступлений, преступлений против порядка управления.

Разница в законодательном регулировании хозяйственных преступлений по УК РСФСР 1922 года, УК РСФСР 1926 года и УК КазССР 1959 года не была принципиальной. Государством защищался социалистический уклад хозяйственной деятельности, принципы планирования и жесткого централизованного распределения, запрещались предпринимательские формы ведения экономической деятельности, инициатива, хозрасчет и т.п.

Принятие Верховным Советом КазССР в 1990 году законов «О собственности в КазССР», «О предприятиях и предпринимательской деятельности», а затем и других «рыночных» законов положило начало формированию отношений, основанных на многообразии форм собственности и хозяйственной деятельности, свободе экономической деятельности, конкуренции хозяйствующих субъектов и других принципах либеральной экономики.

Появление в экономике страны новых хозяйствующих субъектов в сфере производства, торговли, области услуг, сложившиеся между ними отношения конкуренции за рынок сбыта обусловили принятие новых норм в уголовном законодательстве.

Как обоснованно отмечает Б.У. Сейтхожин, «изменения и дополнения, которые вносились в уголовный закон, запаздывали на несколько лет, что позволяло виновным лицам из негосударственного сектора совершать экономические преступления, которые по оценкам экспертов наносили огромный материальный ущерб экономике нашего государства» [3].

Уголовный кодекс независимого Казахстана 1997 года расставил новые акценты и приоритеты в сфере защиты законной экономической деятельности. Этот этап в сфере уголовно-правовой охраны решил ряд вопросов, связанных с вступлением Казахстана в рыночные отношения.

Уголовно-правовые нормы об ответственности за преступления в сфере экономической деятельности (глава 7 УК РК) были призваны обеспечивать реализацию экономической политики государства. Именно поэтому в уголовном законе была предусмотрена система норм, направленных на охрану прав и интересов субъектов экономической деятельности.

Уголовный кодекс Республики Казахстан 1997 года в целом, был признан достаточно эффективным инструментом борьбы с преступностью и уголовно-правовой защиты прав и свобод человека, интересов государства и общества. Однако, криминальная ситуация наглядно свидетельствовала об отсутствии комплексного ответа на преступность как социально-правовое явление. Для обеспечения адекватной защиты личности, общества и государства необходимо было модернизировать механизмы уголовно-правовой защиты на фоне трансформации сложившихся общественных отношений.

Действующий Уголовный кодекс Республики Казахстан 2014 года обеспечивает охрану: безопасности

человечества (глава 4), безопасности государства (глава 5), информационной безопасности (глава 7), экономической безопасности (глава 8), общественной безопасности (глава 10), экологической безопасности (глава 13), транспортной безопасности (глава 14).

Сравнительный анализ конкретных правовых норм, предусматривающих ответственность за посягательства на отдельные виды безопасности, показал, что в целом, положения УК РК 1997 года сохранены.

В группе экономических уголовных правонарушений криминализован состав «Совершение действий по выписке счета-фактуры без фактического выполнения работ, оказания услуг, отгрузки товаров» (ст.216 УК), изменено место состава «Создание и руководство финансовой (инвестиционной) пирамидой» - из группы преступлений против собственности он перенесен в группу уголовных правонарушений в экономической сфере.

Отметим также, что, несмотря на незначительный период действия уголовного закона, в него вносились корректировки. При этом именно составы уголовных правонарушений главы 8 УК РК были усовершенствованы в большей мере (Законы РК от 02.08.2015 года, 13.11.2015 года, 18.11.2015 года, 24.11.2015 года, 08.04.2016 года, 06.05.2017 года, 03.07.2017 года, 25.12.2017 года, 26.12.2017 года, 02.07.2018 года, 12.07.2018 года).

В сфере экономической деятельности, исходя из анализа главы 8 Уголовного кодекса Республики Казахстан, охраняются различные по содержанию отношения. Прежде всего, это отношения экономические (хозяйственные); это могут быть отношения собственности; производственные отношения; отношения, возникающие в процессе сохраняющегося в определенной степени государственного регулирования; спектр политических общественных отношений и т.д.; вплоть до отношений, складывающихся в связи с правосудием [4]. Именно поэтому сложно согласиться с имеющимися в науке определениями объекта преступлений в сфере экономической деятельности как общественных отношений, складывающихся в ней. На роль родового объекта преступлений в сфере экономической деятельности может претендовать лишь первая группа вышеназванных отношений, – отношения экономические (хозяйственные). Иные группы отношений, существующих в сфере экономической деятельности, если являются объектами уголовно-правовой охраны, включены законодателем в родовые объекты других глав Особенной части УК РК.

Общественная опасность преступлений в сфере экономической деятельности заключается в том, что в результате таких посягательств причиняется или создается реальная возможность причинения существенного ущерба экономическим интересам государства, а также иным субъектам, связанным с экономической деятельностью. В связи с изложенным полагаем, что родовым объектом рассматриваемых преступлений следует считать общественные отношения, складывающиеся в рамках установленного законом порядка осуществления экономической деятельности, обеспечивающей соблюдение согласованных интересов личности, общества и государства. При этом экономическая деятельность рассматривается как совокупность общественных отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

По данным Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры Республики Казахстан наибольшее количество экономических преступлений совершается в государственном секторе экономики (больше 60%), а остальные – в негосударственном секторе экономики.

Удельный вес преступлений в сфере экономической деятельности в общей структуре преступности составляет 5-7%. При этом более четверти выявленных преступлений экономической направленности составляют тяжкие и особо тяжкие преступления.

В структуре экономической преступности самыми распространенными являются изготовление и сбыт поддельных денег или ценных бумаг, уклонение от уплаты налогов организаций, экономическая контрабанда, незаконное предпринимательство. Наиболее криминогенной является сфера финансово-кредитных отношений: широко распространены незаконное получение и нецелевое использование кредитов, перелив капиталов в неконтролируемую (теневую) экономику и зарубежные банки, «отмывание» криминальных денег. Все более изощренный характер приобретают незаконное предпринимательство, торговля фальсифицированными товарами.

Вместе с тем, данные официальной статистики свидетельствуют о низких уровнях регистрации экономических преступлений, выявления экономических преступников и доказывания их деяний. Доля учтенной экономической преступности представляет собой незначительную часть ее реального состояния, так как в экономической сфере наблюдается высокая латентность.

Изученная нами следственно-судебная практика по делам о преступлениях, совершаемых в сфере экономической деятельности, позволяет отметить значительный рост противоправных деяний, направленных на установленный порядок осуществления экономической деятельности, а также наличие определенных трудностей при применении норм, предусматривающих ответственность за посягательства на экономическую деятельность.

Практические работники трудности в правоприменении объясняют бланкетным характером диспозиций, меняющимся текущим законодательством, сложной конструкцией составов экономических преступлений [5].

В целом, проведенный анализ истории уголовного законодательства показал, что нормы, направленные

на противодействие преступным посягательствам в сфере экономической деятельности, подвергались значительным изменениям, поскольку их охрана всегда занимала важное место среди задач, формулируемых уголовно-правовой доктриной. Это связано с переосмыслением роли уголовного права в охране сферы экономики, а также обусловлено изменением принципов государственно-правового регулирования отношений, складывающихся в процессе осуществления экономической деятельности, так как уголовное право призвано противодействовать преимущественно новым, ранее неизвестным общественно опасным формам экономического поведения.

Список литературы:

- 1 Сатыбалдин А.А. Современное состояние экономической безопасности Республики Казахстан // Экономика: стратегия және практика. - 2017. - №1. - С. 6-19.
- 2 Криминология: Учебник /Под ред. акад. В.Н. Кудрявцева, проф. В.Е. Эминова. - М.: Юристъ, 1997. - 512 с.
- 3 Сейтхожин Б.У. Преступления в сфере экономической деятельности: понятие, виды, ответственность. - Алматы: Жеті Жарғы, 2007. - 189 с.
- 4 Тарасевич И. Научное обоснование уголовно-правовых мер, направленных на обеспечение экономической безопасности государства // Заңгер. - 2015. - №11. - С. 82-85. -
- 5 Бокова И.Н. Юридическая техника в уголовном законодательстве (Теоретико-прикладной анализ главы 22 УК РФ): Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08. - Н. Новгород, 2002. - 258 с. <http://www.dslib.net/kriminal-pravo/juridicheskaja-tehnika-v-ugolovnom-zakonodatelstve.html>

УДК 343.57 (574)

УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ВЫМОГАТЕЛЬСТВО НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ФЕТКУЛОВ А.Х.

к.ю.н., доцент

СЕЙТХОЖИН Б.У.

к.ю.н., доцент

КАПАНОВА Р.Г.

специалист НИИ ЭПИ

ИНЕРБАЕВА Д.О.

специалист НИИ ЭПИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Данная статья подготовлена в рамках выполнения фундаментального научного проекта на тему: «Уголовно-правовые и криминологические проблемы противодействия незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов в Республике Казахстан».

Статья посвящена юридическому анализу состава вымогательства наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов (далее по тексту - наркотиков), предусмотренному ст. 298 Уголовного кодекса РК от 3 июля 2014г., в связи с чем проблемы хищения наркотиков находятся за рамками рассмотрения данного вопроса.

В настоящее время проблема наркомании остается актуальной в мировом сообществе и, как следствие, ситуация с употреблением наркотиков среди молодежи вызывает наибольшую обеспокоенность Правительств всех стран.

Среди международных экспертов отмечается о том, что необходимо снижать не только предложение на наркотики, но и спрос. Нужно добиться того, чтобы изменился социальный климат в обществе, неоспоримо, что наркомания - это в том числе и признак социального неблагополучия.

Опасность зависимости от наркотиков, как явления, заключается еще и в том, что перечень наркотических веществ постоянно видоизменяется, создавая новые рубежи, преодоление которых требует серьезного анализа ситуации, методической подготовки и выработки практических навыков оказания своевременной помощи, как при обращении, так и по профилактической направленности деятельности практических врачей.

В этой связи, борьба с наркобизнесом и наркоманией приобретает новую направленность, которая связана как с широким распространением так называемых «синтетических наркотиков», так и ставших традиционными - национальные виды наркотиков, к которым в первую очередь относится конопля и все ее производные.

Несмотря на то, что в нашей стране систематически принимаются и реализуются целенаправленные меры по борьбе с наркоманией, сохраняются проблемы, связанные с наркоманией и наркобизнесом. Объем

незаконного оборота наркотиков в Казахстане растет, ставя под угрозу не только здоровье населения, но и дестабилизируя экономическое, политическое и социальное положение, процесс проводимых государством экономических реформ [1].

Потребители наркотиков в состоянии наркотического опьянения или абстинентного синдрома (так называемой «ломки») склонны к агрессии и способны на совершение правонарушений и преступлений, в особенности корыстных и корыстно-насильственных [2, с. 2].

Наркотизм как криминогенный фактор связан с общей преступностью. К преступлениям, обусловленным наркотизмом, могут быть отнесены преступления, совершенные в состоянии наркотического опьянения; преступления, совершаемые с целью получения средств для приобретения - наркотиков и преступления, которые являются формой проявления организованной преступности, — легализация денежных средств, контрабанда наркотиков, коррупционные преступления [3, с. 25].

На современном этапе развития мирового сообщества приоритетное значение приобретает международный аспект борьбы с наркотической преступностью. Это обусловлено тем, что указанный вид преступности охватил весь мир, преступления, связанные с наркотиками расцениваются, как преступления международного характера, относящиеся к категории транснациональных; наркомания проникла во все уголки земного шара [4, с. 48-49].

Анализ статистических данных Комитета по правовой статистике и специальным учетам при Генеральной прокуратуре РК указывает на то, что осуществляемая в течение ряда лет государственная наркополитика дает свои положительные результаты. Несмотря на все усилия государства и правоохранительных органов, количество преступных деяний, связанных с незаконными действиями с наркотиками ежегодно меняется (8 мес. 2018г. зарегистрировано – 6026 наркопреступлений; 2018г. соответственно – 8490; 2016г. – 8817; 2015г. – 9549; 2014г. – 3548; 2013г. – 3639). В структуре наркопреступлений: хищение либо вымогательство наркотиков как выявленных, так и расследованных за последние 5 лет остается на довольно низком уровне (8 мес. 2018г. зарегистрировано - 1; 2017г. соответственно – 3; 2016г. – 2; 2015г. – 7; 2014г. – 6; 2013г. – 3). Вместе с тем, зафиксированные официальной статистикой показатели хищения либо вымогательства наркотиков не отражают реального состояния, а скорее указывают на высокий уровень латентности данной категории преступлений.

Факторами, способствующими этому являются проблемы, возникающие при квалификации состава преступления; сложности в его расследовании и раскрытии, разнообразие способов совершения преступного деяния и механизмов сокрытия следов преступления, отсутствие реального потерпевшего, ввиду несообщения им о преступном посягательстве или отсутствии заинтересованности в его раскрытии, если потерпевший сам является незаконным владельцем наркотиков и в случае сообщения о факте хищения или вымогательства у него таковых может быть привлечен к ответственности за другие преступные действия с наркотиками, сокрытие фактов хищения либо вымогательства наркотиков из медицинских, аптечных учреждений, фармацевтических предприятий их руководителями и администрацией с целью ухода от ответственности.

Следует отметить о том, что рекомендации нормативного постановления Верховного Суда РК «О применении законодательства по делам, связанным с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов и прекурсоров» от 14.05.1998 г. № 3 вызвали больше вопросов, чем дали на них единообразные ответы. Они не устранили спорных вопросов, существующих, как в теории уголовного права, так и в судебной практике при уголовно-правовой оценке хищения либо вымогательства наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов. Содержание положений находящегося в вышеназванном постановлении свидетельствует о том, что в нем почему-то отсутствуют разъяснения по проблемам квалификации хищения либо вымогательства наркотиков.

Общественная опасность вымогательства наркотиков состоит в том, что оно посягает на общественные отношения, обеспечивающие здоровье населения, а также установленный государством порядок оборота наркотических средств и психотропных веществ [5, с. 655].

Общественная опасность уголовных правонарушений, связанных с незаконным оборотом наркотических средств, выражается, прежде всего, в том, что в результате их совершения ухудшается генофонд населения. Поэтому не случайно, Закон РК «О национальной безопасности Республики Казахстан» от 6 января 2012 г. «незаконное обращение наркотических средств признает угрозой национальной безопасности Республики Казахстан, способствующей снижению степени защищенности прав и свобод человека и гражданина» [6].

Вымогательство наркотиков не утрачивает общественной опасности и в случае малозначительного имущественного ущерба либо его полного отсутствия. Предметом хищения либо вымогательства могут являться и наркотические средства, психотропные вещества не имеющие стоимость, то есть вновь созданные и еще не занесенные в Сводную таблицу наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов.

Общественные отношения, связанные с обеспечением общественной безопасности, выступают в качестве родового объекта преступлений при совершении вымогательства наркотиков, т.е. направлены на обеспечение безопасности здоровья населения.

Непосредственным объектом выступают общественные отношения, направленные на защиту здоровья граждан от немедицинского воздействия наркотиков, поступающих в нелегальный оборот посредством различных видов вымогательства [7, с. 7].

Разделяем мнение Н.М. Абдирова о том, что уголовные правонарушения, связанные с незаконным оборотом наркотических средств или психотропных веществ, посягают не только на здоровье населения, но и на общественную безопасность. При этом учитывается повышенный общественно опасный характер данных уголовных правонарушений, специфику и динамику распространения наркотиков, высокую степень угрозы генофонду нации и перспективам экономического, социального, нравственно-психологического развития общества [8, с. 68].

Дополнительным объектом следует признать отношения собственности. При вымогательстве наркотиков, сопряженного с насилием, не опасным для жизни или здоровья (п.4 ч.2 ст. 298 УК), альтернативно дополнительным объектом выступают общественные отношения, обеспечивающие здоровье конкретного человека, его телесную неприкосновенность, а при угрозе применения такого насилия (п.4 ч.2 ст. 298 УК) - общественные отношения, защищающие безопасность этих благ личности.

При совершении вымогательства наркотиков, сопряженного с насилием, опасным для жизни или здоровья (п.3 ч.3 ст. 298 УК), помимо непосредственного объекта - здоровья населения, выделяется еще и альтернативный дополнительный объект, которым являются общественные отношения, направленные на обеспечение жизни или здоровья конкретного человека или группы людей либо общественные отношения, обеспечивающие безопасность этих благ личности (при угрозе применения такого насилия - п.3 ч.3 ст. 298 УК).

Таким образом, при вымогательстве наркотиков выделяется еще один альтернативный дополнительный объект, которым выступают общественные отношения, обеспечивающие безопасность жизни или здоровья, телесной неприкосновенности, свободы (при угрозе применения насилия) или чести и достоинства личности (при угрозе распространения сведений, позорящих потерпевшего или его близких, либо иных сведений, которые могут причинить существенный вред правам или законным интересам потерпевшего или его близких), а также общественные отношения, направленные на защиту жизни или здоровья, телесной неприкосновенности (при применении не опасного или опасного насилия).

Предметом рассматриваемого преступления (ст. 298 УК РК) являются *наркотические средства, психотропные вещества, их аналоги*.

В соответствии с Законом РК «О наркотических средствах, психотропных веществах, прекурсорах и мерах противодействия их незаконному обороту и злоупотреблению ими» от 10 июля 1998 г. *под наркотическими средствами* понимаются вещества синтетического или природного происхождения, включенные в Список наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров, подлежащих контролю в соответствии с законодательством Республики Казахстан, Единой Конвенцией о наркотических средствах 1961 г. с поправками, внесенными в нее в соответствии с Протоколом 1972 г. о поправках к Единой Конвенции о наркотических средствах 1961 г.

Психотропные вещества - вещества синтетического или природного происхождения, включенные в Список наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров, подлежащих контролю в соответствии с законодательством РК, международными договорами РК, в том числе Конвенцией о психотропных веществах 1971 г.

Под аналогами наркотических средств и психотропных веществ следует понимать вещества синтетического или природного происхождения, имеющие химическую структуру и свойства, сходные по структуре и свойствам с веществами, включенными в таблицы I, II, III, вызывающие стимулирующее, депрессивное или галлюциногенное состояние, опасные для здоровья населения при злоупотреблении ими и не утвержденные как наркотические средства или психотропные вещества Законом и международными Конвенциями ООН.

В соответствии с законодательством РК уголовная ответственность установлена за незаконный оборот тех наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов, которые включены в «Список наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов и прекурсоров, подлежащих контролю в Республике Казахстан», вступивший в силу 8 августа 2002 г. (приложение 1 к Закону РК от 10 июля 1998 г. № 279-І «О наркотических средствах, психотропных веществах, их аналогах и прекурсорах и мерах противодействия их незаконному обороту и злоупотреблению ими»).

Для квалификации деяния по ст.298 УК не имеет значения, кому именно принадлежали наркотические средства или психотропные вещества - государственным или общественным, смешанным, частным предприятиям, учреждениям, организациям либо отдельным гражданам, владеющим ими правомерно или противозаконно.

Рассмотрение объективных признаков вымогательства наркотиков отражает специфику внешнего проявления их совершения и степень общественной опасности личности преступника, что создает предпосылки для индивидуализации назначения вида и размера наказания виновному лицу.

Вымогательство по своим объективным и субъективным признакам тесно примыкает к хищению, хотя и не признается таковым. Специфика общественно опасной направленности вымогательства заключается в том, что оно посягает не только на собственность, но и на иные имущественные отношения, выступающие самостоятельными формами имущественных интересов (обязательственные, наследственные, жилищные и др.).

Объективная сторона анализируемого преступления выражается в вымогательстве, то есть требовании передачи наркотиков под угрозой применения насилия либо уничтожения или повреждения чужого имущества, а равно под угрозой распространения сведений, позорящих потерпевшего или его близких, либо иных сведений, которые могут причинить существенный вред правам или законным интересам потерпевшего или его близких [9, с. 260].

Рассмотрим данные признаки. При квалификации действий виновного лица следует устанавливать *конкретный вид угрозы*, предусмотренный в диспозиции ч.1 ст.298 УК, в виду того, что потерпевшим от угрозы вымогателя может быть как собственник или лицо, в введении или под охраной которого находятся наркотики, так и их близкие. Форма выражения угрозы для квалификации вымогательства значения не имеет (устная или письменная, высказанная лично или через посредника, сформулированная открыто или в завуалированной форме), однако, ее содержание должно быть воспринято потерпевшим однозначно в соответствии с ее фактическим смыслом.

Как вымогательство соединенное с угрозой применения насилия следует понимать действия, выражающие намерение оказать принудительное психологическое воздействие (угроза лишить жизни, причинить тяжкий, средний или легкий вред здоровью, совершить изнасилование или иные насильственные действия).

В случаях вымогательства, совершенного с угрозой уничтожения или повреждения чужого имущества, для квалификации действий виновного не имеет значения и каким способом эта угроза будет реализована. В этих случаях следует иметь в виду, что угроза должна быть реальной и способной оказать устрашающее воздействие на потерпевшего.

Под угрозой распространения сведений, позорящих потерпевшего или его близких, либо иных сведений, которые могут причинить существенный вред правам или законным интересам потерпевшего или его близких, следует понимать требование передачи чужого имущества либо права на имущество или совершения других действий имущественного характера, сопровождающееся угрозой разглашения любых сведений, которые могут нанести вред чести и достоинству потерпевшего. В таких случаях не имеет значения, соответствуют ли действительности сведения, под угрозой разглашения которых совершается вымогательство. Потерпевший стремится сохранить эти сведения в тайне, а угроза их разглашения используется виновным, чтобы принудить его к выполнению выдвинутых требований. В случае, если о потерпевшем оглашены сведения клеветнического либо оскорбительного характера, содеянное, при наличии к тому оснований, следует квалифицировать по совокупности преступлений, предусмотренных статьей 298 УК и соответственно статьями 130 или 131 УК.

Существенный вред может быть причинен распространением сведений, позорящих потерпевшего. При определении существенного вреда учитывается как субъективная оценка потерпевшим тяжести причиненного ему нравственного ущерба, так и объективные данные, свидетельствующие о степени нравственных и физических страданий потерпевшего в результате вымогательства, совершенного под угрозой распространения порочащих сведений. При определении причинения нравственных страданий следует руководствоваться п. 3 нормативного постановления Верховного Суда РК от 21 июня 2001 г. «О применении судами законодательства о возмещении морального вреда».

Существенный вред может быть причинен и оглашением иных сведений, которые, не являясь позорящими, способны причинить потерпевшему существенный вред, например, разглашение коммерческой тайны, влекущее причинение убытков бизнесу, разглашение тайны усыновления либо сведения, относящиеся к семейной и частной жизни и т.п.

Вымогательство считается оконченным в момент предъявления потерпевшему вышеназванных требований, соединенных с соответствующими угрозами, независимо от того, достиг виновный желаемой цели, получил ли требуемый вид и количество наркотиков, следовательно по конструкции состав рассматриваемого преступления является формальным. Наступление каких-либо последствий в основном составе данного преступления не предусмотрено.

Однако вымогательство будет признано материальным составом при применении насилия, не опасного для жизни или здоровья, либо с угрозой применения такого насилия (п.4 ч.2 ст. 298 УК) или при применении насилия, опасного для жизни или здоровья, либо с угрозой применения такого насилия (п.3 ч.3 ст. 298 УК).

Субъект вымогательства наркотиков - общий. Согласно ч.2 ст. 15 УК РК возраст, с которого наступает уголовная ответственность за совершение хищения либо вымогательство наркотических средств или психотропных веществ, их аналогов установлен в 14 лет [5, с. 656]. В этом возрасте лицо осознает характер и общественную опасность своих поступков и наступающих вредных последствий, способно руководить своим поведением.

Лица, совершившие вымогательство наркотиков, должны быть объектом тщательного медицинского обследования на предмет наличия психических отклонений или отставания в психическом развитии. Наряду с мерами уголовно-правового характера к ним при соответствующих правовых условиях должны применяться принудительные меры медицинского характера.

Законодатель учитывает не только возрастные особенности несовершеннолетних, но также исходит из анализа уголовных правонарушений, совершаемых подростками, учитывает общественную опасность уголовных правонарушений, их распространенность в среде. При этом необходимо учитывать, что

злоупотребление наркотиками препятствует нормальному формированию физического и нравственного здоровья несовершеннолетних [9, с. 271].

Субъективная сторона рассматриваемого преступления характеризуется наличием только прямого умысла. Виновный сознает, что совершает вымогательство наркотиков, предвидит наступление общественно опасных последствий и желает их наступления [5, с. 656]. Выявление и изучение мотива и цели вымогательства наркотиков дают представление о личности преступника, его особенностях, мотивации его деятельности, позволяют более целенаправленно проводить индивидуально-профилактическую и воспитательную работу с лицами, склонными к их совершению.

Дальнейшее совершенствование казахстанского законодательства, а также практика его применения являются, пожалуй, единственно верным путем при решении непростой задачи противодействия хищениям либо вымогательствам наркотических средств или психотропных веществ, их аналогов. Считаю целесообразным, что законодателю необходимо внести соответствующие изменения и дополнения в действующее нормативное постановление Верховного Суда РК «О применении законодательства по делам, связанным с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов и прекурсоров» от 14.05.1998 г. № 3, в котором давались бы разъяснения по проблемам квалификации хищения либо вымогательства наркотиков либо следует принять самостоятельное нормативное постановление Верховного Суда РК «О практике применения законодательства по делам о хищении либо вымогательстве наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов».

Список литературы:

1. Отраслевая программа борьбы с наркоманией и наркобизнесом в Республике Казахстан на 2012 - 2016 годы // <http://adilet.zan.kz/rus> (дата обращения 15.09.2018г.)
2. Нугуманов А.Р. Хищение либо вымогательство наркотических средств или психотропных веществ: уголовно-правовые и криминологические аспекты. Автореф. дисс. ... к.ю.н. - Уфа: Тамбовский гос.ун-т им. Г.Р. Державина, 2009. 25с.
3. Интыкбаев М.К. Наркотизм несовершеннолетних: проблемы и предупреждение (по материалам Республики Казахстан). Дис. ... канд. юрид. наук - Караганда: КВШ МВД РК им.Б.Бейсенова, 1997. 135с.
4. Сартаева Н.А. Социологические методы в исследовании проблем наркотизма в Республике Казахстан. Дис. ... канд. юрид. наук - Караганда: КВШ МВД РК им.Б.Бейсенова, 1998. 127 с.
5. Комментарий к Уголовному кодексу Республики Казахстан. Особенная часть (том 2). / Под общ. ред. Ген. прокурора РК, гос. советника юстиции 1 класса А.К. Даулбаева. – Алматы: Жеті жарғы. 2015. 1120с.
6. Закон Республики Казахстан от 6 января 2012 г. «О национальной безопасности Республики Казахстан» // <http://adilet.zan.kz/rus> (дата обращения 15.04.2018г.)
7. Радченко Т.В. Уголовная ответственность за хищение либо вымогательство наркотических средств или психотропных веществ. Автореф. дисс. ... к.ю.н. - М: Московский ун-т МВД РФ, 2005. 25с.
8. Абдиров Н.М. Основные положения современной концепции уголовной ответственности в Республике Казахстан за общественно опасные деяния в сфере наркотических средств и психотропных веществ // Сборник научных трудов (выпуск № 1). — Караганда: КВШ МВД РК им.Б.Бейсенова, 1997. 68 с.
9. Ханов Т.А., Ерохин А.А., Интыкбаев М.К., Феткулов А.Х., Жузбаев Б.Т., Табалдиева В.Ш. Противодействие незаконному обороту наркотиков в Республике Казахстан (уголовно-правовые и уголовно-процессуальные аспекты). - Караганда: КЭУК. 2015. 456с.

9 НАПРАВЛЕНИЕ: СОЦИАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

ӘОЖ 811.124 (524)

ЛАТЫН ӘЛІПБИІ: ҚАЗІРГІ ӘЛЕУМЕТТІК ОРТАДАҒЫ ҚАЖЕТТІЛІГІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ТАНЫМАЛДЫЛЫҒЫ

АБЗАЛБЕК Л.С.,
магистр, аға оқытушы
«Өрлеу» БАҰО АҚ филиалы Қарағанды облысы бойынша
педагогикалық қызметкерлердің біліктілігін арттыру институты
АБЗАЛБЕК М.С.,
магистр,
Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

Қазақ алфавитін латын алфавитіне ауыстыру Қазақстан Тәуелсіздігін алған жылдардан бастап талқыланып келеді. Өткен жылдың аяғында Президент Нұрсұлтан Назарбаев Үкіметке ағымдағы жылдың аяғына дейін қазақ тіліне арналған латын алфавитінің жобасын әзірлеуді тапсырды. Президент өзінің соңғы сөздерінің бірінде, бұдан қандай да бір саяси негізді іздестірудің қажеті жоқ, өйткені бұл әлеуметтік-мәдени мәселе және тек қазақ тілін одан әрі дамытуға қатысты екендігін айтқан болатын.

Қазіргі қазақ жазуында қолданылып жүрген әліпбиді латын әріптерімен ауыстыру мәселесіне алаңдаушылық тудырып отырғандар бар. Бірақ бұл болашаққа батыл қадам жасап, елімізді төрткүл дүниеге танытып келе жатқан Елбасының тағы бір маңызды бастамаларының бірегейі және дер кезінде қозғалған тіліміздің болашағы үшін жасалған ғылыми маңызды шара деп есептейміз. Тәуелсіз елдің негізгі белгілерінің бірі ретінде жазудың маңызы өте зор. Латын алфавитіне көшу, сайып келгенде, ана тіліміздің болашағын ойлап, қолданыс аясын одан әрі кеңейте түсуге мүмкіндік жасап, тіліміздің ішкі табиғи әліпбиіміз арқылы жазудың айтуға жасап келе жатқан қиянатын болдырмай, қазақы айтылым (орфоэпия) мен жазылым (орфография) талаптарын жүйеге түсіру деп түсіну керек. Латын әліпбиіне көшу – қазақ халқының алға жылжуына, жаңа заман талабына сай өсіп-өркендеуіне, болашақта еліміздің жан-жақты дамуына үлкен үлес қосып, жемісі мен жеңісін әкелері сөзсіз. Біз латын әліпбиіне көше отырып, өркениетті елдердің қатарына қосылып, тіліміздегі дыбыстық жүйелерді нақ анықтап, қазақ тілінің жазылуы мен дыбысталу кезінде сөздер қолданысындағы артық кірме сөздерден арыламыз. Сондықтан латын әліпбиіне көшу біз үшін, болашақ еліміз үшін әлдеқайда маңыздырақ.

Әрбір халықтың ұлттық мәдениетінің ең маңызды бөлігі - әліпбиі мен жазу жүйесі. Кемелді алфавит негізінде дамып келе жатқан жазу жүйесі халықтың материалдық және мәдени жетістіктерін жасауда, қалыптастыруда және дамытуда маңызды рөл атқарады, қызмет студия көптеген салаларында тілді жетілдіруге және халықаралық қатынастарды кеңейтуге қызмет етеді.

Латын әліпбиі (латынша жазу немесе латын) әлемнің көптеген тілдерінде жазуға негіз болып табылады. Ол жер шарының әр түрлі бөліктерінде әр қалай аталуы мүмкін 26 әріптен тұрады. Латын әліпбиіне негізделген жазу балтық, кельт, герман және романдық топтардың барлық тілдерінде, сондай-ақ ирандық, семит, түрік, фин-угор және славян топтарында, баск және албан тілдерінде қолданылады. Сондай-ақ, жазудың бұл стилін Үндіқытай сөйленісінде, әсіресе Вьетнамда, Филиппинде, Африкада, Океанияда, Австралияда, Солтүстік және Оңтүстік Америкада табуға болады. Сондай-ақ, оқушылар мен студенттер физика, алгебра, геометрия, химия немесе шет тілдерін оқи отырып латын алфавитін кеңінен қолданады. Латын алфавиті халықаралық байланыс көздерінің бірі болып табылады. Латын графикасы негізінде әлем тілдерінің көпшілігі, оның ішінде бұрыннан бар және жасанды тілдер құралған.

Қазіргі түркітілдес мемлекеттер XX ғасырдың түрлі кезеңдерінде латын әліпбиін қолдануға кірісті: 1928 жылғы түріктер, 1991 жылдан бастап Әзербайжан, 1991 жылдан бастап өзбектер, 1993 жылдан бастап түрікмендер. А.Байтұрсыновтың араб жазуларын реформалау арқылы ұлттық әліпби негізінде құрылған қазақша жазылым 1929 жылы латын тіліне аударылды. Сондықтан латын алфавиті Қазақстанда бірінше рет емес. Сол кезде латын әліпбиіне көшу қызу талқыланды, жазуда пікірталастар мен қарама-қайшылықтар пайда болды. Талқылау тақырыбы - шетел тіліндегі сөздерді жазу, жеке әріптерді жазу, сөйлеу бөліктері, аяқтау, еркін сөйлеу, жеке жазу, капитал мен кіші әріптерді қолдану ережелері және т.б. Әрине, латын әліпбиі араб алфавитімен салыстырғанда білім берудің дамуына елеулі үлес қосты. Алайда, 11 жылдан кейін кириллица алфавитін қарқынды ілгерілету барлық жерде басталды.

1928 жылғы 3 қарашадан бастап М. Ататүріктің «стол және қару» саясаты арқасында алты айдың ішінде түрік тілі латын әліпбиіне көшті. Сондай-ақ, жаңа алфавиттік жақтаушылар мен олардың қарсыластары араб жазуларын қолдады. Әр тарапта әліпбиді жақтайтын өз аргументтері болған. Нәтижесінде 1928 жылы 29 әріптен тұратын латын әліпбиі қабылданды.

1991 жылы 29 желтоқсанда Әзербайжан Республикасы Үкіметінің «Латын графикасы негізіндегі әзербайжан алфавитін қайта қалпына келтіру» туралы Қаулысы жарияланды, бұл 1940 жылға дейін қолданылған латын алфавитін аздаған өзгерістермен қалпына келтіру жайында болды. Әзербайжандар жаңа әліпбиді тез үйренді, ал аударманың басталу сатысында қорқыныш пен қауіптер болды. Бастапқыда компьютерлік бағдарламаны пайдаланушылар үшін кейбір қиындықтар туындады, техникалық проблемаларды шешу үшін үкімет www.latin.az веб-сайтын құрды.

Сонымен қатар, Қытайдағы қазақ диаспорасы 20 жыл бойы латын алфавитін пайдаланды. 1955 жылы араб графикасына негізделген қазақ алфавиті қазақ тілінің дыбыстық сипаттамаларын дұрыс жеткізе алмады деген тұжырымға келді және қазақ тілін славян немесе латын графикасы бойынша аударуға рұқсат берілді. Нәтижесінде, 1959 жылы латын тіліндегі қазақ алфавиті қытай тілінің дыбыстық жазба жобасы негізінде жасалды.

1920 жылға дейін түрікмендер араб графикасына негізделген әліпбиді пайдаланды. Бұл алфавит түрікмен фонетикасына нашар бейімделді, сондықтан 1923 жылы ол реформаланды, яғни дауысты дыбыстарды белгілейтін әріптер енгізілді. 1929 жылы араб алфавиті латын графикасы ауыстырылды. Бастапқыда бұл 40 әріп болатын. 1930 жылы диграфтар ресми түрде алфавиттен алынып тасталды. 1940 жылы латын әліпбиі кириллица алфавитімен ауыстырылды. 1990-шы жылдарға дейін бұл алфавит өзгеріссіз қолданылған, 1990 жылы түрікмен алфавиті қайтадан латын графикасына ауыстырылды.

Қазақстан және араб жазуы қолданылған Орталық Азияның басқа да елдері әуелі жаппай латынға, содан кейін кириллицаға ауысты. 1990 жылдың басында қайтадан латынға ауысты. Кеңес Одағы ыдырағаннан кейін Қазақстанда алғаш рет қазақ тілін латын алфавитіне ауыстыру идеясын академик А.Қайдар айтты. 1993 жылы ғалым Президентке латын әліпбиіне көшу туралы ашық хат жіберді. Бұл ұсыныс қазақ әліпбиін реформалау қажет немесе жоқ деген пікірталас туғызды, олар ұлттық деңгейге көтеріліп, қазірге дейін талқыланып жатыр. Латын әліпбиіне көшу идеясын алғашқылар болып тілтанушы ғалымдар қарастырды, себебі қазақ тілінің жаңғыру кезеңінде әліпбиді реформалаудың қажеттілігін және маңыздылығын түсінді. Сол күннен бастап А.Байтұрсынов атындағы лингвистика институты жаңа алфавитке көшу бойынша жұмыстар жүргізіп, қазақ тілінің ұлттық әліпбиінің бірнеше нұсқасын әзірледі.

Қазақстанда латын жазуына ауысуды талап ететін 8 фактор:

әлеуметтік-мәдени (жазбаша практикада кемшіліктерді түзетіп, ұлттық тілдің ерекшеліктерін сақтап қалу);

тілдік (алфавитті екі тілдің бір уақытта жазылуына қызмет ететін шамадан тыс әріптермен жасанды түрде күрделенген әліпбиді түбегейлі өзгерту арқылы, біздің тіліміздің дыбыстық жүйесін дәл көрсете білуіміз, тілдің жаңа белгісі);

экономикалық (жаһандық ақпараттық кеңістікте қазақ тілінің қатысуы мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру);

саяси (қазақша хатты тоталитаризм жолынан босату және ұлттық сананы ояту);

психологиялық («шетел тіліндегі сөздер кириллица жазбасында өзгермеуі керек» деген ұстанымнан босату);

тарихи (түркі әлемімен одан әрі бірігу үшін жалпы жазу жүйесін пайдалану);

педагогикалық (42 әріптен тұратын әліпбиді төменгі жастағы мектеп оқушыларының қабылдауының қиындығын ескеру керек);

ақпараттық (компьютерлік технология талаптарына жауап беретін әмбебап әліпбиге көшу) [1, б. 42.].

Латын графикасы негізіндегі қазақ әліпбиінің авторларының бірі, филология ғылымдарының докторы, профессор, А.Байтұрсынов атындағы Тіл білімі институтының фонетика кафедрасының меңгерушісі Зейнеп Базарбаева былай деп жазады: «Латын әріптері негізінде қазақ алфавитін құрастырғанда, сөзбе-сөз және фонологиялық заңдар міндетті түрде назарға алынуы тиіс және шет тілін қолдану жүйесін қалыптастыру кезінде қосымша тілдік аспектілер ескерілуі керек» [2].

Жазу мәселелерін зерттейтін ғалым К.Кудеринованың айтуы бойынша: «Қазақ жазбасының тарихында тағы бір маңызды өзгеріс кезеңі күтіледі. Бұл латын графикаға көшу. Шынында да, қазақ даласында алфавиттің өзгеруі әлеуметтік-экономикалық маңызға ие, бұл процесс әдетте бір әлеуметтік-саяси кезеңнен екіншісіне ауысқанда немесе кез келген дәуірді нығайту кезеңінде орын алады және ұлттық саясаттың ажырамас бөлігі болып табылады. Бұған біздің халқымыздың қазақ жазылымы тарихын қарау арқылы көз жеткізуге болады. Әрине, латын әліпбиіне ауысу мәселесі қоғамдастықтың мүшелерінің өздігінен шешілетін шешімі емес, бұл мәселе әркімнің назарына ұсынылады, бұл әлеуметтік маңызды мәселе.

Егер компьютердің мүмкіндіктері апострофты пайдалануға мүмкіндік берсе, онда жаңа қазақ алфавитінде біз А.Байтұрсынов ұсынған апостроф арқылы жаза аламыз. Жазбадағы апострофты А. Байтұрсыновтың әліпбиінде ғана емес, Х.Досмұхамедовтың (1925), К.Жұбановтың (1934), Н.Төрекұловтың (1925), Ж.Аймауытовтың, А.Жүнісбектің әліпбилерінде ұсынылған [3].

Әрбір тіл ерекше, әрбір тіл әр уақыт кезеңінде өзгешелікке ие. Жаһандану және озық технологиялар дәуірінде латын әріптерін енгізу қазақстандық қоғамды түркітілдес халықтармен елемуге және әлемдік ақпараттық кеңістікке қосылуға, терминологиялық, ономастикалық атаулардың ұлттық имиджін қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Жаңа әліпбидің бізді жаңа мүмкіндіктерге, зор жетістіктерге бастайтыны сөзсіз. Себебі латын қарпі – ғылым мен техниканың, интернет пен IT-технологиялардың тілі. Латын әліпбиі рухани болмысымызды байытып, қоғамдық ой-санамызды жаңғыртады. Бұл әліпби қазақстандықтар үшін ғана емес, сонымен қатар төрткүл дүниеге тарыдай шашылып кеткен қандастарымызға да ортақ әліпби болмақ. Латын әліпбиі – түркі әлемімен ықпалдасудың төте жолы. Өз ерекшеліктерімізді сақтай отырып әліпбиді өзгерту тіліміздің халықаралық аренаға шығуына және ғылыми-техникалық прогрестің заманауи жетістіктеріне жол ашады, әлемдік мәдени тұтастықты нығайтып, коммуникациялық үдерістерге одан әрі интеграциялануға мүмкіндік туғызады. Ақпарат алу мүмкіндіктері кеңейіп, шет тілдерден енген сөздер ұлттық ерекшеліктерімізге қарай икемделетінін, көп ұлтты халқымыздың бірлігін одан әрі бекемдеп, бүкіл түркі әлемін біріктіруге күш салатынын да атап айту керек [4].

Еліміздің үштілділікке көшу үдерісі жылдамдап, ғылымымыз қарыштап дамиды. Уақыт сынынан өткен өміршең латын графикасын қазіргі таңда әлем халқының 80 пайызы меңгерген екен. Әлемде көп таралған жазбаның бірі латын алфавиті екенін, әлемдік ақпараттың 70 пайызы осы таңбамен таратылатынын, ғылымның тілі, халықаралық терминдер, формулалар да негізінен латын әріптерімен жазылатынын ескерер болсақ, жаңа әліпби бізге зор мүмкіндіктер туғызады. Латын жазуына көшу бүгінгі күннің кезек күттірмес қажеттілігі екенін, латын жазуы әлемдік өркениетке бағыттайтын күре жол болатынын қазақстандық әр азамат білуге тиіс.

Латын әліпбиіне көшу үрдісі бір күндік шаруа емес, кезең-кезеңмен жүзеге асырылатын, зор жауапкершілікті қажет ететін игі іс. Жаңа әліпби ағымдағы жылдың соңына дейін дайындалады, Келер жылдан бастап әліпбиді енгізу бойынша білім беру ұйымдарында арнайы кесте бекітіліп, жоспарлы жұмыстар жүргізіледі. Ең әуелі білікті кадрлар даярланады, оқулықтар басылып шығарылады, нормативтік сөздіктер әзірленеді. Білікті мамандар даярланып болған соң ғана латын жазуы барлық білім беру ұйымдарында жаппай оқытыла бастайды.

Әдебиеттер тізімі:

1. Фазылжанова А.М. Жаңа ұлттық әліпби негізінде қазақ жазуын реформалау: теориясы мен практикасы. Монография. — Алматы, 2017г. -554с.
2. Базарбаева З. Лингвисты готовы хоть завтра перейти на латиницу / http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31333686#pos=0;0
3. Кудеринова К. Вопросы перехода современной казахской письменности на латинскую графику: предложения и проект // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2016. - №10
4. Фазылжанова А.Мы сейчас находимся на этапе выбора нового национального алфавита // <http://www.qazaq-found.kz>

УДК 37.013.2

РОЛЬ ЛЕКЦИИ В СОВРЕМЕННОМ УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

БЛЯЛОВА А.К.

магистр экономических наук.

Карагандинский Экономический Университет Казпотребсоюза

В соответствии с Законом Республики Казахстан «Об образовании» одной из важных задач в подготовке высококвалифицированных специалистов является «создание необходимых условий для получения качественного образования, направленного на формирование, развитие и профессиональное становление личности на основе национальных и общечеловеческих ценностей, достижений науки и практики»[1]. Для решения отмеченной задачи учебный процесс в высшей школе реализуют в пределах разнообразной целостной системы организационных форм и методов обучения. Каждая форма решает свою специальную задачу, но совокупность форм и методов обучения создает единый дидактический комплекс, функционирование которого подчинено объективным психолого-педагогическим закономерностям, при этом значительное место принадлежит лекциям.

Лекция (лат *lectio* - чтение) - систематическое, научное и последовательное изложение учебного материала, любого вопроса, темы, раздела, предмета. Лекции бывают учебными (одна из основных форм учебного процесса и один из основных методов преподавания в вузе) и публичными (одна из основных форм пропаганды и распространения политических и научных знаний) Лекция - традиционная форма обучения у высших учебных заведений. Лекция - методологическая и организационная основа для всех учебных занятий, в том числе и самостоятельных (методологическая, так как вводит студента в науку вообще, придает учебному курсу концептуальности; организационная – потому, что остальные формы учебных занятий так или иначе «завязаны» на лекцию, чаще логично запланированные после нее, опираются на нее содержательно и тематически. Ее основная дидактическая цель - формирование ориентировочной теоретической основы для

дальнейшего усвоения студентами учебного материала. При этом актуальной проблемой лекций является задача обучения методике самостоятельного приобретения знаний, выработки у студентов стремления обновлять их на протяжении всей жизни.

Для современного этапа развития образования во всех постсоветских государствах характерны интенсивные поиски нового в теории и практике обучения, в том числе различные теоретические и экспериментальные поиски увеличения влияния лекции на активизацию самостоятельного овладения знаниями.

В этой связи среди педагогов и работников образования о чтении лекций есть две точки зрения[2]. Одни говорят, что при наличии учебников чтение лекций теряет смысл. Ведь практически вся необходимая информация может быть почерпнута студентом из учебной литературы. Без систематического изучения учебников и иных литературных источников невозможно получить необходимые профессиональные познания. Более того наличие печатной продукции избавляет преподавателя от «надиктовывания» учебного материала и тем самым позволяет освободить время для совместно распределенной работы с учебными текстами (составление кратких конспектов, схем, таблиц и другие методы смысловой работы).

Другие утверждают, что никакой учебник не может заменить живое слово лектора и непосредственное общение поколений. Они считают, что лекция – один из важнейших моментов передачи знания, что исключение из учебного процесса лекций привело бы к ослаблению теоретической и методологической направленности обучения. Однако в век Интернета и первая, и вторая точки зрения не имеют противоречия. Студент, работая с компьютером, может по изучаемой теме находить разнообразный материал, ставить вопросы и получать ответы, т.е. активно участвовать в обсуждении, что невозможно при традиционных формах обучения.

Естественно, вузовская лекция претерпевает закономерные изменения в содержании и формах, обусловленные новыми потребностями и возможностями информационного общества. Вместе с тем, она до сих пор является основной формой работы со студентами, что связано с огромным педагогическим потенциалом лекции, необходимостью ориентировать студентов в сложных понятиях и проблемах, систематизировать их знания по предмету. Для современного студента, как личности информационного общества, характерны «лоскутное мировоззрение», «мозаичное мышление», что обусловлено из разбросанности, несистематизированности, избыточности информации, которая ежедневно обрушивается на человека. Студент даже ту ее часть, которая отобрана и обработана преподавателем, не всегда может серьезно проанализировать, точно понять с восприятием глубоких множественных смыслов. Роль лектора в этом отношении трудно переоценить. Именно лектор, демонстрируя научный подход к проблемам, предлагая примеры интерпретации и перекombинации элементов нового знания, выводит студента на более сложный уровень осмысления событий и явлений, помогает преодолеть фрагментарность восприятия и перейти к целостному видению и осмыслению мира. Отсюда, за счет реализации ориентирующей функции лекция представляет собой образец системного взгляда на науку, помогает современному студенту ранжировать научные источники по значимости, способствует развитию умений их оценки, отсеивания недостоверной или избыточной информации, генерирования новой информации.

Бесспорно, информационные технологии расширяют представление о педагогическом процессе с точки зрения его методологической базы и методической организации. Они позволяют расширить тематику преподаваемых дисциплин, содержательно обогатить материал. Использование в процессе лекционного педагогического общения ресурсов глобальных телекоммуникаций делает возможным подключение к широчайшей информационной среде науки, искусства, культуры. Однако, несмотря на все изменения, произошедшие с наступлением «эпохи гипертекста», в современной вузовской лекции, как и прежде, ценятся прежде всего ясное изложение предмета, блестящая аргументация, широта воззрений лектора, его умение, а иногда и талант воздействовать на аудиторию.

Построение и содержание лекций зависит от её назначения. Одно дело, скажем, лекция по общеобразовательной дисциплине для студентов первого курса, а другое – лекция по спецкурсу для студентов-старшекурсников. Именно во втором случае перед лектором открываются наиболее широкие возможности для обсуждения соответствующих проблем науки. При этом научно-педагогические работники обязаны добиться практического воплощения ряда требований, характеризующих современную эффективную лекцию как организованную форму совместной образовательной деятельности со студентами:

- высокий научно-теоретический и социально-культурный уровень лекции;
- трехзвенная структура каждой лекции: вступление (цели и задачи лекции, порядок ее проведения, профессиональная ориентация, связь темы со смежными дисциплинами), основная часть (дедуктивное или индуктивное построение содержательного изложения) и выводы (итоги, обобщения, рекомендации по изучению специальной литературы);
- живая и интересная подача содержания лекции, усиливается четкостью произношения, грамматической и стилистической правильностью живой речи лектора, а также умелым использованием вспомогательных средств - интонации, мимики, жестов, технических средств обучения;
- сообщение на лекции не только теоретических знаний (теории, законы, закономерности, понятия и т.д.), но и социально-нормированной (планы, проекты, программы, технологии) и культурно-ценностной информации (идеи, идеалы, убеждения);

- экономное использование лекционного времени благодаря выбору оптимального темпа изложения образовательного содержания, подготовки проблемных вопросов студентам для налаживания оперативной обратной связи, чтобы видеть, как происходит процесс понимания в студенческой аудитории.

Наряду с этими требованиями, задачи лектора в наши дни расширились, в частности, в связи с появлением огромного спектра вариантов лекций. Так, в лекции с использованием технологий виртуальной реальности преподавателю необходимо продумать специфику пространственного представления моделей и физических процессов, имитации непосредственного взаимодействия или контакта себя как лектора с моделируемыми объектами и явлениями [2]. Модуль-лекция, которая строится на интерактивной модели коммуникации с использованием инвариантного содержания и структуры и четким выделением нормированных информационных единиц, требует наличия у каждого слушателя материала, позволяющего не тратить время на самостоятельную фиксацию нормативного содержания (материал может быть предоставлен, например, текстовыми файлами). При планировании видеолекции в задачи лектора входит нахождение способов снятия эффекта «говорящей головы», предварительное составление сценарного плана и сценария записи, в которых для оператора и режиссера расставлены смысловые и эмоциональные акценты содержания, требующие аудиовизуального подкрепления [3].

Одна из современных технологий чтения лекции предусматривает продумывание преподавателем по каждой теме занятия системы интеллектуальных заданий, которые способствуют развитию мыслительных операций, формированию навыков критического и творческого мышления в ходе освоения приемов продуцирования творческих ассоциаций, визуализации, комбинирования идей и др. [4].

В качестве таких заданий для актуализации знаний студентов в начале лекций, например, по дисциплине «Основы логистики» может быть разработка глоссария по таким ключевым понятиям темы, как: «логистика», «логистическая система», «материальный поток» и др., что избавляет преподавателя от «надиктовывания» определений ключевых понятий и тем самым позволяет освободить время для совместно распределенной работы с учебными текстами (составление кратких конспектов, схем, таблиц и другие методы смысловой работы). Для воспитания поисковой работы студентов следует широко использовать самостоятельную формулировку выводов по какому-либо вопросу или по всей теме лекции, так, например, по вопросам: «Актуальность развития логистики в Казахстане», «Предпосылки развития логистики в Казахстане в свете программы «Нурлы жол», «Проблемы развития интегрированной логистики в стране» и т.д. Это позволяет преодолеть часто критикуемый пассивный характер восприятия лекции студентами. Кроме того, использование на лекции приемов активизации мышления, творческого подхода позволяют учитывать особенности познавательной деятельности, специфику студенческих групп, отдельных студентов [4].

Особое значение в развитии лекционной формы обучения придается переходу от классической информационной к лекции проблемного характера (лекция-диалог, лекция-пресс-конференция и т.п.). С помощью таких лекций педагог закладывает переход от простой передачи информации к активному усвоению содержания обучения с привлечением механизмов теоретического мышления. В этом процессе возрастает роль диалогического взаимодействия и общения во время лекции, усиливается значение социального контекста в формировании профессионально важных качеств личности будущего специалиста. Например, очень важно в лекциях-диалогах, с одной стороны, педагогу проявить открытость своих позиций, авторских оценок содержания образования, а с другой - не ущемлять права слушателей на собственное мнение относительно услышанного при условии наличия базовых знаний и способности аргументировать свою позицию.

Таким образом, лекция не может исчезнуть, она остается полноценной средой развития субъектов в условиях современной педагогической коммуникации. Лекцию следует оценивать не только с точки зрения научности, логичности и рациональности содержания, но и с позиции побуждения слушателей к самостоятельному исследованию, влияния на их становление как людей высокой духовности, понимающих смысл своего развития и развития общества и рассматривающих эти процессы как великое благо. Однако лектор не должен иметь целью передать слушателям всё содержимое предмета, изложить все факты и проблемы, всю историю и литературу вопроса. Это должно быть задачей систематического учебника, компьютерных программ и Интернета.

Библиографический список

- 1 Закон республики Казахстан «Об образовании» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.04. 2016г)
- 2 Долговесов Б., Лаврентьев М., Морозов Б и др. Технология «погружения» лектора в интерактивную виртуальную среду // Высшее образование в России. 2008, №2
- 3 Колесникова И. А. Коммуникативная деятельность педагога: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / под ред. В. А. Сластенина. -М., 2007
- 4 Красинская Л. Ф. Учимся учить по-новому, или О неиспользованных возможностях лекции // Высшее образование в России. 2011, № 2.

ФОРМИРОВАНИЕ ТОЛЕРАНТНОСТИ СТУДЕНТОВ, КАК УСЛОВИЕ ДУХОВНОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

ДЖАУЖАНОВА М.М.

преподаватель,

Карагандинский коммерческий колледж

*«Без духовного развития не получится реализовать программу модернизации РК».**Н.Назарбаев*

Работа куратора групп в колледже на сегодняшний день вбирает в себя заботу об обучении, успеваемости и посещаемости студентов. И совсем упускается одна очень важная тема для сегодняшнего дня, это воспитание молодого поколения в духе гражданского общества и взаимопонимания в их среде и вообще в социуме. В развитии человека будущего мы чаще всего обращаем внимание на профессиональную подготовку студентов, и забываем об их нравственном и социальном воспитании. Мы по старинке пользуемся лозунгом – «Хороший человек – это не профессия». К сожалению и в семьях зачастую воспитание этих навыков жизни в обществе, отсутствуют. Это поколение оказывается в эпицентре психологической и социальной напряженности в мире. Молодые люди вбирают в себя зачастую самое плохое, что видят на улице, в интернете, кино и конечно в телевизоре.

Здесь мы и сталкиваемся с отсутствием терпимости у молодежи ко всему, что их окружает. А ведь это ведет к саморазрушению сознания молодого поколения. Конечно такие проявления как - юношеский максимализм, нигилизм и инфантилизм есть у молодых людей во всех поколениях, но сегодня идет речь уже о гораздо более опасной тенденции – отсутствии толерантности ко всему.

Социальный термин - *Толерантность* (от лат. *tolerantia* — терпение, терпеливость, принятие), означает терпимость к иному мировоззрению, образу жизни, поведению и обычаям. [1]

Векания со стороны западного мира, меняют понятие правильного значения слова толерантность. Толерантность там выступает скорее как предпосылка к вседозволенности. Отсюда отказ от морали и не возможность у молодых людей обрести правильное отношение к миру и обществу.

Отсутствие же толерантности порождает агрессию и рост насилия в среде молодежи, куда и относятся студенты колледжей.

Особенную роль толерантность имеет в Казахстане как многонациональной стране, где живут и развиваются много религий. И наш президент часто обращает внимание страны на воспитание толерантности у молодежи.

«Толерантность - это не пассивное терпение, это взаимопонимание и сотрудничество. Толерантность в один день не рождается, она складывается исторически», - Нурсултан Назарбаев. [2]

То есть толерантность - это активная позиция граждан и она должна воспитываться в семье, в учреждениях образования от детских садов до колледжей и университетов!

Меняющаяся обстановка в обществе и мире, должны затрагивать и систему образования. Обстоятельства, которые происходят в мире и обществе показывают нам важность толерантности в воспитании личности, так как это есть условие и уровень развития культуры и духовности у молодого поколения как будущего нашего государства. Развивается это на основании социальных и моральных ценностей в обществе. И без этого развития, наша надежда на выживание страны или даже человечества тщетна. Ведь бесконечные войны и межнациональные конфликты, распространяющийся международный терроризм и религиозная нетерпимость, обретают устрашающие формы.

Формирование толерантности в отношениях студентов сегодня, это одно из направлений духовного развития человека. *«Болашаққа бағдар: рухани жаңғыру» - «Наше будущее – Духовное возрождение».* Без этого невозможна модернизация нашего общества.

Понимая важность этого вопроса, мы должны формировать у студентов, правильное отношение к терпимости. Внедрять в учебный процесс, используя как сами занятия по программе, так и факультативы, элементы развития толерантного отношения к окружающей действительности, правильного отношения к иному мировоззрению. Развивать у студентов способность осмысливать и понимать чужое суждение, воспринимать без агрессии иное вероисповедание, с уважением относиться к обычаям других народов и этносов.

И при всем при этом не терять личного достоинства и свои убеждения и принципы. Должно быть расширено само понимание терпимости. Ведь без любви к своей Родине мы не сможем привить нашей молодежи уважения к другим странам и народам. А любовь к большей Родине начинается с любви и знанию малой. На открытии 25 сессии Ассамблеи народа Казахстана, наш президент представил проект «Туган жер», где отметил *«кто любит малую родину, любит наш общий Казахстан»!*[3] Нельзя быть полностью толерантным без любви к своему отечеству. Принятие «другого» не может значить отказа от «своего». И нельзя быть полностью толерантным, любя только свой народ и презирая других. В этом плане мы можем

предложить каждому студенту рассказать на факультативных занятиях о своем ауле, селе, поселке или районе, городе. Показать историю своего края. Это поможет развивать не только патриотизм, но и толерантность.

Ещё один момент в развитии толерантности - это определение, до каких пор мы можем терпеть и понимать действия или бездействия от других людей. Научить наших студентов определять, где та грань, которая отделяет нормальное поведение от деструктивного. Ведь сегодня мы видим много сообществ в мире с асоциальным поведением. Преступники, наркоманы, националисты и крайне агрессивные политики. Где должна кончатся толерантность? Все это мы просто обязаны доносить до молодого поколения.

Особенно трудно научить толерантному отношению, если это касается национального или религиозного вопроса. Неприятие и агрессия в этом случае возникает на подсознательном уровне. Все это происходит от незнания другой культуры или другой религии. И как мы видим сегодня, в мире происходят конфликты именно поэтому. Нам надо научить студентов менять понятие «чужой» на понятие «другой» тем и интересней. Другие интересные обычаи, другие интересные проявления традиций в вероисповедании и т.д. Один из хороших методов в этом случае приблизить к «другому» это обязательное знакомство с различными мировыми религиями. Хотя бы в общем разъяснении основ этих религий. Нужно применять культурологические приемы в колледже, то есть создавать условия для знакомства с разными культурными и религиозными обычаями. Для этого можно проводить «классный час», на который приглашать представителей культуры из разных диаспор, религиоведов и рассматривать интересные моменты разных вероисповеданий.

Много в развитии толерантности могут сделать занятия по иностранному языку. Ведь именно там преподаватель может показать и рассказать интересные факты из истории того народа язык которого изучается. И отмечать такой факт как заимствования иностранных слов в нашу культуру и речь.

Мы уже отмечали, что нашим студентам необходима не просто безразличное наблюдение за «иными» проявлениями людей, но активная позиция. Так нужно прививать им способность сотрудничать с «другим», находить общий язык и уметь без агрессии доносить свою точку зрения. Иными словами идти на компромиссы, договариваться, уметь бесконфликтно договариваться и убеждать «другого» в своей точке зрения. Надо учить молодежь отстаивать права других, заступаться за «униженного», если они видят несправедливое отношение. На уроках мировой истории нужно рассказывать и о геноциде, который был в 20 веке против армян и холокосте против евреев, о выселении целых народов Северного Кавказа, по сталинскому приказу, и о том как они были по человечески тепло приняты у нас в казахских степях, что не дало исчезнуть этим народам из истории. Все это позволит сформировать у молодого поколения четкого понимания терпимости и уважительного отношения к другим нациям и народам. И тогда мы сможем избежать повторения таких ужасных проявлений в жизни страны и вообще мира.

Очень хорошо если мы будем проводить изучение иностранной литературы. И не останавливаться только на общепринятой европейской, казахской или русской литературе. Литературные произведения Америки, Китая, Японии, Восточных мудрецов незаслуженно сокрыты от взгляда наших студентов. Их изучение, хотя бы беглое, позволит расширить уровень общей культуры наших студентов и станет хорошим стимулом в развитии терпимости ко всему «другому». И вместе с этим будет служить прочным фундаментом в духовном развитии нашей молодежи и толерантного воспитания.

Мы видим, что понятие толерантности очень многостороннее и разно векторное, поэтому могут возникнуть сложности в воспитании терпимости к «другому» мировоззрению у молодых людей. И мы обязаны прилагать как можно больше усилий, что бы воспитать в студентах толерантность. Нам необходимо заострить внимание на формирование терпимости к «другим» и для этого важно: включиться в деятельность по толерантному воспитанию всему преподавательскому составу и администрации колледжа. Уважать и принимать мнения студентов (не обязательно соглашаться с ним) по возможности подсказывать им правильное отношение к вопросу. Этим мы можем показывать пример толерантного поведения. Этим мы будем способствовать развитию нашего общества в духе гуманизма и демократии. Этим мы будем продвигать нашу страну в решении модернизации и к процветанию!

Список литературы:

1. Материал из Википедии. Толерантность (социология). <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. <https://www.nur.kz/1738623-nazarbaev-rasskazal-cem-otlicaetsa-terpimost-ot-tolerantnosti.html>
3. Выступление президента РК на 25сессии Ассамблеи Народов Казахстана https://www.inform.kz/ru/nursultan-nazarbaev-dal-opredelenie-maloy-rodine_a3021035

ОСОБЕННОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО СОЗНАНИЯ ПЕДАГОГА

ЕРТЫСБАЕВА Г.Н.,

к.п.н.

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

МИНЖАНОВ Н. А.,

д.п.н., профессор

ИСАЕВ А.,

Студент 4 курса

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

В своей статье «Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания» Н.А. Назарбаев изложил конкретные пути как изменить общественное сознание, чтобы стать единой Нацией сильных и ответственных людей. В данной статье Президент РК Н.А. Назарбаев указывает о направлениях модернизации сознания как общества в целом, так и каждого казахстанца. Он отмечает, что модернизация невозможна без изменения ряда привычек и стереотипов. В нашей истории есть много примеров подлинного прагматизма.[1]

Н.А. Назарбаев в указанной статье отмечает, что на пути модернизации нам стоит вспомнить навыки предков. Прагматизм означает точное знание своих национальных и личных ресурсов, их экономное расходование, умение планировать свое будущее. [1]

Светлана Кутукова член Международной федерации коучинга, бизнес-тренер Международных программ по коучингу и менторингу, учредитель компании «Coaching Industry» высказалась об эффективном использовании личных профессиональных ресурсов для достижения успеха. Как гласит древняя притча отмечает Светлана, было время, когда смертные имели доступ ко всем знаниям богов, но раз за разом пренебрегали этой мудростью. И вот однажды богам надоело, что люди не пользуются их щедрым даром, и они решили укрыть свою бесценную мудрость там, где только самый совершенный из ищущих смог бы ее отыскать. Они решили, что люди станут гораздо больше ценить мудрость, если потрудятся, чтобы ее найти. Один из богов предложил зарыть мудрость глубоко в землю. «Нет», – возразили остальные, – «ее легко смогут откопать, и она опять будет слишком доступна». «Тогда укроем ее в глубинах океана», – предложил другой, но и эту идею забраковали. Боги знали, что однажды люди научатся нырять и тогда без труда обнаружат мудрость. Идея спрятать мудрость на самой высокой горной вершине тоже не понравилась богам – понятно было, что и в горы людям по силам будет подняться. Наконец, один из самых мудрых богов сказал: «Давайте упрячем ее глубоко в самих людях. Им и в голову не придет заглянуть в себя».

О чем эта притча? Светлана Кутукова считает, что каждый из нас в течение жизни получает разные знания, и масштаб этих знаний огромен. Но почему-то далеко не все знания мы эффективно используем, а зачастую просто не умеем распоряжаться ими. Эта притча о том, что, пытаясь обрести мудрость и знания, важно в первую очередь заглянуть в себя, понять, что нужно именно вам, что именно вас делает счастливым, в каком направлении и как следует развиваться именно вам. Чтобы понять, какие профессиональные ресурсы имеются в вашем распоряжении, я предлагаю вам воспользоваться простым коучинговым инструментом. С его помощью вы не только легко определите для себя важность имеющихся у вас на сегодняшний день ресурсов, но и поймете, в каком состоянии они находятся, требуют ли они развития.[2]

Из вышеизложенного следует, что знание своих национальных и личных ресурсов, их экономное расходование, умение планировать свое будущее возможно каждому гражданину нашей республики. Для развития своих профессиональных качеств имеющихся у вас необходимо определить важность имеющихся у вас на сегодняшний день практического опыта (знаний, умений и навыков) в каком состоянии они находятся, требуют ли они развития.

В своей статье «Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания» Глава государства отмечает, что мир начинает новый исторический цикл. Поэтому важно сконцентрироваться и адаптироваться к новым условиям, взяв лучшее из того, что несет в себе новая эпоха. Развиваться и достигать тех поставленных задач в экономике, о которых пишет Президент, а самое главное, конечно же, войти в число высокоразвитых прогрессивных стран современного мира. А это возможно только в том обществе, где духовные ценности и приоритеты будут правильно и корректно расставлены.

Часто мы думаем о том, что не знаем, как правильно жить. Что в нашей жизни является важным, а что - второстепенным? Чему нужно действительно уделить внимание, а что можно пустить на самотек? Вообще, как сделать так, чтобы наша жизнь приносила нам счастье? На самом деле, всё достаточно легко и просто – нужно правильно расставить приоритеты и всегда им следовать.

Также следует отметить, что предлагаемые Главой государства Н.А. Назарбаевым основные направления духовной модернизации – конкурентоспособность нашей нации, прагматизм, сохранение национальной идентичности, культ знания, эволюционное развитие Казахстана и открытость сознания, что являются реформаторскими новациями в духовной сфере Казахстана.

Также в Послании Президента Республики Казахстан Народу Казахстана в 2018 году является программным документом «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» определены основные тенденции развития Казахстана, основные тактические шаги на ближайшую перспективу.[3]

Мы считаем, что для выполнения поставленных задач Президентом в 2018 году необходимо реализации духовной модернизации – конкурентоспособности нашей нации, прагматизм, сохранение национальной идентичности, культ знания, эволюционное развитие Казахстана и открытость сознания о чем Глава государства указывал в своей статье «Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания».

Во исполнении поставленных задач Главы государства в своей статье «Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания» в Карагандинском экономическом университете Казпотребсоюза профессором Минжановым Н.А. был проведен методологический семинар с профессорско- преподавательским составом на тему «Формирование деонтологической готовности педагогов».

Актуальность данного семинара заключалось в том, что в статье Президента РК Н.А.Назарбаева «Болашаққа бағдар: рухани жаңғыру» отмечено, что начатые масштабные преобразования должны сопровождаться опережающей модернизацией общественного сознания. Она не просто дополнит политическую и экономическую модернизацию - она выступит их сердцевинной. Именно деонтологическая готовность на данный момент является модернизацией сознания педагога.

Деонтология - учение о должном. Деонтология (от греч. δέον — должное) — учение о проблемах морали и нравственности, раздел этики.[4] Основы педагогической деонтологии заложены в трудах Я.А.Коменского, Ж.Ж. Руссо и др.[5]

Анализ результатов педагогических исследований позволил выявить проекцию на профессиональную подготовку формирования деонтологической готовности педагогов.

Ключевой позицией для определения сущности такой готовности является идея К.М.Кертаевой доктора педагогических наук, профессора о трансформации самосознания педагога в деонтологическое убеждение, регулирующее и нормирующее его поведение и позволяющее ему принять единственно верное решение в любой педагогической ситуации, прививая навыки адекватного общения.

В «Толковом словаре русского языка» С.И.Ожегова термин «формирование» означает «придание определенной формы, законченности» [6]. В педагогике, как утверждает Ш.Т.Таубаева, это понятие является еще неустановившейся педагогической категорией, несмотря на широкое применение: его смысл то сужается (процесс и результат развития), то расширяется до определенных пределов (процесс становления) [7]. Мы придерживаемся точки зрения Л.В.Мардахаева, согласно которой формирование есть «процесс становления какого-либо явления»[8].

Формирование деонтологической готовности преподавателя вуза:

- процесс становления состояния сознания как педагога, при котором им совершается осознание своего долга в необходимости осуществления профессиональной деятельности как педагога;

- соответствие долгу, то есть такого состояния сознания, когда происходит отражение объективных обязанностей педагога в идеях, чувствах, убеждениях, во внутренних мотивах педагогической деятельности и реализация их на практике;

- в статье Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева «Болашаққа бағдар: рухани жаңғыру» указано, что важно сконцентрироваться, изменить себя и через адаптацию к меняющимся условиям взять лучшее из того, что несет в себе новая эпоха. [1]

В основу формирования деонтологической готовности преподавателя вуза положены следующие методологические подходы:[9]

- акмеологический подход заключается в создании условий для максимального развития творческих способностей каждого педагога и оказании ему помощи для достижения вершин в профессиональной сфере деятельности;

- аксиологический подход основывается на изучении и формировании ценностных ориентаций педагогов как устойчивых норм морального сознания и поведения;

- культурологический подход базируется на положении о формировании культуры личности педагога в процессе освоения им способов педагогической деятельности в теории и на практике;

- личностно-деятельностный подход предполагает ориентацию на личность как цель, субъект, результат осуществляемого процесса, а также вовлечение студентов в полноценную в социальном и нравственном отношении жизнедеятельность:[10]

- целостный подход строится на обеспечении единства развития, обучения и воспитания будущих педагогов в процессе организации и осуществления ими педагогической деятельности, общения с ее участниками, познания себя как будущих педагогов, освоения различных ролей в профессиональной сфере деятельности, а также изучении процесса формирования деонтологической готовности как целостной системы

Заметим, что перечисленные формы организации процесса формирования деонтологической готовности становятся эффективными при условии использования их преподавателем в соответствии с требованиями принципов формирования искомой готовности, а также сочетания со средствами и методами

вышеобозначенного процесса. Иначе их применение будет формальным, не затрагивающим сознание и чувства, а иногда даже вызывать у них негативную реакцию на происходящее.

Список литературы:

1. Статья Президента "Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания" <https://informburo.kz/stati/statiya-prezidenta-vzglyad-v-budushchee-modernizaciya-obshchestvennogo-soznaniya.html>
2. Светлана Кутукова. <http://planet-today.ru/novosti/obshchestvo/vne-politiki/item/81928-svetlana-kutukova-o-sposobakh-motivatsii-rabotnikov-krupnoj> - kompanii-i-rol-i-kouchinga-v-etom-protseesse.
3. Послание Президента Республики Казахстан Народу Казахстана «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» в 2018г. https://www.inform.kz/ru/novye-vozmozhnosti-razvitiya-v-usloviyah-chetvertoy-promyshlennoy-revoljucii-poslanie-prezidenta_a3118616
4. Современный толковый словарь русского языка Т.Ф.Ефремовой - "Деонтология". <http://slovo.ru/index.php?ID=19291&a=&pg=21&s=%C4&w=%C4%C5%CE%CD%D2%CE%CB%CE%C3%C8%DF>.
5. Идеи развития в трудах Я.А.Коменского, М.Монтеня, Ж.Ж.Руссо. <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=80912>
6. С.И.Ожегов, Н.Ю.Шведова. Толковый словарь русского языка. Издательство "Азъ", 1992.
7. Таубаева Ш.Т., Логико-структурные схемы как средство методологической подготовки магистров педагогики / Ш.Т. Таубаева//Образование.- 2004.- N4(18).-С.56-59
8. Мардахаев Л.В. М25 Социальная педагогика: Учебник. — М.: Гардарики, 2005. — 269 с.
9. Жуманкулова Е.Н. Формирование деонтологической готовности будущих педагогов к работе с детьми девиантного поведения. Автореферат диссер.на соискание уч. ст. кандидата пед. наук. КарГУ им. Е.А. Букетова. Караганда 2007. С.19.
10. Зимняя И.А. Педагогическая психология. -- Ростов-на-Дону:Феникс,1997.-480с.

ӘОЖ 338.24:316 (574)

ӘЛЕУМЕТТІК САЛАДА ЖОБАЛАРДЫ БАСҚАРУ: ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ, ОТАНДЫҚ ТӘЖІРИБЕ

КАЛЫЕВА А.А.

магистрант,

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

РАЙХАНОВА Г.А.

э.ғ.к., доцент

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

Әлеуметтік жоба белгілі бір қаржылық, еңбектік, материалдық және басқа да қажетті ресурстар қолда бар болған кезде адамдардың белгілі бір іс-әрекеттері салдарынан туындайтын жүйенің болашақ қалаулы күйін көрсетуге арналады.

Әлеуметтік жоба- бұл белгілі бір таңбалы нысанда (құжаттама жүйесінде) көрсетілген әлеуметтік мәселені нақты шешудің ғылыми негізделген моделі болып табылады.

Жалпы, "әлеуметтік жоба" ұғымының ақпараттарда келтірілген жалпы түсіндірмелерін жинақтай отырып, авторлық анықтама ұсыну қажет: әлеуметтік жоба – бұл нақты әлеуметтік мәселелерді шешуге бағытталған ресурстар, орындаушылар және жүзеге асыру мерзімдері бойынша ұштастырылып байланыстырылған іс-шаралар кешені.

Әлеуметтік жобалар қаржыландыру ерекшеліктері, ауқымы, іске асыру мерзімдері, күрделілік дәрежесі, жобаланатын өзгерістердің сипаты, қызмет бағыттары бойынша алуан түрлі болып келеді. Бұл ерекшеліктерді жоба бойынша жұмыс басталғанға дейін түсіну маңызды, бұл жоба үлгілерінің әрқайсысының артықшылықтарын барынша тиімді пайдалануға және мүмкін болатын қиындықтарды алдын ала қарастыруға мүмкіндік береді.

Әлеуметтік жобаларды келесі белгілер бойынша саралауға болады:

1. Жоба түрі (жіктеу жоба есептелген қызметтің негізгі салалары бойынша жүзеге асырылады: білім беру, денсаулық сақтау, спорт, ТКШ, жұмыспен қамту және т.б.).

2. Жоба класы (жобаның құрамы мен құрылымы және оның пәндік саласы бойынша): моно жоба, мульти жоба, мега жоба.

3. Моно жоба - бұл кіші жобаларға бөлуді көздемейтін әр түрлі түрдегі, түрдегі, масштабтағы жеке жоба.

4. Мульти жоба - бұл бірнеше моно жобалардан тұратын және көпбейінді басқаруды талап ететін кешенді жоба.

5. Мегажоба - бірқатар моно-және мульти жобаларды қамтитын өңірлерді, салаларды және басқа да құрылымдарды дамытудың мақсатты бағдарламалары.

6. Жобаның түрі (жобаның пәндік саласының сипаты бойынша): инвестициялық, инновациялық, ғылыми-зерттеу, оқу-білім беру.

7. Жобаның ауқымы (жобаның өзінің көлемі, қатысушылардың саны және қоршаған ортаға әсер ету дәрежесі бойынша): мемлекетаралық, халықаралық, ұлттық, өңіраралық, өңірлік, салааралық, салалық, корпоративтік, ведомстволық, жеке ұйымның жобалары. Шағын және шағын жобалар адамдардың шағын топтарының мүдделерін қозғайды, қарапайым мәселелерге анағұрлым жақындайды және жалпы саяси жағдайға аз тәуелді болып келеді. Әлеуметтік жобаның мақсаттары, міндеттері, мазмұны жоба бастамашысының құндылық-нормативтік жүйесінің ерекшеліктерін өзіне алып келетін әлеуметтік жобалаудың субъективті бағдары дәл осындай жобаларда жақсы көрінеді.

8. Жобаның ұзақтығы (жобаны жүзеге асыру кезеңінің ұзақтығы бойынша): қысқа мерзімді (3 жылға дейін), орта мерзімді (3 жылдан 5 жылға дейін), ұзақ мерзімді (5 жылдан астам).

9. Әлеуметтік жоба инновациялық қызметке жатады, өйткені өз негізінде белгілі бір әлеуметтік өзгерістерді болжайды. Бұл өзгерістер алдын ала ой елегінен өткізіледі, негіздеме алынады, жоспарланады, яғни әлеуметтік жоба саналы инновациялық қызметтің бір түрі болып табылады. Ірі әлеуметтік жобаларда көп нәрсе әлеуметтік реформаларға ұқсас: олар сондай-ақ биліктің жоғары деңгейлерінің қызмет ету ерекшеліктерімен байланысты жағдайларға байланысты қайта қарау, жою немесе ревизия жасау қаупіне ұшырайды.

Әлеуметтік жобаны басқару – жобалық іс-шараларды жүзеге асыруға және жоспарланған әлеуметтік нәтижелерге қол жеткізуге мүмкіндік беретін жоба параметрлеріне және жобалық процеске қатысушыларға мақсатты ықпал ету.

Әлеуметтік процестерді жобалық басқарудың негізгі артықшылықтары:

1. Жобалар процестерді тиімді бақылауға және оларды уақтылы аяқтауға мүмкіндік беретін шараларды жүзеге асырудың нақты мақсаттарын, міндеттерін, мерзімдері мен кезеңдерін белгілейді. Жобаның мақсатты сипаты түпкілікті нәтижеге сай келетін тиісті іс-шараларды әзірлеуді анықтайды. Қазақстан облыстарының әлеуметтік дамуын басқарудағы жобалық тәсілдерді әдістемелік жағынан қолдану әлеуметтік мәселелердің стратегиялық бағыттарын нақты анықтауға және бір немесе бірнеше нақты мәселені кезең-кезеңмен шешуге мүмкіндік береді.

2. Жобаны басқару сізге жеке іс-шараларды, фазаларды және тұтастай алғанда жобаны жүзеге асыруға жауапты орындаушылар тобын құруға мүмкіндік береді. Әдетте, орындаушылар мен жобаның мердігерлері конкурс және бәсекелестік тәсіл негізінде таңдалынып алынады, бұл жобаның табысын айтарлықтай арттырады. Дұрыс ұйымдастырылған жобалық топ мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру үдерістерін басқаруда көптеген қиындықтарды болдырмауға мүмкіндік береді. Нәтижесінде, үкіметтер қаржылық, материалдық және адам ресурстарын тиімді басқара алады.

3. Жоба мақсаттарына қол жеткізу үшін қажетті қаржылық, материалдық және басқа ресурстардың мұқият есептелуін және негіздеуін және олардың көздерін дұрыс таңдауды көздейді. Сонымен бірге, әлеуметтік мәселелерді шешудің нарықтық құралы бола тұра, жоба әрқашан белгілі бір бюджетпен шектеліп отырады, бұл сонымен қатар шығындарды қатаң бақылауды және бюджет жүйесін пайдалануды талап етеді. Мысалға, мемлекеттік жобаларды іске асырудың тәжірибесін зерттеушілер жоба менеджментіне көшкен кезде шығындар 15-20% қысқартатынын және белгіленген тапсырмаларға қол жеткізу 15-30% жеделдетілетінін атап өткен.

4. Жобаның ашықтығы мен қоғамдық есеп берушілігі мемлекеттік басқарудың, әсіресе әлеуметтік саланың тиімділігін айтарлықтай жақсартуы мүмкін. Сонымен қатар, заманауи ақпараттық технологиялар және автоматтандырылған жобаларды басқару жүйесі кеңінен қолданылады, бұл, басқалармен қатар, жобаны онлайн режимде жүзеге асыру барысын жылдам қадағалауға мүмкіндік береді. Мемлекеттік әлеуметтік жобалар үшін бұл өте маңызды, себебі бюджет қаражаттары әдетте оларды жүзеге асыруға қатысады және көптеген қатысушылар мен құрылымдар байланыстырылады. Ақпараттық ашықтық билік үшін маңызды бірқатар міндеттерді шешуге мүмкіндік береді:

– мемлекеттік қызметшілердің нақтылы жобаларды жүзеге асыруымен қатар оларды материалдық және моральді ынталандыруларымен байланыстырады;

– Уақытты, адамдық және материалдық ресурстарды оңтайлы бөлуді қамтамасыз ету;

– халықтың жалпы және түсінікті нәтижесіне жету үшін мемлекеттік басқару сапасын арттыру;

- жекелеген іс-шараларды іске асыру уақытын қысқарту және жұмысты 20-50% -ке дейін төмендету, бюджет қаражатын жоғалту тәуекелдерін барынша азайту

- жоба мақсаттарына, мазмұнына және бюджетіне негізсіз және бақыланбайтын өзгерістерді алып тастау;

- қоғамдық маңыздылығы мен пайдалылығын есепке ала отырып, жобаны іске асырудың тиімділігін кешенді бағалау;

- жоба менеджерлерінің мінез-құлық модельдерінің тиімділігін ескере отырып, оларды уақтылы және икемді түрде өзгерту;

– жобаны басқару сапасын жақсарту және жоба менеджерлерін практикалық оқыту үшін деректер базасын құру.

Әлеуметтік объектілер мен процестерді мемлекеттік басқару әр түрлі әдістер мен басқару әдістерін қолданады. Мұнда, тұтастай алғанда, ұйымдардың және жеке тұлғалардың өмірлік белсенділігінің белгілі бір аспектілеріне әсер ететін үкімет әдістерінің жалпы жіктелуін атап өту керек: экономикалық, ұйымдастырушылық, әкімшілік, әлеуметтік-психологиялық.

Әлеуметтік саланы мемлекеттік реттеудің негізгі құралы - Қазақстан Республикасының Конституциясына, Азаматтық кодекске, Еңбек кодексіне, Бюджет кодексіне және облыстық, аудандық деңгейлердегі әлеуметтік процестерді реттейтін заңдарына негізделген әлеуметтік заңнамасы. Мемлекет тарапынан әлеуметтік процестерді құқықтық реттеудің құралы қатарына заңдарды, президенттік жарлықтарды және осы салаға әсер ететін үкімет қаулыларын қабылдауды қамтиды.

Көрсетілген және басқа да нормативтік актілер әлеуметтік жобаларды мемлекеттік басқару үдерістеріне қалай әсер ететінін жалпы тұрғыдан қарастырып өтейік.

Әлеуметтік салаға әсер ететін негізгі құқықтық актілер:

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы. Конституцияда жалпы адамзаттық, сондай-ақ ұлттық құндылықтар бекітілген, Қазақстан халқының бірыңғай еркі, оның интеллектуалдық әлеуетін және халықаралық қоғамдастықтың негізгі стандарттары көрсетілген. Конституция нормаларының халықаралық құқық нормаларымен өзара келісуі Қазақстанды дамыған құқықтық жүйесі бар мемлекеттермен бір деңгейге қояды.

2. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі. Мұнда әлеуметтік бағдарланған ұйымдардың жұмыс істеуінің заңды мәселелері, мәртебесі мен ерекшеліктері реттеледі.

3. Қазақстан Республикасының Салық кодексі соңғы өзгерістер мен толықтырулармен. Әлеуметтік-бағдарланған ұйымдарға, қайырымдылық қорларына, қоғамдық ұйымдарға, мүгедектерге арналған қолдау орталықтарына және басқа да коммерциялық емес ұйымдарға қатысты мүлікті, көлік құралдарын, жер телімдерін, пайдаға салық салудың негізгі артықшылықтарын көрсетеді.

4. Қазақстан Республикасының 2001 жылғы 16 қаңтардағы N 142 "Коммерциялық емес ұйымдар туралы" Заңы. Осы Заңмен реттелетін мәселелер коммерциялық емес ұйымдардың құрылуына, қызметіне, қайта ұйымдастырылуына және таратылуына байланысты туындайтын қатынастар болып табылады.

5. Қазақстан Республикасының Заңы 2015 жылғы 16 қарашадағы № 402-V ҚРЗ "Қайырымдылық туралы заңы". Осы Заң қайырымдылық саласында туындайтын қоғамдық қатынастарды реттейді.

Осылайша, әлеуметтік жоба негізінен әлеуметтік сипаттағы әр түрлі объектілерге әсер ететін белгілі бір әлеуметтік өзгерістерді қамтиды. Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік жобаларды басқару үшін барлық ұйымдастырушылық-құқықтық негіздер құрылуға алайда, мемлекеттік басқару жүйесін дамыту және одан әрі жетілдіру осы жұмыстың бағыттарын теориялық негіздеу және мемлекет, облыстар мен жеке корпорациялар деңгейінде нақты тәжірибені жалпылау қажет.

Әдебиеттер тізімі:

1. Богданов А.А. Тектология (всеобщая организационная наука). М., 2010. – 89 с 3
2. Князева Е.Н., Курдюмов с.П. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем. М., 2013. – 238 с. 4
3. Курдюмов с.П., Князева Е.Н. Структуры будущего: синергетика как методологическая основа футурологии
4. Пригожин И.Р. От существующего к возникающему: Время и сложность в физических науках. М.: Наука, 2005. – 328 с.

УДК: 316.4

О ГРАЖДАНСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

СЕЙФУЛЛИНА Г.Р.,

к.ф.н., доцент,

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Современное развитие казахстанского общества не мыслится без развитого и зрелого гражданского потенциала и состояния, без формирования граждански ответственной и компетентной личности. На пути формирования демократического правового государства и становления гражданского общества успехи зависят не только от развития экономики и модернизации правовых отношений, но и от определенного уровня гражданской компетентности личности.

В Посланиях и программных статьях Президента РК Н.А. Назарбаева подчеркивается, что без единения населения страны, без осознания себя гражданами государства, обладающими определенными правами и обязанностями ни одно государство современного мира не может быть процветающим и конкурентоспособным. На основе достижения общей системы ценностей, создающей единое видение социального мира, происходит формирование гражданского общества.

Гражданская компетентность выступает как разновидность социальной компетентности, как функция гражданского общества, генерирующего почву для эффективной и успешной деятельности личности, социальных групп и всего общества в целом.

Гражданская компетентность как совокупность готовности и способностей позволяет индивиду активно, ответственно и эффективно реализовывать весь комплекс гражданских прав и обязанностей в демократическом обществе.

В XXI веке гражданское общество означает индивидуализированную форму существования общества в его условном противопоставлении политическому (государству), фиксирует определенный уровень развития и степень зрелости общества в целом, его специфическую историческую форму и состояние. Зачатки гражданского общества потенциально можно найти в любой культуре, но они не всегда полностью реализованы. Культурно-исторические особенности развития тех или иных обществ определяют доминирование тех или иных ценностей. В случае проявления индивидуальных принципов, отношения личности, коллектива и общества выстраиваются на основе сотрудничества. В социальных системах с доминированием коллективных принципов взаимодействия индивида с коллективом основываются подчинения общим интересам. Развитие истинно гражданского общества предполагает и требует утверждение в культуре общества универсальных ценностей свободы и справедливости.

В классических теориях и концепциях гражданского общества индивид, общество и гражданство неразрывно связаны с государством. Государство – это особый случай отношений власти, которые пронизывают все структуры общества. Гражданство означает возможность участвовать в функционировании государства, иметь определенные права и обязанности в отношении государства. Государство и гражданское общество объединены тем, что они представляют собой две разные модели взаимоотношений власти: цель существования государства – обеспечить все потребности своих граждан; цель формирования гражданского общества – гармонизация развития общества и личности, воспринимаемая во всех ее проявлениях (включая государственные органы и государственные структуры) как единое целое - «нация».

Сотрудничество институтов государства с гражданским обществом, в том числе посредством диалога с широким кругом общественных организаций, важно для поддержания стабильности, снижения социальных рисков, социальной напряженности. Оно способствует успешному осуществлению региональной и государственной политики, включая социальные реформы.

В условиях развития информационных и коммуникационных технологий растет потребность общества во все более передовых технологиях социального управления, совместного управления и самоуправления. Современные страны реагируют на эти вызовы времени, развивая систему связей с общественностью, интерактивные технологии связи и управления, электронное правительство, разрабатывая системы гражданского контроля и предпринимая другие меры для установления обратной связи с населением.

В условиях современного гражданского общества, как на основе прямой деятельности граждан, так и целенаправленной инновационной деятельности властных структур так называемого «нового публичного менеджмента» формируются адекватные времени и ситуации механизмы контроля за властью. Это контроль профсоюзов и ассоциаций работников, групп давления – лобби, партий и протестных общественных движений, участие общественности в разработке политики и нормотворчестве

На сегодняшний день в Республике Казахстан развитие гражданской активности и компетентности прослеживается в формировании платформ и площадок, аккумулирующих общественное мнение, выражающих гражданские инициативы, транслирующие их в органы власти и выстраивающие диалог с государственной и местной администрацией.

В качестве таких платформ и площадок выступают институализированные структуры гражданского общества: некоммерческие организации (НКО), неправительственные организации (НПО), волонтерские организации, профсоюзные организации, движения «одного требования», общественные и благотворительные фонды, местные объединения и движения и др. и не институализированные - пикеты, митинги, народные сходы, общественные акции, сбор подписей, коллективные письма, жалобы, законотворческие инициативы и т.д.

Одной из наиболее заметных тенденций современной политической жизни является институционализация форм электронной демократии в государстве. С развитием и вхождением в повседневную жизнь социальных сетей и порталов ВКонтакте, Facebook, Twitter, Livejournal, Instagram и др. у граждан появилась возможность организовывать группы по интересам онлайн, собирать необходимые ресурсы для проведения мероприятий различной направленности.

Так, например, в последнее время большое распространение получили технологии краудсорсинга и краудфандинга. Данные технологии позволяют оперативно мобилизовать широкие общественные слои населения для решения как сложных и экстренных вопросов (организация помощи регионам, пострадавшим от стихийных бедствий, организация различных волонтерских движений, сбор средств на помощь населению нуждающимся регионам), так и для решения стратегических вопросов государственного значения (проведение опросов мнения населения, общественная экспертиза и обсуждение важнейших государственных законопроектов).

Процесс коммуникации через социальные сети позволяет гражданам узнавать информацию о текущей деятельности того или иного органа власти, отчете о проведенных мероприятиях и планах деятельности.

Таким образом, социальные сети способствуют уменьшению «информационного вакуума» между обществом и властью. Но, несмотря на всеобщую доступность и количество подаваемой информации, важно уделять особое внимание и ее качеству. Так как в современном обществе информация становится не только общедоступным ресурсом, но она так же может выступать оружием, неправильные манипуляции с которым способны наносить вред как отдельным гражданам или политическим деятелям, так и целым организациям и государственным структурам.

В этой связи формирование гражданской компетентности и активной гражданской позиции в условиях политического многоголосия, разнообразия идеологических ориентаций должна быть выстроена система гражданского образования и воспитания исходящая из понимания человеческой жизни как высшей ценности. Стремление обезопасить личность от возможности быть использованной как объект политических манипуляций, оказаться под воздействием деструктивных сил и быть втянутой в экстремистские движения обязывает необходимость разработки соответствующих политических ориентаций, мировоззренческую нравственную ориентацию приобретаемых знаний.

Определяющая роль в развитии такого подхода обеспечивается научной мыслью, действующей как своего рода посредник в политике власти и гражданского общества, так как ее положения и определения, теории и концепции формируют мировоззрение участников общественного процесса, и прежде всего субъектов управления.

Существенная роль в формировании гражданской компетентности, активной гражданской позиции личности принадлежит системе образования, призванной отвечать современным потребностям и способствовать развитию критического мышления и независимости, усвоению социальных установок «новой» гражданственности, связанной с приоритетом гражданских прав, потребностью в реализации социальной и гражданской активности, готовностью реализовывать инновационные формы гражданской деятельности.

Из сказанного выше вытекают и задачи, встающие перед высшей школой. Во-первых, необходима подготовка высокопрофессиональных функционеров всех ветвей власти, обладающих эффективными технологиями социального управления. Во-вторых, формирование активной гражданской позиции, выражающейся в осознании личной ответственности за будущее страны как за собственное будущее и будущее родных в этой стране. Для решения поставленных задач необходимо брать во внимание единство и взаимосвязь когнитивного, аксиологического, праксиологического компонентов образовательного процесса.

В этой связи все более возрастают требования к учебно-воспитательному процессу вуза, который должен быть сориентирован не только на формирование профессиональных качеств будущих специалистов, но и на воспитание у студентов - одной из наиболее крупных и ведущих социально-демографических групп современной молодежи гражданских качеств - гражданского долга, гражданской позиции, патриотизма. Результатом образования не может быть только овладение академическими знаниями, оно должно быть нацелено на воспитание полноценного члена общества, умеющим и желающим жить в развитом демократическом обществе, правовом государстве, осознающим себя полноправным гражданином своей страны.

Формирование гражданской компетентности студентов должно стать одной из основных задач профессиональной подготовки будущих специалистов. На решение этой задачи ориентирует Президент РК, указывая, что если мы ставим целью развитие нашей страны, вхождение в тридцатку развитых государств мира, то наряду с процессами обновления в политической и экономической сферах необходимо формирование новой модели сознания и мышления. Овладение гражданской компетентностью будет способствовать самореализации выпускников вуза в условиях возросшей свободы мировоззренческого, политического, экономического выбора, позволит решать различные проблемы в повседневной, профессиональной и социальной жизни, порождая и воплощая гражданские инициативы, тем самым способствуя укреплению позиций гражданского общества.

В заключение необходимо отметить, что в периоды кризисов и нестабильной международной экономической и политической обстановки, государство крайне заинтересовано в использовании таких внутренних ресурсов, как сплоченное и эффективное гражданское общество, которое призвано оказывать поддержку власти в проводимом ею политическом курсе. Государство, имеющее прочный каркас в виде сильного гражданского общества, нацеленного на диалог с властью, а не на противопоставления себя последней, может с уверенностью выходить из кризисных ситуаций, не боясь шоковых потрясений и потери своего национального суверенитета. Участие молодежи в гражданских инициативах способствует их просвещению, повышению способности к самоорганизации, формирует навыки сотрудничества и социально ответственного поведения. Совместная ответственность власти и гражданского общества за разрабатываемые и принимаемые управленческие решения повышает уровень солидарности в обществе, степень доверия к органам власти и улучшает взаимопонимание между населением и государственными и муниципальными чиновниками. Действительно, истинная свобода всегда подразумевает ответственность за свое поведение и за принимаемые решения. Ценностно-мировоззренческие установки молодежи играют ключевую роль в данном вопросе. Задачей государства же является культивирование подобных настроений в обществе и пропаганда активной гражданской позиции всех членов общества. Успешное и поступательное развитие РК, формирование стабильного правового государства, а также эффективного гражданского общества во многом зависит от уровня развития гражданской компетентности и активности личности.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИСКУРС УРБАНИЗИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

СЕЛИЩЕВ Е.Н.,

старший преподаватель,

Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского

Введение. В истории города всегда выполняли роль аккумуляторов достижений цивилизации, своеобразных драйверов роста и развития общества. Современная среда предъявляет повышенные требования к личности, развитию ее общекультурного потенциала. Сетевые структуры и коммуникации в городах носят открытый характер. Поэтому города и городские поселения становятся своеобразными интерфейсами метафизики и организации социально-экономического пространства. Разумеется, город в цивилизации выработал особый образ жизни, сконструировал специфическую систему ценностей, идеологию. Эти обстоятельства дают надежду на сохранение урбанистической цивилизации в будущем при условии развития не только «экономической», но и иных составляющих городской жизни.

Объект и методика. В настоящей статье процесс урбанизации в Ярославской области рассматривается с комплексных и интегральных позиций. Используются методы системного подхода, наблюдения, изучение и теоретический анализ литературных источников, экспертных оценок.

Результаты исследований. Изучение феномена урбанизации происходит на разных территориальных уровнях. Исследования на более высоком уровне (уровне страны) обобщают результаты, полученные на региональном и локальном уровнях. Причем последние уровни детализируют все то, что получено на высоком уровне. Именно эти обстоятельства наиболее ценны в региональных исследованиях. Урбанизацию в регионах нельзя воспринимать фрагментарно. Она представляет собой комплексный процесс.

Как известно, в России начальная граница численности населения города долгое время была установлена на уровне 12 тыс. чел. Сегодня вопросы отнесения населенных пунктов к городам отданы на усмотрение региональных властей. Обычно специализация городского поселения заключается в концентрации на сервисных функциях (управлении, торговле, туризме, образовании, культуре и т.д.) и промышленности. В самом общем понимании город всегда будет значимым населенным пунктом с преобладанием этих видов деятельности. Поэтому в структуре экономически активного населения города преобладают работники сферы услуг, промышленные рабочие, служащие и представители их семей.

К сегодняшнему дню подготовлено немало публикаций, посвященных российским городам и «сжатию» социально-экономического пространства. Среди известных следует упомянуть работы Л.Л. Трубе, С.М. Воскобойниковой, В.С. Белозерова, Г.М. Лаппо, Е.Н. Перцика, Т.Г. Нефедовой, А.И. Трейвиша, Б.С. Хорева, С.Г. Смидовича, О.Б. Глейзер, Э.И. Вайнберг и др.

Урбанизация способствует поляризации регионального пространства. Так, в Ярославской области – типичном российском старопромышленном регионе – присутствуют один крупнейший (Ярославль) и один большой город (Рыбинск). При отсутствии средних городов, остальные можно отнести к группе малых и самых малых городов. Всего в Ярославской области насчитывается 11 городов. По количеству городов область существенно уступает другим урбанизированным регионам России, особенно таким, как Московская, Ленинградская, Свердловская, Тульская, Кемеровская, Ивановская области и другим регионам.

Далее назовем некоторые характерные особенности (маркеры) процесса урбанизации в Ярославской области и отметим влияние городского расселения на территориальную организацию общества в регионе.

1. Формирование городов региона в пространственном отношении было обусловлено следующими факторами:

- Основаны в речных долинах и топонимы населенных пунктов часто имеют финно-угорское происхождение.

- В качестве плацдарма для освоения новых земель, имели стратегическое значение оборонительных укрепленных поселений.

- В плодородных опольях, на залесских землях.

- В советское время города создавались из рабочих поселков лесной или других отраслей промышленности при промышленном и гражданском строительстве

- На транспортных путях и магистралях. В Ярославской области расстояние между малыми городами приблизительно 60 км. Вероятно, в данном случае налицо пример размещения ямских станций дорожной службы России прошлых веков. Нормой пробега лошади тогда считалось расстояние 60-70 км. Вполне возможно, что места для строительства поселений выбирались с учетом организации надежной связи. Некоторые города (Данилов) создавались или развивались в результате строительства железных дорог.

2. В 1959 г. Всесоюзная всеобщая перепись населения зафиксировала в РСФСР знаковое историческое, социальное и демографическое событие – впервые городское население превысило сельское. Тогда в Ярославской области доля горожан достигла 58%. До 1989 г. (Всесоюзной всеобщей переписи населения) в Ярославской области наблюдался рост городского населения (достиг в 1989 г 81,6%) [1]. Затем он сменился

динамичной стабилизацией, поскольку потенциал сельской местности оказался исчерпан, а внутренние демографические возможности городов перестали обеспечивать воспроизводство населения.

3. Происходит четкая концентрация городского населения в наиболее благоприятных зонах и ареалах Ярославского региона. Особое значение для городского расселения на территории области имеют исторически сформированные волжский пространственный «коридор» (первоначально – волжский речной путь) и транзитный меридиональный ареал [2]. Пространственная организация территорий систем расселения в значительной степени определяются центр-периферийным положением как движущей силой изменения сети населенных пунктов, их людности, функций. Дифференциация поселений по потенциальным возможностям адаптации и развития свидетельствует об интенсивном росте зон «центр-периферия»: между центральными и периферийными районами области, между пригородными зонами областных центров и периферийными районами, между прицентровыми и периферийными низовыми системами поселений, внутри них – между центральными и вспомогательными («рядовыми») поселениями.

4. Урбанизация в Ярославской области наряду с другими качествами отличается преобладающей ролью областного центра не только в промышленном производстве и сфере услуг, но и доминирующей ролью в системе расселения населения.

Несколько лет назад в Администрации Ярославской области обсуждался проект организации Ярославской городской агломерации. На практике создание Ярославской городской агломерации представляется нецелесообразным. В стране с федеративным государственным устройством должно быть большое разнообразие форм и ареалов расселения населения. Такие агломерации необходимы и эффективны в районах нового освоения (Север европейской России, Сибирь, Дальний Восток). Врядли актуальна и востребована высокая концентрация городского населения в регионах Центральной России. Здесь формировалась российская государственность, и средняя плотность населения сегодня остается достаточно высокой. К тому же, населенные пункты, которые не войдут в состав агломерации, окажутся аутсайдерами во всех отношениях (и сегодня их положение нельзя назвать благоприятным). Правильнее говорить не о Ярославской городской агломерации, а о единой системе социально-экономической организации пространства региона.

5. Для жителей области (и других регионов) Ярославль остается привлекательным для проживания местом, что соответствует актуальным тенденциям в расселении населения. Основные универсальные тенденции урбанизированного расселения в нашей стране сохраняются достаточно давно. Они были выявлены еще во второй половине XX в. Так, Б.С. Хорев и С.Г. Смидович заметили в 1981 г.: «Наиболее характерен для урбанизации не рост городов вообще, а концентрация населения в больших и сверхбольших городах». [3, с.71]. Численность населения областного центра так же поддерживается миграционным «пополнением» из регионов Европейского Севера России.

О.Б. Глейзер и Э.И. Вайнберг обозначили особенности городского расселения: 1. Перемещение населения на запад России и концентрация горожан в отдельных регионах и ареалах. 2. Стягивание городского (и сельского) населения регионов в центры субъектов федерации при депопуляции на остальной территории. Центральные города становятся «насосами» по «выкачиванию» населения из периферии [4, с. 32-33].

6. В то же время приходится констатировать, что после Всесоюзной переписи населения 1989 г. сократилось население всех остальных городов области. Особенно удручает постепенное уменьшение числа жителей г. Рыбинска (с 251 тыс. чел. в 1989 г. до 190 тыс. чел. в 2017 г.) [3].

7. Территориальная близость области к двум столицам приводит к оттоку молодого трудоспособного населения. Происходит перераспределение возрастных когорт между разными типами поселений, потому что в крупнейшие города перемещается молодежь. В малых и самых малых городах происходит «старение» населения. Одним из самых «пожилых» городов региона всегда был Углич.

8. Малые города Ярославской области – обычно духовные центры, хранители традиций в историческом и гуманитарном контекстах (Ростов и Тутаев, наряду с Ярославлем входят в список исторических поселений России). Они обладают индивидуальностью и особым очарованием. Такие города обладают провинциальностью географического положения, труднодоступностью, моноспециализацией экономики. Консервация возможностей развития малых и средних городов приводит к определенной деиндустриализацией и утрате многих функций. Экономическое положение указанных городов Ярославской области не самое лучшее, поскольку большинство предприятий либо закрыты, либо на грани банкротства. Отсюда наличие выраженных проблем: распространение «ветхого» жилья, ограниченный ассортимент товаров и услуг, нехватка учреждений здравоохранения, культуры и т.п. Так, в конце прошлого века в г. Пошехонье был «набор» достаточно традиционных действующих промышленных предприятий – маслоперерабатывающий завод, льноперерабатывающий завод, рыбзавод, птицефабрика. Сегодня в городе работает рыбзавод, кроме того стараются развивать туризм и сферу услуг. Поэтому возникает необходимость комплексной оценки факторов, влияющих на их развитие. Вероятно, одни из вариантов – реанимация старых или создание новых малых и средних предприятий, в том числе использующих популярные местные бренды (например, возобновление в г. Пошехонье выпуска пошехонского сыра). Для реабилитации малых городов области наряду с развитием пищевой отрасли можно (и нужно) развивать различные виды туризма.

Положительные примеры уже есть. Так, г. Углич недавно официально вошел в состав старейшего и популярного туристского маршрута «Золотое кольцо России».

9. Несмотря на общую привлекательность в социально-экономическом развитии городов Ярославского региона присутствуют серьезные проблемы. Среди проблем □ недостаточная наполняемость городских бюджетов, которая отражается на уровне жизни, сфере обслуживания, качестве жилищных условий населения. Наблюдаются скромный выбор мест занятости для населения, ограниченный выбор профессий, недостаточно возможностей для проведения досуга, порой присутствует приличная удаленность от транспортных магистралей и крупных центров (в целом это осложняет транспортную доступность некоторых городов). Однако при всех сложностях, города Ярославского региона выполняют барьерные функции, сдерживая миграции в столицы и южные регионы страны

10. Сложности эволюции самых малых городов области приводят в тому, что они начинают уступать в людности некоторым поселкам городского типа. Так, города Любим, Мышкин, Пошехонье уже меньше пгт Семibrатово и пгт Некрасовское (сказывается влияние экономико-географического положения).

Выводы. Рассмотрены главные особенности урбанизации в Ярославском регионе. Таким образом, Ярославский регион имеет многие общероссийские черты и в то же время определенную специфику в плане развития урбанизации и размещения городских поселений. Поскольку городская форма расселения стала преобладающей, именно от горожан и городских поселений зависит решение многих вопросов развития общества.

Список литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации (Росстат) □ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
2. Селищев Е.Н. Структурно-территориальная организация населения и хозяйства Ярославской области. – Ярославль: Изд-во ЯГПУ им. К.Д. Ушинского, 2003. – 229 с.
3. Хорев Б.С., Смидович С.Г. Расселение населения (Основные понятия и методология) – М.: Финансы и статистика, 1981. – 192 с.
4. Глейзер О.Б., Вайнберг Э.И. Пространство жизнедеятельности населения и расселение как факторы и условия модернизации России //Регион: экология и социология. – 2013. – № 3. – С.21–38.

УДК 364

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РК

СПАНОВА Б.К.

докторант PhD, ст. преподаватель
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

С началом социально-экономических реформ в Казахстане система предоставления социальных услуг населению претерпела серьезные изменения.

В советское время социальные услуги оказывались в системе социального обеспечения в стационарных государственных учреждениях: домах престарелых, детских домах, интернатах. По целям и своему содержанию они были направлены на оказание помощи тем категориям населения, которые не могли жить самостоятельно, так как были не способны обслуживать себя, многие из них имели инвалидность.

Увеличение в начале 90-х годов количества людей, нуждающихся в социальной помощи и поддержке привели государство к переосмыслению роли социальных услуг в жизни человека и изменению всей системы их предоставления.

В связи с этим, было создано сеть государственных учреждений, призванных оказывать специализированную социальную помощь, что позволило сформировать существующую на сегодня систему социального обслуживания населения.

Динамично развивающаяся обширная и разнообразная инфраструктура социального обслуживания в РК превратилась в главное средство решения возникающих социальных проблем населения. Расширение видов и качества социальных услуг населению стало показателем происходящих социально-экономических преобразований в стране [1, с. 94].

Социальное обслуживание населения в одних работах рассматривается как современная парадигма социальной работы, в других как высокоэффективная социальная технология, позволяющая оказывать результативную социальную поддержку гражданам в условиях сложной социально-экономической ситуации, объективно нарушающей жизнедеятельность человека или социальной группы, как принципиально важный сектор социальной сферы.

Социальное обслуживание основывается на принципах адресности, доступности, добровольности, гуманности, приоритетности предоставления социальных услуг несовершеннолетним, находящимся в трудной жизненной ситуации; конфиденциальности Социальное обслуживание населения характеризуется не просто

суммой учреждений с динамикой их развития на определенных территориях РК, но и совокупностью определенного порядка взаимодействия органов и учреждений социального обслуживания, межведомственной взаимосвязью, последовательными и обоснованными действиями всех учреждений, направленными на поддержку различных слоев населения, формой организационной деятельности учреждений социального обслуживания, финансово-экономическим и материально-техническим обеспечением деятельности учреждений, оказывающих социальные услуги населению, многоуровневого научно-методического и кадрового обеспечения деятельности территориальных социальных служб, степенью сформированности нормативно-правового поля, содержащего необходимые условия для становления и развития социальных служб и гарантирующего необходимый статус работников этих служб.

Итак, сущность социального обслуживания раскрывается через анализ функций учреждений социального обслуживания населения, различных субъектов и технологий социальной работы.

Наиболее актуальным на сегодняшний день является социальное обслуживание, базирующееся на социальных услугах. Услуга есть фундаментальная технология социальной работы, важнейшее звено информационно-социальной поддержки и защиты, механизм, позволяющий практически решать сложнейшие вопросы жизнедеятельности человека. Одновременно это и новый сектор социальной сферы общества.

В современной науке сформировались различные подходы к пониманию категории «услуга». В самом общем виде услуга рассматривается через действие, приносящее пользу, или помощь, которую одна сторона может предложить другой. Если товар передается покупателю из рук в руки, то услуга передается через какое-либо действие. Передавая товар, продавец передает конечный продукт, в то время как передача услуги представляет собой процесс, состоящий из нескольких операций, которые должен осуществить продавец для удовлетворения потребностей клиента [2, с. 47].

Исходя из сказанного, следует заметить, что услуги - это деятельность, не создающая самостоятельного продукта, материального объекта или материальных ценностей.

Интересен подход к данной категории Р. Малери: «Услуги – нематериальные активы, производимые для целей сбыта». По определению, нематериальные активы (или неосязаемые ценности) - это ценности, не являющиеся физическими, вещественными объектами, но имеющие стоимостную, денежную оценку. Как отмечалось выше, услуга есть процесс, ряд действий. Эти действия могут быть инструментом для производства ценности, они могут создать ценность, но сами не являются самостоятельной ценностью. Если некие действия полезны только для того, кто их производит (например, зарядка по утрам), то вряд ли они могут считаться услугой.

Учитывая разработанные учеными подходы к пониманию сущности услуги, можно сформулировать следующее определение социальной услуги. Социальная услуга – это общественно полезная деятельность, не создающая самостоятельного продукта, материального объекта или материальных ценностей, выполняемая субъектом услуги в пользу объекта услуги.

Услуги обладают следующими существенными особенностями:

- 1) неосязаемость - их нельзя передать и присвоить;
- 2) недолговечность (несохраняемость) - их нельзя хранить;
- 3) неоднородность (непостоянство качества) - их трудно стандартизировать;
- 4) неотделимость от источника - одновременность производства и потребления, необходимость участия

клиента в предоставлении услуги.

Неосязаемость услуги означает то, что услугу до покупки нельзя увидеть, попробовать на вкус, потрогать, услышать или понюхать. В силу данного качества клиент, приобретающий услугу, находится в состоянии значительно большей неопределенности, нежели при покупке товара. Следовательно, перед субъектом возникает задача каким-либо иным способом продемонстрировать объекту качество услуг. Свои выводы относительно качества услуги клиент может сделать, исходя из места, специалистов, цены, оборудования и средств предоставления услуги. Таким образом, субъекты услуги пытаются повысить ее осязаемость, в то время как поставщики товара для повышения его конкурентоспособности стараются добавить ему неосязаемых качеств: послепродажное обслуживание, срок гарантии, цена и скорость доставки.

Неотделимость услуги означает, что ее нельзя отделить от ее источника, независимо от того, человек это или машина; временные рамки выполнения услуги и ее потребления могут совпадать (например, консультация специалиста). Одновременность производства и потребления означает, что услуга производится в режиме реального времени, причем заказчик может присутствовать при этом.

Следующей характерной особенностью неотделимости услуги является возможное участие в процессе ее производства и потребления других клиентов. Поскольку в процессе приобретения услуги принимает участие человек или группа лиц, имеет место значительный риск непостоянства качества (например, разные социальные работники, обслуживающие клиентов на дому). Другими словами, качество услуги зависит от того, кто, где, когда и как ее предоставляет, и слабо поддается контролю. Неопределенность результата услуги увеличивает риск клиента при приобретении услуги, поскольку он не может управлять или влиять на результат предоставления услуги [2, с.68].

Недолговечность (несохраняемость) услуги означает, что ее нельзя изготовить заранее, а потом хранить с целью последующей продажи или использования.

Из этого следует, что субъект предоставляющий услуги, не может оперативно реагировать на изменения спроса на рынке. Производитель товара при ожидании повышения спроса может увеличить выпуск продукции и накопить запасы - в сфере социальных услуг это сделать невозможно.

Кроме того, пользователь услуг не обладает в полной мере правом собственности на нее. Такие особенности услуг, как неосязаемость, неотделимость от источника, недолговечность, повышают степень риска социально-экономической деятельности в сфере услуг, создают немалые трудности в обеспечении стабильного качества сервисной деятельности, ее стандартизации и регулировании. В сфере услуг в отличие от материального производства потребитель нередко непосредственно участвует в их производстве, что может рассматриваться как дополнительный производственный риск, хотя личностно-потребительская ориентация услуг усиливает тенденцию к их разнообразию и индивидуализации, к лучшему удовлетворению потребностей клиента в системе социальной защиты.

Специфика природы услуг предъявляет особые требования к деятельности специалистов данной сферы. Неосязаемость услуг требует, чтобы специалист научился превращать неосязаемое в осязаемое - например, используя создаваемую атмосферу. Неотделимость, означающая, что услуги часто служат синонимом людей, которые их предоставляют, требует развития внутреннего маркетинга, который может гарантировать, что для специалистов, находящихся на «передовой», клиент будет иметь первостепенное значение, а внутренняя система организации дает людям, действующим на «передовой», достаточные стимулы и полномочия предпринимать все необходимые действия для удовлетворения нужд и потребностей клиента. Неоднородность (непостоянство качества) услуги преодолевается путем тщательного подбора и обучения специалистов по социальной работе наряду со стандартизацией самой услуги, в той мере, в какой это не затрагивает ее качества.

Недолговечность (несохраняемость) требует внимания к спросу и предложению услуг, которые могут быть изменены посредством творческого подхода к ценообразованию, регулированию количества социальных работников.

Структуру сферы услуг можно представить следующим образом:

1. Общественные услуги в чистом виде;
2. Частные услуги в чистом виде;
3. Смешанные услуги

Чистые общественные услуги имеют следующие свойства:

- 1) неделимость и неизбирательность, совместный характер потребления;
- 2) невозможность исключения из потребления (неисключаемость) и возможность потреблять блага, не оплачивая их;
- 3) отсутствие конкурентности (соперничества) и перегружаемость (уменьшения потребления с появлением новых лиц);
- 4) значительный внешний эффект от производства и потребления этих благ (в масштабах всего общества).

Производство и потребление чистых общественных услуг подразумевает удовлетворение общественных потребностей - общенационального, регионального и локального масштаба.

Государство гарантирует минимальный социальный стандарт их предоставления в каждом регионе, сохраняя единое социальное пространство, реализуя основные конституционные права граждан.

Отмеченные свойства чистых общественных услуг (благ) делают невозможным их включение в рыночные отношения. Попытки перевести этот сектор услуг на коммерческую основу противоречат их экономической природе и неизбежно приведут к их недопроизводству и серьезным негативным социальным последствиям. Заинтересованность частного капитала в производстве чистых общественных услуг отсутствует, так как выгоды от их создания могут получать не только непосредственные участники сделки, но и третьи лица, не неся при этом никаких издержек при их производстве.

Большая часть социальных услуг носит смешанный характер, занимая промежуточное положение между общественными и частными благами. Смешанные услуги обладают различной степенью исключаемости и конкурентности в потреблении. Смешанные услуги, обладающие большими свойствами общественных благ (услуги социальной помощи, образования, здравоохранения, культуры) и тяготеющие к общественному сектору услуг, называются социально значимыми, поскольку ориентированы не только на интересы личности, но и (в не меньшей степени) на интересы общества. Удовлетворение этих потребностей приносит не только экономический, но и широкий социальный эффект, обеспечивая социальную защиту, социальное равенство, социальную интеграцию и стабильность общества. Для этих услуг характерна высокая степень неисключаемости и неконкурентности в их потреблении.

Другие смешанные услуги обладают многими свойствами частных благ и тяготеют к частному (рыночному) сектору экономики.

Республика Казахстан одной из первых на постсоветском пространстве предприняла попытку перейти к интегрированной системе оказания социальных услуг за счет объединения усилий органов управления в сфере социальной защиты, образования и здравоохранения.

В 2008 году был принят Закон Республики Казахстан «О специальных социальных услугах», предусматривающий новые подходы к организации социальной защиты населения [3]. В данном законе предпринята попытка организации межведомственной координации при оказании социальных услуг.

Закон о специальных социальных услугах не имеет аналогов в большинстве постсоветских стран. В большинстве стран – республик бывшего СССР социальная составляющая в отраслях «Здравоохранение», «Образование» и др. регулируется отдельными, не связанными между собой отраслевыми нормативными актами. В этом вопросе Республика Казахстан, безусловно, сделала значительный шаг вперед.

С принятием Закона в значительной степени улучшилось материальное и кадровое обеспечение системы оказания специальных социальных услуг населению. Увеличилась численность социальных работников, появились штатные единицы, ранее отсутствовавшие в штатном расписании организаций, ответственных за предоставление социальных услуг. Введен институт социальных работников в системе здравоохранения.

Реализация данного закона связана с определенными сложностями, но есть целый ряд достижений, которые могут быть использованы и в российской практике.

Прежде всего, это активное внедрение альтернативных способов оказания специальных социальных услуг за счет привлечения неправительственных организаций к реализации государственного социального заказа. Законодательство о государственных закупках Казахстана, в отличие от российского, позволяет закупать услуги, оказываемые в пользу третьих лиц. Участие в конкурсах на предоставление специальных социальных услуг неправительственных организаций способствует развитию конкуренции в сфере предоставления социальных услуг и, соответственно, повышению их качества.

Другой важной новацией является внедрение института социальных работников в систему здравоохранения. Это позволило снизить нагрузку на медицинских работников, т.к. социальные работники на уровне первичного здравоохранения выступают своего рода «фильтром», позволяющим перенаправлять обращения по социальным показаниям в сферу социальной защиты. Работа социальных работников системы здравоохранения с социально неблагополучными группами (лица, освободившиеся из мест лишения свободы, лица с девиантным поведением, лица, злоупотребляющие алкоголем и наркотиками и др.) позволяет значительно снизить уровень распространения социально значимых заболеваний.

Для приведения системы социальной защиты в соответствие с рыночной экономикой начата модернизация системы социального обслуживания [4].

С учетом международного опыта

а) систематизирован и определен перечень специальных социальных услуг, гарантированных государством и предоставляемых на бесплатной основе. В него вошли социально-медицинские, социально-педагогические, социально-психологические, социально-правовые, социально-бытовые и социально-экономические услуги.

б) разработаны стандарты оказания специальных социальных услуг, которые определяют объем, качество и сроки предоставляемых услуг и необходимые трудовые и финансовые ресурсы для их оказания.

в) проведены институциональные преобразования и получили развитие новые формы оказания услуг, которые расширили доступность социального обслуживания.

г) изменена схема финансирования. До 2009 года специализированные учреждения финансировались не на основе нормативных затрат, а согласно смете расходов. Сегодня финансирование осуществляется исходя из видов и объема предоставляемых специальных социальных услуг и количества получателей услуг. Это позволило преодолеть региональные различия (за исключением затрат, связанных с содержанием зданий) и расширило права специальных учреждений в части рационального планирования и целевого распределения ресурсов, выделяемых на осуществление обязательств государства по социальному обслуживанию населения.

д) изменился и расширился состав персонала социальных учреждений. Прежде в них преобладали младший медицинский персонал и воспитатели. В настоящее время в кадровый состав социальных учреждений входят консультанты по социальной работе и социальные работники, оценивающие качество оказываемых услуг.

Несмотря на предпринятые меры, в социальном обслуживании остается ряд проблем, требующих решения.

1. Преобладает заявительный принцип оказания социальных услуг. В таком случае социальную помощь получают только те граждане, которые воспринимают свою ситуацию как трудную, в то время как остальные граждане, нуждающиеся в поддержке, но не обратившиеся в соответствующие учреждения, социальные услуги не получают. Работа «по заявлению» предполагает, что трудная жизненная ситуация у человека уже сформировалась, и ее разрешение требует существенных усилий. Упущенной оказывается профилактический момент, возможность работы с этой ситуацией на ранних стадиях, когда есть шанс преодолеть развитие негативных тенденций.

2. Сохраняется недоступность и низкое качество услуг (преимущественно для жителей села). В настоящее время 71 % организаций социального обслуживания размещены в крупных городах и районных центрах. В то же время 48,7 % обслуживаемых лиц с ограниченными возможностями проживают в сельской местности, где доминируют отделения оказания социальной помощи на дому. Они в лучшем случае обеспечивают первичную адаптацию инвалидов к окружающей среде (навыки самообслуживания), но не

социальную интеграцию. В этой связи предстоит принять меры, направленные на дальнейшее расширение институциональной базы системы, категоризацию получателей услуг в зависимости от их индивидуальных возможностей и усиление адресности предоставляемых услуг.

3. Не совершенна тарифная система. Тарифы установлены по видам специальных социальных услуг, которые дифференцированы в зависимости от вида организации, предоставляющих услуги и условий их оказания. Это привело к тому, что услуги, предоставляемые медико-социальными организациями стационарного типа, намного дороже, чем в организациях оказывающих эти же услуги в полустационарном режиме или на дому.

4. Низкая квалификация социальных работников. Из-за отсутствия профессиональных стандартов до сих пор не разработаны учебные программы подготовки социальных работников, определяющих потребности лиц, находящихся в трудной жизненной ситуации, и социальных работников, непосредственно занимающихся уходом за данными категориями граждан. Это непосредственно влияет на структуру предоставляемых услуг.

5. Низкая эффективность работы структурных подразделений местных исполнительных органов. В настоящее время управляющими организациями в регионах являются управления (в области) и отделы (в районах и городах) местных исполнительных органов по координации социальных программ (далее – местные исполнительные органы). Они обеспечивают реализацию социального законодательства, разрабатывают проекты региональных социальных программ и осуществляют их финансирование [4].

Таким образом, разрешение вышеобозначенных проблем направлены преобразования системы социального обслуживания, которые будут проведены с учетом международного опыта, отечественной практики и потребностей населения Республики Казахстан.

Список литературы:

1. Малофеев И.В. Социальные услуги в системе социального обслуживания населения/ И.В. Малофеев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. -176с.
2. Скок Н.И. Формирование современного рынка социальных услуг/Н.И. Скок. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2009. – 112с.
3. Закон Республики Казахстан от 29 декабря 2008 года № 114-IV. О специальных социальных услугах. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z080000114>
4. Концепция дальнейшей модернизации системы социального обслуживания. – Режим доступа: <http://www.enbek.gov.kz/ru/node/345221>

ӘОЖ 801 (574)

ӘДЕБИЕТ-КӨРКЕМ СӨЗ ҚҰРАЛЫ

Жаңаша білім беру мазмұнындағы 8-сыныптың қазақ әдебиеті оқулығы жайында

КОШЕНОВА ЖАНАР КУСАЙНОВНА

№16 орта мектебі, қазақ тілі мен әдебиеті пәнінің мұғалімі
Қарқаралы ауданы, Қарағайлы кенті

Заңғар заманымыздың жанару баспалдақтарының біріне айналған білім беру жүйесінің қыры мен қатпарына үңілсек, сан жылдық өзіндік тарихы бар таңдамалы шығармадай құнға ие. Себебі сонау ғылым-білімнің қолға алынып, қалыптасу жолдарына қарасак, талай тартыстар мен тар жол тайғақ кешулерді бастан өткізген айғақтарына куә боламыз. Өмірдің ағымы мен жаңа дәуір талаптарына сәйкес дамып, толығып, жаңарып отыратын білім беру жүйесінің ХХІ ғасырдағы өзіндік өзгешеліктері мен талаптары- осы білімді игертетін бүгінгі ұстаздар қауымына ауыр жүк пен жауапты істерді артып отыр. Бүгінгі білім берудің жаңа мазмұндағы формасының талаптары мен тапсырмалары ұстаздар қауымынан үлкен жауапкершілікті талап етеді. Себебі, жаңартылған білім беру мазмұны бойынша даярланған бағдарламалар мен оқулықтардың өзіндік қиындықтары мен күрделі жақтары бар. Десе де, заман талабына сай өзіндік көзқарасы мен айтар ойы бар жеке тұлға тәрбиелеп шығаруда, оқушының функцияналдық сауаттылығын қалыптастыру мақсатындағы жүйелі оқу үрдісі –осы жаңа мазмұндағы пәндік оқулықтарда жақсы берілген. Сондай пәннің бірі-қазақ әдебиеті пәні дер едім.

Көрікті ойдан шығатын көркем сөз өнерінің құдіретін меңгертетін қазақ әдебиеті пәнінің мектеп бағдарламасы мен оқушы өмірінде алатын орны ерекше. Білім алушы әдебиет арқылы қазақ халқының бүкіл тағдыры мен тұрмысын, мәдениеті мен рухани асыл дүниесін танып біледі. Өткен замандардан бастап, бүгінге дейін сақталған халықтың рухани қазынасы тек қана әдебиет арқылы көркем сөзбен әрленіп, сәуленіп жеткен. Талантты суреткердің кез келген туындысындағы оқиға мен адам бейнесі көзге елестейді, әсерлендіреді, мұңайтады, күлдіреді, ойландырады. Оқу бағдарламасы бойынша оқуға ұсынылған 8-сыныптың қазақ әдебиеті оқулығында білім алушының меңгеруге тиіс тақырыптары негізгі төрт тарауға бөлініп ұсынылған. І тарау: «Дананың сөзі-ақылдың көзі». Бұл бөлім- Қорқыттың нақыл сөздерінен басталып, Ақтамберді жыраудың «Балаларыма өсиет» өлеңімен аяқталады. Бөлім бойында оқушы тек ұлылардың тәлім-

тәрбиелік мәні бар ұлағатты сөздерін оқып-біліп, өміріне қажетті қағидаларды жанына сіңіріп өседі. Үйінде ата-анасынан ести бермейтін тәлімі бар тағыламдарды игереді. II тарау: «Көркем әдебиет және эпикалық сарын». Бұл бөлім - Мұрат Мөңкеұлының эпикалық сарында жазылған шығармашылығымен басталып, Шәкәрім Құдайбердіұлының шығармашылығымен аяқталады. Тарауда жүйеленіп берілген ақындардың шығармаларының көтеретін мәселесі мен толғар түйіні – бір арнаға тоғысады. Шығармалар - XIX ғасырдағы қазақ даласындағы отарлау саясаты, тарихи-әлеуметтік жағдайлар, жер дауы, жесір дауы, бар мен жоқтың, ақ пен қараның, бай мен кедейдің, әділдік пен әділетсіздіктің арасындағы тартыс пен талас кеңінен суреттеліп, елі үшін, атамекен жері үшін жаны күйзелеген халық жанашырларының мұң-шері, жан айқайы көрініс береді. Оқушыны ұлттық рухта тәрбиелеуде, бойына елжандылық қағидаларын қалыптастыруда бұл тараудың берер пайдасы зор. III тарау: «Махаббат және абырой». Бұл бөлім - Міржақып Дулатұлының «Бақытсыз Жамалынан» басталып, Дулат Исабековтың «Өпке» драмасымен аяқталады. «Өмірдің өзі-сахна» демекші, прозалық жанрда жазылған туындылардан басталған шығармалар желісі драмалық шығармалармен үндестік таба отырып, оқушыға өмір сахнасындағы «махаббат» деген киелі ұғымның қоғамдағы қыр-сырын – ананың балаға, баланың анаға деген, перзенттің туған жеріне деген, үлкеннің кішіге деген, туғанның бауырға деген махаббаты мен құрметін көрсетеді. Шын ғашықтардың баянды махаббатының қазақ қоғамындағы ескі көзқарас пен салт-дәстүр, соқыр наным-сенім мен әділетсіз күштердің соққысынан баянсыз махаббаттың құрбаны болып, тағдыры тәлкекке түскен ғашықтар күйі суреттеледі.

Мазмұны мен идеясы жағынан көздейтін мақсаты бір ізді құнды шығармалар шоқтығынан оқушы адамгершіліктің асыл қасиеттерін сүзгіден сүзгендей қып саралап алуына мүмкіндік зор. Және жаманнан жиреніп, жақсыны көріп өсуге жол ашады.

IV тарау: «Қиял мен шындық». Тахауи Ахтановтың «Күй аңызы» шығармасынан басталып, Роза Мұқанованың «Мәңгілік бала бейнесі» әңгімесінен аяқталатын қаламгерлер шығармасының өзекті ойлары мен өрнектері – өмір шындығының қиял тұрғысында әсірелеп берілуімен ерекшеленеді. Қиял мен шындықтың әр оқиға мен іс-әрекетте көрініс табатын тұстары түрлі туындылар барысында нақты көрсетілген. Шығармалардың авторы мен тақырыбы бөлек болса да, мағынасы мен мазмұны, идеясы өзектес. Шығармадағы кейіпкерлердің іс-әрекеті мен ой-қиялы бір арнаға тоғысып жатады. Бұл шығармалардан алған білімі барысында оқушы бойына төзімділік, асыл арман, тәтті қиял, өмірге деген құлшыныс пен сенім, болашаққа деген үмітті сіңіре алады. Өмірді жан дүниесімен танып, сезініп, қазіргі бала қиялының болашақта шынайылыққа айналуының мүмкін екеніне сеніп өседі.

Осындай құндылықтарды оқушы бойына сіңіруде мұғалім үшін оқулықта Б.Блум таксономиясының «Білу», «Түсіну», «Талдау», «Жинақтау», «Қолдану», «Баға беру» деп аталатын қадамдары берілген. Қадамдардағы түрлі тапсырмаларды орындау барысында оқушы негізгі білімін жинақтайды, нақтылайды, бекітеді. Тақырып бойынша білімдерін кеңейтуге бағытталған материалдар «Артық болмас білгенің», «Бағалы дерек» айдарында, құнды пікірлер мен қанатты нақыл сөздер «Даналық ойдан дән ізде» айдарында, сөз құпиясын ашу мен сөздік қорларын дамыту «Сөзмаржан», «Сөздің көркі - мақал» айдарында, ұлы тұлғалардың сөздерінен мол тағылым мен тәлім алу «Зергер сөз» айдарында берілген. Оқушы қажетті қосымша мәліметтерді осылардан ала алады.

Оқулық - өзінде берілген тақырыптардың мазмұндастығымен, өзектестігімен және тапсырмаларының қызықтығымен ерекшеленеді. Тапсырмаларда берілген мәліметтердің мазмұны бірін-бірі толықтырып отырады. Бұл оқушының жүйелі, қажетті білім алуына үлкен жеңілдік келтіреді. Оқушының тақырыпты тез түсінуіне, материалға қызығуына жағдай жасайды. Оқушыны жалықтырмайды, шаршатпайды.

Негізгі берілетін білімге қосымша ізденіп, меңгеруге тиіс барлық мәліметтер мен деректер оқулықта жинақталып, жүйеленіп өте жақсы берілген. Жаңа білім беру мазмұны бойынша беріліп отырған құнды қазынаны меңгеріп өскен әр өскелең ұрпақ-еліміздің нағыз білімді, жанашыр азаматы болады деген сенімдемін. Дайын беріліп отырған саф алғындай білімді меңгермесе, оқушыға - сын, меңгерте алмаса, мұғалімге – сын!

ӘОЖ 801 (574)

САБАҚТЫ ДҰРЫС ЖОСПАРЛАУ - ТАБЫСТЫ САБАҚ КЕШЛІ

ДАРИБАЕВА Т.К.

№32 орта мектебінің,
қазақ тілі мен әдебиеті мұғалімі
Қарағанды қаласы

Сабақ мұғалімнің басты жұмысы, жасап жатқан еңбегінің көрінісі. Сабақ жоспарын дұрыс құру- бұл табысты әрі сәтті шығар сабақтың алғашқы қадамы. Оқушы мен ұстаз арасында қарқынмен, қолайлы атмосферада өтетін сабақ- белсенді әдістерді қолданғанда болатын сабақ. Сабақта белсенді әдістер қолдану оқушының өзіндік өзіндік рефлексия жасау дағдыларының дамуына, сыныптағы үдеріске үлес

қосып, қатысқанын сезінуге, оқу үдерісінің бесенді мүшесі болуына, құрдастарымен қарым-қатынасының дамуына, танымдық белсенділігінің артуына мүмкіндік береді. Ал мұғалімнің өзінің кәсіби шеберлігін шындай түсуіне ықпал етеді. Белсенді сабақ мұғалімді де, оқушыны да рахатқа бөлейтіні сөзсіз.

Белсенді сабақты неден бастау керек? Мұғалім алдымен дайындық жұмыстарын жасайды:

- Басты құжаттың бірі- оқу бағдарламасына шолу жасап, өтіліп жатқан тарау бойынша берілген сабақ мақсаттарынан өз сабағына тиесілі оқу мақсатын айқындап, іріктеп алады
- Жаңа сөздер мен тілдік терминдерді анықтайды
- Тақырыпқа қатысты негізгі ұғымдар мен түсініктерді зерделейді
- Өткен сабақтарға шолу жасай отырып, өзара байланыстыра отырып бүгінгі тақырыпты ашуды жоспарлайды
- Сабақты басынан бастап соңына дейін жоспарлап, кезеңдерге бөліп, әр кезеңге тиесілі жұмсалатын уақытты белгілейді.

Сабақта белгіленген мақсаттарға жету деңгейін бағамдауға қолданылатын бағалау критерийлерін анықтау үлкен жауапкершілікті талап етеді. Ол үшін оқу материалының мазмұнын саралап қана қоймай, оқытудың тиімді әдіс-тәсілдерін дұрыс таңдаған жөн. Сабақтағы жұмыс түрлері мен оқыту үлгілері де анықталып, бағалауға арналған тапсырмалар дайындалады. Үйге берілген тапсырмалар таңдалынып, бақылау мен бағалау түрлері белгіленеді. Сабақты қорытындылауға арналған қажетті сұрақтар дайындалады. Бағалау критерийі- оқу мақсатына жетуге бағытталған қадам екенін естен шығармаған жөн. Бағалау критерийін нақты анықтамай, қалыптастырушы бағалауды жүргізу мүмкін емес.

Сабақ мұғалім мен оқушының қатысуымен өтетін болғандықтан, оқыту түрлерін де таңдай білу маңызды. Олар: жеке, жұптық, топтық, бүкіл сыныптық. Белсенді сабақта оқушылардың әрекеті танымдық, коммуникативтік және өзін-өзі басқару тұрғысында болғаны тиімді. Табыстылыққа әсер ететін ынталандыруды, жағымды ахуал тудыруды, оқушының жас ерекшелігін ескеруді ұмытпаған жөн.

Сабақты жоспарлаудың басты шартының бірі- уақытты тиімді пайдалану. Сабақтың бастапқы кезеңі- қызықтыру мен зейінін сабаққа шоғырландыру яғни уәж туындату үшін сабаққа тиесілі барлық уақыттың 10 %-ы, өткен тақырыпты қайталауға -20 %-ы, жаңа материалды меңгеру мен игеруге-50 %-ы, сабақтың ынталандырушы бөлімі- бағалауға-10 %-ы, кері байланыс орнату, сабақты қорыту кезеңі -дебрифинг немесе рефлексияға 10 %-ы бөлінген дұрыс деп санаймын.

Сабақтың табысты өтуіне сабақты дұрыс жоспарлау ғана емес, сонымен бірге мұғалімнің шеберлігі де өз септігін тигізеді. Мұғалім мәдениеті мен оқушыларға деген сүйіспеншілігі де үлкен рөл атқарады. Егер оқушы сабақтан көтеріңкі көңіл- күйде шықса, сабақтың табысты болғаны. Сабақ белсенді болу үшін қарқынды әрі белсенді үдеріс болуы шарт. Мұғалім жаттандылықтан гөрі оқушының өзі оқуына мүмкіндік тудыруы қажет.

Сабағының сәтті өтуі үшін мына қағидаттарды есте ұстағаны жөн.

1. Еркіндік қағидаты: оқушы мүмкіндігін шектемеу, өзін танытуына жағдай жасау
2. Серіктестік қағидаты: оқушы мен оқытушы бірлесіп жұмыс жасау
3. Сенімділік қағидаты: оқушының өзіне деген сенімін ояту
4. Толеранттық қағидаты: оқушының жеке ерекшелігін ескеру, өзіндік дамуына қолайды орта құру
5. Шыдамдылық қағидаты: эмоцияны меңгеру, ашуға бой бермеу

Сәтті сабақтың бір көрінісі- оқушылардың берілген танымдық тапсырмаларды қызығушылықпен, белсенділікпен орындауында. Сол себепті өзіндік және шығармашылық тапсырмалардың болуы міндетті. Оқытуда жаңа заманауи технологияларды пайдалану оқушылардың оқуға деген ұмтылыстарын арттыра түсетіні тәжірибе барысында көрініс табуда.

10. НАПРАВЛЕНИЕ: ТОВАРОВЕДЕНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ

УДК 664.3

АМИНОКИСЛОТНЫЙ СОСТАВ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЕОВОГО КОНЦЕНТРАТА ПАСТООБРАЗНОГО В ПРОИЗВОДСТВЕ СЛИВОЧНО-РАСТИТЕЛЬНОГО МАСЛА

МАРТЫНЮК О.В.,

к.т.н., доцент

Сибирский университет потребительской кооперации

Рациональное питание является важной составляющей здорового образа жизни. Оно должно обеспечивать организм человека всеми необходимыми веществами в оптимальных соотношениях. Однако в России наблюдается недостаток потребления белков, как в количественном, так и в качественном отношении.

Расширение ассортимента продуктов питания, повышение их биологической ценности, а также создание продуктов нового поколения, отвечающих требованиям здорового питания, являются актуальными проблемами современного общества. Одним из доступных путей реализации этих проблем считается разработка технологий получения различных комбинированных продуктов. Основное преимущество таких продуктов заключается в потенциальной возможности взаимного обогащения входящих в их состав ингредиентов по одному или нескольким факторам с целью наиболее полного соответствия их формуле сбалансированного питания [1, с. 77].

По прогнозам академика Липатова Н.Н., в ближайшее время среди принципиально новых молочных продуктов ведущая роль будет принадлежать комбинированным продуктам, отличающимся высокой биологической ценностью, радиопротекторными, антиоксидантными, антимуtagenными и другими свойствами, то есть свойствами, снижающими «экологический риск» [2, с. 28-31].

Масло сливочное коровье богато жирными кислотами, но практически не содержит белков, мало содержит углеводов и совершенно не содержит клетчатки. Согласно литературным данным масло сливочное коровье является продуктом ежедневного потребления для большинства российских граждан, особенно для граждан, проживающих в климатической зоне с холодным климатом.

Одним из путей решения данной проблемы является поиск и использование нетрадиционных источников белка, в том числе растительного происхождения, и разработка технологий комбинированных продуктов с сохранением традиционных технологий российского ассортимента сливочного масла, обеспечивающих его высокое качество, и – параллельно – развитие ресурсосберегающих технологий [3].

Наиболее перспективными источниками нетрадиционного сырья в этом отношении являются соя и продукты ее переработки. Содержание белка в сое колеблется в пределах 37-44 %. Белки сои характеризуются наличием незаменимых аминокислот, сопоставимым с составом коровьего молока. Клинические исследования человека, а также опыты на животных показывают, что соевые белковые продукты также легко усваиваются организмом, как и высококачественные животные белки, содержащиеся в мясе, рыбе, молоке и яйцах. Эта функция соевого белка определяется коэффициентом эффективности белка (КЭБ). Если для молочного белка, принятого для сравнения, этот коэффициент равен 2,5, то КЭБ обезжиренной соевой муки близок по значению – 2,25 [4, с.64-65]. Кроме того, соя содержит в своем составе необходимые организму полиненасыщенные жирные кислоты, минеральные вещества и витамины. Растительная клетчатка, содержащаяся в ней, способствует очищению организма от токсинов, солей тяжелых металлов, радионуклидов [5, с. 64-66].

Соевый пастообразный концентрат (СКП) (ТУ 9146-004-44065325-00) представляет собой гидратированную соевую муку с содержанием сухих веществ до 25 %.

Преимущество СКП перед большинством соевых изолятов и концентратов в том, что в нем белки сохраняют свои нативные свойства (растворимость, биологическую активность и т.д. и не переходят в денатурированное состояние), таким образом, не происходит снижение содержания дефицитных серосодержащих аминокислот и лизина в соевом пастообразном концентрате.

СКП производят на механо-акустическом гомогенизаторе (МАГ), разработанном ЗАО «Катализаторная компания».

Технология производства СКП:

Для производства соевого пастообразного концентрата применяется следующее сырье и основные материалы:

1. бобы сои;
2. масло соевое дезодорированное, рафинированное;
3. масло подсолнечное дезодорированное, рафинированное;
4. масло кукурузное дезодорированное, рафинированное;
5. вода питьевая.

Сою, предварительно очищенную от механических примесей промывают в проточной воде и вымачивают в течение 8-10 часов. Затем подготовленные бобы подают на установку МАГ.

Этот агрегат позволяет осуществить ультрадисперсный размол сырья за счет кавитационного эффекта. Сначала под механическим воздействием рабочего элемента происходит первичное измельчение крупных фракций сырья, затем продукты первичного измельчения диспергируются до частиц микронного и субмикронного размеров (до состояния пастообразной массы) в интенсивном акустическом поле под воздействием схлопывающихся кавитационных пузырьков. В процессе размола и диспергирования также осуществляется пастеризация продукта – под воздействием повышенной (до 95 °С) температуры в рабочем объеме МАГа в результате выделения там тепла. Одновременно с размолом ультрадиспергированием сои в том же рабочем объеме МАГа происходит дезодорация (устранение бобового запаха) сои и инактивация содержащихся в ней ингибиторов трипсина и химотрипсина, гидролитических (уреаза) и окислительно-восстановительных (липоксидаза) ферментов. Эти процессы также осуществляются под воздействием локальных повышенных температуры и давления при схлопывании кавитационных пузырьков. При этом структура соевых белков остается в нативном состоянии.

Концентрат прекрасно заменяет меланж (яйцо), сгущенное молоко, а также импортируемые соевые изоляты и концентраты и может использоваться при производстве продуктов питания. Обладая свойством связывать воду, концентрат задерживает влагу в продукте [6].

Перспективы применения СКП:

1. Обогащение коровьего сливочного масла в первую очередь серосодержащими аминокислотами;
2. Обогащение коровьего сливочного масла минералами и витаминами;
3. Экономия животного молочного сырья (молоко коровье) в процессе производства

Ниже в таблице 1 приведен общий химический состав соевого концентрата пастообразного [6].

Таблица 1 – Состав СКП

№	Состав СКП	Показатели, %
1	Влажность	76.8
2	Белок	10.0
3	Жир (жирные кислоты)	5.2
4	Углеводы	6.7
5	Клетчатка (в т.ч.)	0.91

Из данных таблицы можно заключить, что СКП богат белком и углеводами, в том числе и клетчаткой.

Приведем общий химический состав масла коровьего с массовой долей жира 72,5%, который представлен в таблице 2 [3].

Таблица 2 – Состав коровьего масла

№	Состав масла	Показатели, %
1	Влажность	25
2	Белок	0.8
3	Жир (жирные кислоты)	72.5
4	Углеводы	1.3
5	Клетчатка	0

Из данных таблицы можно заключить, что масло коровье богато жирными кислотами, но практически не содержит белков, мало содержит углеводов и совершенно не содержит клетчатки.

Поскольку одной из задач является обогащение коровьего масла растительными белками, то в таблице № 3 приведем сравнительные данные по содержанию заменимых и незаменимых аминокислот в СКП и масле коровьем.

Таблица 3 – Сравнительные данные по содержанию аминокислот в исследуемых продуктах

№	Аминокислоты	Показатели, г %	
		СКП	Масло коровье
	Незаменимые аминокислоты		
1	Аргинин	0.43	0.03
2	Валин	0.34	0.04
3	Гистидин	0.13	0.04
4	Изолейцин	0.25	0.04
5	Лейцин	0.46	0.08
6	Лизин	0.44	0.05
7	Метионин+цистеин	0.24	0.03
8	Треонин	0.28	0.05
9	Триптофан	0.07	0.04

10	Фенилаланин	0.27	0.04
11	Фенилаланин + Тирозин	0,45	0.08
	Заменяемые аминокислоты	СКП	Масло коровье
12	Аспарагиновая кислота	0.64	0.06
13	Аланин	0.39	0.04
14	Глицин	0.29	0.02
15	Глутаминовая кислота	1.11	0.14
16	Пролин	0.67	0.05
17	Серин	0.27	0.05
18	Тирозин	0.18	0.04
19	Цистеин	0.21	0.01

Из данных таблицы можно вынести заключение, что аминокислотный состав СКП богаче, чем аминокислотный состав масла сливочного коровьего в несколько раз, например по содержанию *незаменимых аминокислот*: аргинина в 14,3 раза, валина в 8,5 раза, гистидина в 3,25 раза, изолейцина в 6,25 раза, лейцина в 5,75 раза, лизина в 8,8 раз, метионина+цистеин в 8 раз, треонина в 5,6 раза, триптофана в 1,75 раза, фенилаланина в 6,75 раза, фенилаланина + тирозин в 5,6 раза, по содержанию *заменимых аминокислот*: аспарагиновой кислоты в 10,6 раза, аланина в 9,75 раза, глицина в 14,5 раза, глутаминовой кислоты в 7,9 раза, пролина в 13,4 раза, серина в 5,4 раза, тирозина в 4,5 раза, цистеина в 21 раз.

Таким образом, употребление масла сливочного коровьего, обогащенного в первую очередь незаменимыми аминокислотами, поможет в определенном процентном соотношении компенсировать недостаток белков в питании человека.

Согласно ГОСТ Р 52100-2003, «Спреды и смеси топленые. Общие технические условия», спреды делятся на три подвида: сливочно-растительные содержат более 50 % молочного жира (наиболее близок к натуральному сливочному маслу), растительно-сливочные содержат от 15 до 49 % молочного жира, растительно-жировые не содержат молочного жира (практически чистый маргарин) [7].

Исходя из данной классификации с учетом предполагаемой массовой доли внесения СКП масло комбинированное будет относиться к сливочно-растительным спредам.

Сливочное масло изготавливается на основе молочного жира, спред — с добавлением растительного. Из-за этого спред по сравнению со сливочным маслом содержит меньше холестерина, при изготовлении его обогащают фитостеролом и витаминами (обычно А, D).

В спредах преобладают ненасыщенные жирные кислоты (как мононенасыщенные, так и полиненасыщенные). В сливочном масле содержатся преимущественно насыщенные жиры. Всемирная Организация Здравоохранения в 2005 году рекомендовала уменьшить потребление насыщенных жиров для снижения риска заболеваний сердца [8].

В разрабатываемой технологии, в которой в качестве контроля будет служить как существующая технология масла сливочного коровьего, так и сам продукт, предлагается вносить в молоко растительный компонент соевый концентрат пастообразный (СКП).

Для реализации поставленной цели необходимо провести ряд исследований:

1. дозы внесения соевого концентрата пастообразного;
2. доз внесения соли;
3. изучение органолептических показателей продукта;
4. изучение физико-химических показателей продукта;
5. исследование показателей безопасности;
6. исследование химического состава продукта;
7. исследование пищевой и биологической ценности продукта;
8. изучение влияния условий хранения (температуры и наличие упаковки) на органолептические и физико-химические показатели, а также показатели безопасности продукта.

Список литературы:

1. Смирнова И.А., Кильмухаметова О.И., Юрченко Н.А. // Проблемы и перспективы здорового питания: Сб. научных трудов.- Кемерово, 2000. - С.77.
2. Остроумов Л.А., Бобылин В.В., Брагинский В.И. Комбинированные молочные белковые продукты с использованием растительного сырья // Хранение и переработка сельхозсырья. - 1998.- № 8 - С. 28 -31
3. Топникова Е.В., Мордвинова В.А. О масле и сыре [Электронный ресурс] // Молочная река: Ежеквартальный журнал для профессионалов отрасли. - № 1.- 2016. – URL: <http://meat-milk.ru/milk/articles/2/view/285.html> (дата обращения: 17.05.2017)
4. Кузьминский Р.В., Мыриков В.Н. Соя в пищевых продуктах // Пищевая промышленность. - 1997. - № 6. - С.64-65.
5. Ильницкий А. Соя против рака//Вопросы питания. – 2004.- N 4.-С.64-66

6. Патент РФ № 2224446, A23L¹/₂₀, A23J¹/₁₄. Соевый концентрат пастообразный и способ его получения / ЗАО «Катализаторная компания». Заявл. 23.05.2001, № 2001113650/13. Публ. 27.02.04

7. ГОСТ Р 52100-2003 Спреды и смеси топленые. Общие технические условия. – Введ. 2004-07-01. – М.: Стандартинформ, 2004. – 25 с.

8. Колесникова С.В. Вкусный спред? Это просто! [Электронный ресурс] // Молочная река: Ежеквартальный журнал для профессионалов отрасли. - № 1.- 2016. – URL: <http://meat-milk.ru/milk/articles/2/view/285.html> (дата обращения: 23.01.2018)

УДК 615.2.664-7(094):664.72:641:615.243

НАНОПРЕПАРАТЫ СЕРЕБРА И ВИСМУТА ДЛЯ МЕДИЦИНЫ И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

МИХАЙЛОВ Ю.И.^{1,2},

д. х. н., профессор,

БАКАЙТИС В.И.¹,

д. т. н., профессор,

ЮХИН Ю.М.^{1,2},

д. х. н., профессор,

¹Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК), г. Новосибирск

²Институт химии твердого тела и механохимии Сибирского отделения Российской академии наук (ИХТТМ СО РАН), г. Новосибирск

Современные наука и практика, освоив в передовых областях объекты размером 10^{-6} м, в XXI веке уверенно переходят в мир объектов наноразмерного масштаба 10^{-9} м, т.е. 1 нанометр. Приоритетными направлениями проводимых исследований являются, в том числе, медицина и агропромышленный комплекс (АПК). Если в первом из них имеется значительный научно-технический задел, то во втором наблюдается этап поисковых исследований.

Серебро давно зарекомендовало себя в качестве эффективного антибиотика в медицине, обладая антимикробными и противовирусными свойствами [1]. Висмут также широко известен в медицинской практике. 45 процентов мирового потребления висмута расходуется на приготовление антимикробных медицинских препаратов направленного спектра действия [2].

Применение этих химических элементов в медицинской практике широко обсуждалось [3].

Изменения свойств веществ при уменьшении размера частиц, называемые размерными эффектами [4], наиболее подробно изучены для металлов. Установлено, что в диапазоне размеров от 100 до 10 нм наблюдаются относительно слабые изменения свойств, пропорциональные увеличению соотношения поверхности к объему частицы. Но в диапазоне размеров от 10 до 1 нм происходят кардинальные изменения многих функциональных свойств. Вызвано это тем, что атомы на поверхности, вследствие ассиметричного взаимодействия, отличаются от атомов в объеме. В частицах размером 1-10 нм действию поверхностных сил подвергается весь объем, и все атомы могут рассматриваться как поверхностные [5]. С учетом этого разработаны серебряные нанобиоконпозиты на цеолитной основе. Оказалось, что серебро в наноразмерном состоянии намного эффективней, в сравнении с ионным серебром, в борьбе с патогенной микрофлорой. Но в этой борьбе нуждаются не только медицина, но и сельское хозяйство – зерно, корм для животных и птицы, и наше внимание обратилось и на эту сферу [6].

Серебро и висмут применяют в медицине в виде коллоидных растворов этих металлов и их солей. Нами использован и другой подход к формированию нанопрепаратов. Природный цеолит с высокоразвитой поверхностью и размером пор 10 ± 2 нм пропитывали растворами термочувствительных солей серебра и висмута. При нагревании происходило термическое разложение этих солей с образованием наночастиц металлов, стабилизированных порами.

Исследованы физико-химические свойства солей, кинетика и механизм их термического разложения, морфологические характеристики наночастиц металлов. Показано, что антимикробное действие наночастиц металлов резко превосходит действие ионной формы. Разработанные нанопрепараты защищены патентами РФ и успешно испытаны в медицинской практике.

Возможности коллоидных систем для нанотехнологий не исчерпаны. На примере висмута это продемонстрировано [7] при разработке противоязвенного препарата типа «De-Нол». При взаимодействии цитрата висмута состава $\text{Bi}_6\text{H}_5\text{O}_7$ с водными растворами гидроксида калия и аммония синтезирован коллоидный висмут (III) калия-дицитрат с эмпирической формулой $[\text{Bi}_6(\text{OH})_6(\text{C}_6\text{H}_5\text{O}_7)_4]$ и размером частиц 2-4 нм. В качестве активной лекарственной субстанции препарат вначале успешно прошел доклинические исследования с заключением о его безопасности, затем включен в Государственный Реестр лекарственных средств России [8], что свидетельствует о сертификации этого товара. С использованием лекарственной субстанции осуществлено производство сотрудниками ООО «Велфарм» в промышленном масштабе

отечественного препарата «Витридинол», который в октябре 2018 года появился в аптеках России и доступен для использования в комплексной терапии больных язвенной болезнью желудочно-кишечного тракта.

В сфере сельского хозяйства зерно – стратегический ресурс и один из ключевых факторов продовольственной безопасности. Это требует отсутствия токсического, канцерогенного, мутагенного и другого негативного воздействия на организм человека и животного. Микотоксины, а их известно более 120, создают реальную опасность для здоровья человека и сельскохозяйственных животных. Через семенной и посадочный материал передается около 75 % возбудителей грибной и более 88 % бактериальной форм. На долю желудочно-кишечных заболеваний приходится до 70 % причина гибели сельскохозяйственных животных и птицы.

Получены следующие результаты [9]. Предпосевная обработка нанопрепаратами висмута и серебра увеличила посевные показатели семян яровой пшеницы (всхожесть и энергию прорастания) по сравнению с контролем и зарубежными протравителями Витавакс и Раксил-ультра, повысила урожайность на опытных полях до 20 % по сравнению с контролем.

Введение нанокompозита серебра на цеолитной основе в состав муки снижает ее общую обсемененность, количество картофельной палочки, вызывающей картофельную болезнь хлеба, до 72 часов повышает срок хранения хлеба. При откорме цыплят бройлеров и мускусной утки наблюдалось увеличение валовой массы на 7 и 12,4 % соответственно. При этом нанокompозит серебра проявил высокие лечебно-профилактические свойства. Среднесуточный прирост подсосных поросят при 100 % сохранности составил 42 % выше контрольного и одновременном увеличении конверсии корма на 30 %. Введение препарата серебра в комбикорм поросят не оказывает отрицательного влияния на кроветворную систему животных.

Препарат висмута по биологической эффективности не уступает или даже превосходит нанопрепарат серебра, при этом по стоимости металлов висмут в 20 раз дешевле серебра.

Предлагаемые для сельского хозяйства и медицины нанотехнологии вполне привлекательны с экономической точки зрения. Например, при введении в корм телят добавка цеолита с содержанием серебра 0,002 % достигнуто повышение среднесуточных приростов на 25-28 %, снижение затрат корма на 19-27 %, повышение иммунологического статуса (уровня лимфоцитов) до 22 %. При этом на 1 руб. затрат получена прибыль 6-7 руб. При кормлении поросят-сосунков достигнуты повышение среднесуточных приростов на 35 %, улучшение конверсии корма на 27 %, на 1 руб. затрат 10 руб. прибыли. Эти примеры заслуживают внимания предпринимателей. Тема взаимодействия нанотехнологий и бизнеса представлена, например, в монографии [10].

В освоении комплексной программы применения в сельском хозяйстве нанопрепаратов серебра и висмута, которая была инициирована и организована СибУПК, активное участие приняли представители организаций этой отрасли (Россельхозакадемии, аграрного университета) Скрябин В.А., Мачихина Л.И., Орлова Е.А., Сухарева В.П., Пискарев В.В., Носенко Н.А., Реймер В.А. и др.

Список литературы:

1. Блажитко Е.М., Бурмистров В.А., Колесников А.П., Михайлов Ю.И., Родионов П.П. Серебро в медицине. – Новосибирск: Наука-Центр, 2004. – 256 с.
2. Юхин Ю.М., Михайлов Ю.И. Химия висмутовых соединений и материалов. - Новосибирск: Издательство СО РАН, 2001. – 360 с.
3. Михайлов Ю.И., Юхин Ю.М. Серебро и висмут в природе и практике // Материалы научно-практической конференции с международным участием «Серебро и висмут в медицине». – Новосибирск: СибУПК, 2005. – С. 31–34.
4. Уваров Н.Ф., Болдырев В.В. Размерные эффекты в химии гетерогенных систем // Успехи химии. – 2001. Т.70, вып. 4. – С. 307–329.
5. Михайлов Ю.И. Наноразмерное состояние вещества // Сборник трудов научно-практической конференции с международным участием «Нанотехнологии и наноматериалы для биологии и медицины». – Новосибирск: СибУПК, 2007. – С. 101–107.
6. Михайлов Ю.И. Развитие нанотехнологий в агропромышленном комплексе России // Газета «Сибирская кооперация» (Новосибирск). –2008. – № 16 (52). – С. 10.
7. Юхин Ю.М. и др. Противоязвенный препарат на основе субстанции висмута (III) калия дицитрата. //Бутлеровские сообщения. – 2014. – т.38, № 4. – с.87-93.
8. Гос. Реестр Лекарственных средств. Висмут (III) калия дицитрата. ФС001029-20215.
9. Скрябин В.А., Мачихина Л.И., Михайлов Ю.И., Юхин Ю.М., Болдырев В.В. Перспективы применения наноструктур на основе висмута и серебра для агропромышленного комплекса // «Пища. Экология. Качество» / Труды VIII Международной научно-практической конференции. – Алматы . –2011. – С. 285-287.
10. Андрияшин Е.А. Сила нанотехнологий наука&бизнес// Фонд «Успехи Физики». - 2007. – с.160.

ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА И КАЧЕСТВА САХАРИСТЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

ТАБАТОРОВИЧ А.Н.,

к. т. н., доцент

СТЕПАНОВА Е.Н.,

к. т. н., доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК) Центросоюза РФ, г. Новосибирск

Сахаристое кондитерское изделие □ изделие с содержанием сахара не менее 20%. К сахаристым кондитерским изделиям в РФ относятся: мармелад, пастильные изделия, конфеты, ирис, карамель, драже, халва сахаристые восточные изделия, паста, крем, жевательная резинка, кондитерская плитка, кондитерская фигура, беже и нуга [1].

За последнее время была существенно обновлена нормативная база на сахаристые кондитерские изделия. В частности, с 1 января 2016 г в РФ действуют новые редакции межгосударственных стандартов: ГОСТ 6442-2014 (мармелад), 6441-2014 (изделия кондитерские пастильные), ГОСТ 4570-2014 (конфеты), ГОСТ 6478-2014 (ирис), ГОСТ 6502-2014 (халва). Следует отметить, что не все государства-участники Таможенного союза (ЕАЭС) проголосовали за их введение в действие. Если не введены особые распоряжения и/ или национальные стандарты, в этих странах действуют прежние редакции вышеуказанных стандартов на соответствующие виды изделий.

В 2018 г. действующими также остаются стандарты ГОСТ 6477-88 (карамель), ГОСТ 7060-79 (драже), ГОСТ 30058-95 (восточные сладости типа мягких конфет). Кондитерская плитка, кондитерская фигура, крем, паста, беже и нуга занимают в производстве сахаристых изделий сравнительно небольшое место, стандарты на них отсутствуют.

Рассмотрим подробнее современную классификацию и требования к качеству мармелада, пастильных изделий и конфет, которые производятся в наибольших объемах.

Мармелад (ГОСТ 6442-2014, введен 1 января 2016 г.) □ сахаристое кондитерское изделие студнеобразной консистенции, имеющее определенную заданную форму, получаемое увариванием желирующего фруктового и (или) овощного сырья и (или) раствора студнеобразователя с сахаром, с добавлением или без добавления патоки, пищевых добавок, ароматизаторов, массовой долей фруктового и (или) овощного сырья для фруктового (овощного) мармелада не менее 30%, для желеино-фруктового (желеино-овощного) - не менее 15%, массовая доля влаги в котором составляет не более 33% от массы кондитерского изделия [2].

Классификация мармелада представлена в таблице 1.

Таблица 1 □ Классификация мармелада

ГОСТ 6442-89 (не действует в РФ)	ГОСТ 6442-2014
<i>Классификация мармелада по сырью</i>	
Желейно-фруктовый; фруктово-ягодный; желеино-желейный;	<i>Фруктовый (овощной), желеино-фруктовый (желеино-овощной); желеино-желейный; жевательный</i>
<i>Классификация мармелада по форме</i>	
Формовой (включая пат); резной; пластовой	<i>Формовой; резной; пластовой</i>
<i>Классификация мармелада по отделке поверхности и/ или наличию добавлений</i>	
Неглазированный; глазированный	<i>Неглазированный; глазированный; частично глазированный, гляцованный, мармелад с начинкой, многослойный; с крупными добавлениями</i>

В новой редакции ГОСТ 6442-2014 имеются некоторые изменения и уточнения, касающиеся определения и классификации различных видов мармелада.

Так, наряду с фруктовым, желеино-фруктовым и желеино-желейным мармеладом, вводится определение *жевательного* мармелада с указанием, прежде всего, на его жевательную консистенцию и массовую долю влаги в готовом изделии не более 22% [3].

По сути, жевательный мармелад это тот же желеино-желейный мармелад, вырабатываемый на основе студнеобразователя, без добавления пюре. Упругую эластичную консистенцию жевательному мармелад придает желатин, иногда в сочетании с пектином, а для того, чтобы изделия не слипались при транспортировке и хранении, в их состав добавляется воско-жировая смесь на основе пчелиного или карнаубского воска. Ассортимент жевательного мармелада: «Кольца», «Кола-бутылочки», «Червячки», «Динозавры» и т. д.

В стандарте ГОСТ 6442-2014 также внесены изменения и дополнения в определения отдельных разновидностей мармелада:

- словосочетание «фруктово-ягодный» заменено на «*фруктовый*»;
- термин «резной» мармелад (ГОСТ 6442-89) заменяется на «*резаный*»;
- введено понятие *овощного* и *желейно-овощного* мармелада, поскольку ранее были разработаны и сейчас продолжают совершенствоваться рецептуры мармелада с добавлением тыквенного, морковного пюре, повидла, а также свекольного сока и подварки, обладающие высокими потребительскими свойствами;

- перечень разновидностей изделий по отделке поверхности расширен за счет *частично глазированного, глянцевого* мармелада, мармелада с *начинкой, многослойного* и с *крупными добавлениями* [3].

В новой редакции ГОСТ 6442-2014 из нормируемых показателей исключены кислотность и массовая доля редуцирующих веществ, а основным показателем качества мармелада является «*массовая доля влаги*». По нашему мнению, следует вернуть показатель «общая кислотность», но с новыми граничными значениями, зависящими от применяемого студнеобразователя мармелада, что не было указано в ГОСТ 6442-89.

Суть в том, что агар и пектин по-разному реагируют на кислотность мармеладной массы.

В мармеладе на высокоэтерифицированном пектине устойчивая студнеобразная консистенция по типу сахарно-кислотного желеобразования будет обеспечиваться при высокой кислотности (рН менее 3,5 или более 14-15 град.). В мармеладе на агаре, наоборот, кислоты оказывают разрушающее действие на мармеладную массу, и наиболее оптимальное значение рН для него составляет 4,0 и более. Поэтому при повышенной кислотности в мармеладе на агаре возрастает рецептурная дозировка студнеобразователя. В мармеладе на агаре кислота играет роль только вкусовой добавки, в принципе, кислоту в них можно вообще не добавлять, а для укрепления прочности студня рекомендованы растворимые соли кальция или магния.

Важным идентификационным признаком, не указанным в стандарте, для мармелада на агаре является красивый стекловидный излом, в пектиновом мармеладе излом непрозрачный

Наибольшие значения массовой доли влаги стандартом установлены для фруктового (овощного) пластового мармелада 29-33 %; для сравнения в желейном и жевательном мармеладе регламентируемый диапазон влажности составляет 15-22%, а в желейно-фруктовом (желейно-овощном) 15-24 % [2]. Эти регламентируемые значения практически совпадают с требованиями ГОСТ 6442-89.

Нововведением при оценке качества мармелада по ГОСТ 6442-2014 является определение показателя «*массовая доля фруктового (овощного) сырья*». Показатель должен был учитываться с 2017 г. и составляет для фруктового (овощного) мармелада не менее 30%, для желейно-фруктового (желейно-овощного) мармелада не менее 15%.

Проблема заключается в отсутствии стандарта или общепринятой методики определения этого показателя. В связи с разнообразием состава фруктового (овощного) сырья возникают вопросы относительно того, что брать за основной критерий идентификации. В частности, в мармеладе на основе полуфабрикатов из темноокрашенных плодов акцент может быть сделан на антоцианы, в мармеладе с добавлением пюре из тыквы, моркови или абрикосов бета-каротин или сумму каротиноидов. В настоящее время разрабатываются методики определения данного показателя; маркерами, в первую очередь, являются содержание (соотношение) природных компонентов: калия, магния, бета-каротина, лимонной и яблочной кислоты.

Изделия кондитерские пастильные (ГОСТ 6441-2014, введен 1 января 2016 г.) изделия, имеющие пенообразную структуру, полученные из сбивной массы с добавлением структурообразователя или без него, фруктового (овощного) сырья, пищевых добавок, ароматизаторов, с массовой долей фруктового (овощного) сырья не менее 11 %, массовой долей влаги – не более 25 %, плотностью не более 0,9 г/см³ [4].

Пастильные изделия включают **пастилу и зефир**: в ГОСТ 6441-2014 приводятся их определения. Дифференциация пастилы и зефира по стандарту основана на *минимальной массовой доле фруктового (овощного) сырья в изделии и верхней границе плотности*. Стандарт позволяет производить пастилу и зефир различной формы, тем не менее, у потребителей пастилу ассоциируется, в основном, с прямоугольными брусочками, а зефир с изделиями в виде полусфер с рифленой поверхностью, что обусловлено различными способами формования кондитерской массы.

При оценке качества пастильных изделий по физико-химическим показателям определяются: *массовая доля влаги (%) плотность (г/см³), массовая доля фруктового (овощного) сырья (%), массовая доля золы, не растворимой в соляной кислоте 10%-й концентрации (%), массовая доля общей сернистой кислоты (%), массовая доля бензойной кислоты (%)*.

По сравнению с ГОСТ 6441-96 (утратил силу в РФ 31 декабря 2015 г.), в ГОСТ 6441-2014 имеются следующие изменения:

- стандарт не разделяет пастилу на технологические разновидности (клеевую и заварную) и устанавливает для них единые требования к качеству;

- из регламентируемых показателей качества удалены кислотность и массовая доля редуцирующих веществ;

- четко обозначен верхний предел допустимой влажности пастильных изделий – не более 25 %;

□ для пастилы уточнена верхняя граница плотности – не более 0,9 г/см³ (в версии ГОСТ 6441-96 для клеевой пастилы – не более 0,7 г/см³);

По аналогии с мармеладом, нововведением ГОСТ 6441-2014 является определение массовой доли фруктового (овощного) сырья. Показатель должен учитываться с 2017 г. и составляет для зефира не менее 11 %, для пастилы – не менее 20 % [4].

Ассортимент зефира и пастилы традиционен. Направления его совершенствования связаны с добавлением в базовую основу компонентов природного сырья (порошков, паст), синтетических обогащающих добавок (аскорбиновой кислоты, витаминных и минеральных премиксов).

Конфеты (ГОСТ 4570-2014, введен 1 января 2016 г.): формованные сахаристые кондитерские изделия из одной или нескольких конфетных масс, определяющих идентификационный признак конфет [5].

Классификация ассортимента конфет приведена в таблице 2.

Таблица 2 □ Сравнительная классификация ассортимента конфет

ГОСТ 4570-93 (не действует в РФ)	ГОСТ 4570-2014
<i>Классификация конфет по виду отделки и наличию добавок</i>	
неглазированные □ без покрытия корпуса глазурью; глазированные □ полностью или частично покрытые глазурью	неглазированные - без покрытия корпуса глазурью, в том числе глянцеванные; глазированные - полностью или частично покрытые глазурью; с начинками; без начинок
<i>Классификация конфет по размерам (массе)</i>	
□	конфета укрупненного размера: массой более 25 г.
<i>Классификация конфет по особенностям состава</i>	
Шоколадные □ с начинками разнообразной формы и рельефными рисунками на поверхности (типа «Ассорти»).	шоколадные конфеты: содержат <i>не менее 25%</i> отделяемой составной части шоколада от общей массы изделия; шоколадные конфеты «Ассорти»: содержат <i>не менее 40%</i> отделяемой составной части шоколада, с начинками <i>не менее трех видов</i> . вафельная конфета: содержат вафли, переслоенные конфетной начинкой, массовая доля вафель в которой <i>составляет не более 20%</i> от массы конфеты.
<i>Классификация конфет по типу конфетных масс</i>	
Менее 20 (указываются только в таблице для определения физико-химических показателей)	Помадные сахарные, помадные фруктовые (овощные, фруктово-овощные), халвичные, пралине, желейные, марципановые, кремовые и др. (всего 24 подгруппы в т. ч. из комбинированных масс)

Таким образом, в новой редакции ГОСТ 4570-2014 более четко дана терминология для идентификации различных типов конфет, увеличено число ассортиментных подгрупп конфет по типу конфетных масс, введены термины «конфета укрупненного размера» и «вафельная конфета». Изменен подход к определению и идентификации шоколадных конфет «Ассорти», в которых главным критерием является не массовая доля начинки (ГОСТ 4570-93), а массовая доля отделяемой составной части шоколада (не менее 40 %). Как следует из данных таблицы 2, в шоколадных конфетах «Ассорти» должно быть не менее трех видов начинок.

Развитие современного ассортимента конфет происходит по 2-м направлениям: технологами разрабатываются новые рецептурные композиции и осуществляется выпуск видов и наименований конфет по утвержденным рецептурам (с возможными модификациями). Последнее направление на начальном этапе является более перспективным, так как не требуется вложений на рекламу, и имеется лояльность потребителей к определенным наименованиям и торговым маркам конфет.

Однако с введением монопольного права крупных компаний (прежде всего, холдинга «Объединенные кондитеры») на использование наименований конфет и других кондитерских изделий, разработанных еще в бывшем СССР, у изготовителей появляется проблема с легальным использованием этих наименований. Чтобы избежать уплаты «роялти» и судебных процессов изготовители создают конфеты с похожими названиями и дизайном этикетки. Например: «Кара-Кум» и «Караван пустыни», «Птичье молоко» и «Рай-птичка», «Мишка на Севере» и «Полярный мишка», «Морские» и «Морские глубины» и т. д. [6]. При этом качество конфет-аналогов может существенно отличаться от оригинала.

В отличие от мармелада и пастильных изделий, по ГОСТ 4570-2014 при идентификации подлинности состава определение массовой доли фруктового (овощного) сырья в отдельных видах конфет (фруктовых помадных, фруктово-желейных, овоще-желейных и др.) проводится расчетным методом при закладке. Расчетным методом по рецептуре также определяется массовая доля орехового и молочного жира в конфетах пралине (типа пралине) и молочных (сливочных) помадных конфетах соответственно. Для ликерных конфет в

новом стандарте регламентируется *массовая доля алкоголя* в пересчете на спирт, а для кремовых и сбивных конфет – *плотность*. Определения проводятся по стандартизированным методикам.

В целом, идентификация и оценка качества конфет значительно облегчается, так как в приложении ГОСТ 4570-2014 приводятся состав и отличительные признаки различных конфетных масс, составляющих основу конфет [5].

Таким образом, на данном этапе происходит совершенствование нормативной базы в части формирования ассортимента и качества сахаристых изделий. Отсутствие Технического регламента ЕАЭС на кондитерскую продукцию является фактором, замедляющим данные процессы. Необходимо исключить препятствия для подписания всеми странами-членами Таможенного союза имеющихся и планирующихся к введению межгосударственных стандартов на отдельные виды сахаристых кондитерских изделий. Для облегчения идентификации и повышения качества для наиболее популярных наименований сахаристых изделий предлагается ввести отраслевые стандарты.

Список литературы:

1. ГОСТ Р 53041-2008. Изделия кондитерские и полуфабрикаты кондитерского производства. Термины и определения [Текст]. – Введ. 2010-01-01. – М.: Стандартинформ, 2009. – 16 с.
2. ГОСТ 6442-2014. Мармелад. Общие технические условия [Текст]. – Введ. 2016-01-01. – М.: Стандартинформ, 2015. – 12 с.
3. Табаторович, А.Н., Худякова О.Д. Совершенствование нормативной базы для формирования ассортимента и оценки качества мармелада и пастильных изделий // Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов. – 2016. – №6 (41). – С. 91-97.
4. ГОСТ 6441-2014. Изделия кондитерские пастильные. Общие технические условия [Текст]. – Введ. 2016-01-01. – М.: Стандартинформ, 2015. – 11 с.
5. ГОСТ 4570-2014. Конфеты. Общие технические условия [Текст]. – Введ. 2016-01-01. – М.: Стандартинформ, 2015. – 19 с.
6. Табаторович, А.Н., Худякова О.Д. Товарные знаки кондитерских изделий как фактор обеспечения их конкурентоспособности // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2016. – №3 (24). – С. 67-71.

УДК 339.13(574)

ОТАНДЫҚ НАРЫҚТАҒЫ ТАМАҚТАНДЫРУ САЛАСЫНДАҒЫ СЕРВИСТІК КӘСПОРЫНДАРЫНЫҢ МАРКЕТИНГТІК ҚЫЗМЕТІНІҢ ЕРЕКШЕЛІГІ

ШАЕКИНА Ж.М.

д.э.н., профессор

ТӨЛЕУҚЫЗЫ А.

магистрант

Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

Маркетинг анықтамалары екі негізгі топтарға жіктелуі мүмкін: классикалық (шектелген) және қазіргі замағы (жалпыланған). Классикалық түсінікте ол өндірушіден тұтынушыға дейін тауарлар мен қызметтерді жылжытуды басқаратын кәсіпкерлік қызмет немесе өңдеу, жылжыту және өткізу арқылы тауарлар мен қызметтерге сұранысты болжамдау, кеңейту және қанағаттандыратын әлеуметтік үрдіс деп айтылады.

Әртүрлі анықтамаларда негізгісі болып тұтынушыға бағдарлану болып табылуы керек. Компаниялар өздерінің мақсаттарына тек тұтынушыларды қанағаттандыру арқылы жетеді. Сонымен қатар маркетинг міндеті болып тек сұранысты ұлғайту ғана емес, оның ұсынысқа тең болуды қамтамасыз ету табылады. Анықтамаға маркетингтің әлеуметтік аспектілері, оның ішінде этика мен тауар қауіпсіздігі кіруі керек. Ұйымдар келесі сұрақтарды өз қызметтерін жүзеге асыру кезінде қою керек: тауарлар мен қызметтерді сату керек пе, олар сатылуы мүмкін бе.

Маркетингтің кең диапазоны ресми түрде 1985 жылы Американың Маркетингтік Ассоциациясымен (АМА) қабылданды, оның 1960 жылы қабылдаған дәстүрлі анықтамасы келесі анықтамамен ауыстырылды: «Маркетинг ойларды, идеяларды жоспарлау және жүзеге асыру үрдісі, баға қалыптастыру, жеке тұлғалар мен ұйымдардың мақсаттарын қанағаттандыратын айырбас арқылы тауарлар мен қызметтерді, идеяларды жылжыту және жүзеге асыру болып табылады» [1].

Қызмет көрсету ұйымдары өз қызметтерін ұсынуды қызметтер маркетингінде қосымша үш Р деп аталатын (people, physical environment, process) үш әдіс арқылы дифференциялай алады – адамдар, физикалық орта және үрдіс арқылы. Фирма клиенттермен тікелей қатынасатын алғыр, сенімді қызметкерлері арқылы бөлініп шыға алады. Осындай байланыс үрдісі кезінде қызметкерлердің ынтасы мен айлакерлігі көп көмектеседі. Жоғарыда айтылып кеткендей компанияның табыстылығының маңызды факторы болып ішкі маркетингке баса назар аудару, сонымен қатар сатып алушыға бағытталған персоналды оқыту болып табылады. Бұл шаралар қызметкерлердің жұмысының сапалығын жетілдіруге көмектеседі, ол болса өз

қатарында қызмет ұсыну әдістерінде артықшылықты сақтайды. Өндіру үрдісіне барлық персоналдың қатысуы мен қолдауы, табысты өндіріс пен қызмет көрсетуде, жалпы компания табыстылығының нәтижесі.

Маркетингтік зерттеу маркетинг жөніндегі басқарушыларды нақты және пайдалы ақпаратпен қамтамасыз етуі тиіс. Зерттеу жобаларын жоспарлау және практикалық іске асыру үшін жиналған мәліметтерге негізделген қисындық дәйекті процедураны жүргізу қажет.

Маркетингтік зерттеу үрдісі бірқатар тізбекті кезеңдерден тұрады [2]:

1. Мәселелерді айқындау және зерттеу мақсаттарын қалыптастыру (мәселені анықтау).
2. Ақпарат көздерін таңдау (зерттеуді жоспарлау).
3. Ақпараттарды жинау (ақпарат жоспарының тәжірибелік жүзеге асуы).
4. Жиналған ақпараттарды талдау (мәліметтерді талдау мен жалпылау).
5. Алған нәтижелерді көрсету (зерттеу туралы есеп беруді дайындау).

Бірінші кезеңде маркетинг жөніндегі басқарушы және зерттеуші мәселені анықтау және зерттеу мақсаттарын келісулері керек. Бұл кезең іске аспаған жағдайда керексіз және қымбат ақпараттар жиналып, ал ол мәселені шешкеннің орнына оны одан сайын қиындатып жібереді. Осы стратегияны жақсы дұрыс жүзеге асыру шешімді қабылдауға қажетті нақты ақпаратты жинауға және талдауға бағыттайды.

Осыдан кейін басқарушы зерттеу мақсаттарын қалыптастыруы керек. Мақсаттар ізденушілікте, сипаттамалы және экспериментальды болуы мүмкін. Ізденушілік мақсаттар мәселелерге айқындық беретін және себеп-салдарлы байланысқа гипотезаны қалыптастыруда көмектесетін алдын-ала мәліметтердің жиналуын қарастырады. Сипаттамалы жағдайлар нақты құбылыстарды бейнелеуді қарастырады, ал экспериментальды мақсаттар белгілі себеп-салдар байланысы туралы гипотезаны тексеруді қарастырады.

Маркетингтік зерттеудің екінші кезеңінде зерттеуші қандай ақпараттарға қажеттіліктер бар екенін және оларды жинау арқылы маркетингтік зерттеу жоспарын жасауға болатынын анықтап алуы қажет. Бұл жоспарда зерттеуші мәліметтерді жинаудың баламалы әдістеріне, зерттеу құралдарына және белгілі мәселелерге көңіл бөлуі тиіс.

Зерттеуші зерттеуді жоспарлаудың бірінші қадамы ретінде ақпараттарды жинау әдістері бойынша шешімдерді қабылдайды. Кей жағдайларда кәсіпорынның ішкі және сыртқы дайын мәліметтері болады, яғни екінші ретті ақпарат. Егер де осы мәліметтер жеткілікті болса, онда жұмыс жеңілдейді, басқа жағдайда зерттеуші алғашқы мәліметтерді өзі жинайды. Бұл жағдайда алғашқы ақпаратты жинауда ең қолайлы әдіс таңдалады.

Зерттеудің келесі қадамы болып ақпаратты жинауға қажетті жеткілікті құралдарды анықтау болып табылады. Себебі анкета жүргізуге керекті формалар мен құралдар бақылауға қажеттілерден ерекше [3].

Үшінші қадам - нұсқаны жасау мәселесі бойынша шешімді қабылдау. Мұнда мысалдың түрі, көлемі, шешу тәсілдері және байланыстарды қалыптастыру жолдары анықталады. Мысалға, анкета төменде келтірілген тәсілдер арқылы жүргізілуі мүмкін: жеке кездесу, телефон арқылы сұрау немесе хаттарды жіберу. Осы жағдайда кім зерттеліп отыр, қалай таңдалады, олармен байланыс қалай жасалады және зерттеуді қанша адам жүргізеді деген сұрақтарға жауаптар ізделінеді.

Бұдан басқа, зерттеуді жоспарлау кезінде келесі зерттеулердің түрлері таңдалады: бақылау, сипаттау немесе сынақтан өткізу. Маркетингтік зерттеудің үшінші кезеңі нақты таңдалынып алынған мәселені шешу үшін ақпараттарды жинаумен байланысты. Жоғарыда айтылғандай, зерттеуді жоспарлау кезеңінде екі альтернативті мәліметтердің түрі бар: алғашқы және екінші ретті. Алғашқы - ол басқа мақсаттар үшін - кәсіпорынның ішінен және сыртынан жиналған ақпараттар. Ол ақпарат әр түрлері салалардан табылуы мүмкін.

Қызмет көрсету саласында 7 «р» – қызметтер, бағалар, бөлу мен жылжыту, қызметкерлер, нақты қоршаған орта мен үрдіс кіретін дәстүрлі емес маркетинг кешені пайдаланылады. Бұл мейрамхана бизнесі саласына да тән – бұл қызмет тауар, баға, өткізу, жылжыту, қызметкерлер, қызмет көрсету үрдісі мен нақты қоршаған орта, оларды жүзеге асыру ретінде қарастырылады. Тамақтандыру кәсіпорындары үшін келушілерге тұрақты қызмет көрсететін тиімді байланыс жасайтын қызметкерлерді қалыптастыру маңызды болып табылады. Тамақтандыру кәсіпорындарының маркетингтік қызметін де тауарлық, баға, өткізу мен коммуникациялық саясат, сондай-ақ қызмет көрсету үрдісінің өзінен құралатын өзгермелі маркетинг-миксті басқару маңызды рол атқарады. Қоршаған ортаны қызметтер көрсетілетін үй-жайдың сыртқы түрі, интерьері қалыптастырады, сондай-ақ оған экстерьер мен интерьердің дизайны, тазалық, жарық, жайлылық және т.б. құрам дастар жатады.

Қоғамдық тамақтандыру маркетингінің бірінші қасиетіне сәйкес кәсіпорынның меншік иесі немесе менеджері әрбір клиентпен байланыс жасай алмайды және сол себептен өзінің өкілеттіктерінің бөлігін осы байланысты жүзеге асыратын қызметкерлерге беруге тиіс. Егер қызметкерлер дұрыс таңдалмаса немесе жеткіліксіз үйретілсе немесе тиімді жұмыс істеуге толық ынталандырылмаса, онда олар тұтынушы өзіне-өзі осы кәсіпорынның қызметімен ешқашан пайдаланбауға сөз беретіндей етіп қызмет көрсетеді.

Ал адамдар қоғамда маркетингтің «паблик рилейшн» («адамнан адамға хабарлау») элементі түрінде белгілі бір ақпаратты алып жүруіне байла нысты, қызметкерлердің осындай мінез-құлқы кәсіпорынның имиджін бұзуға ғана емес, сонымен бірге оны тұрақты клиенттерден айыруға қабілетті, ал тұтынушылардың тұрақсыздығы коммерциялық тәуекелді арттырып, кейбір жағдайда кәсіпорынды банкроттыққа әкеп соқтыруы мүмкін. Сондықтан қызмет көрсету саласындағы қызметкерлерді ойдағыдай ынталандыру –

қызметкерлер клиенттермен тікелей және өндіріс үрдісін іске асыру мен коммерциялық қызметті ұйымдастыру үрдісінде өзара байланыс жасауға міндетті нақты кәсіпорынның экономикалық-қаржы табысының шүбәсіз факторы.

Қоғамдық тамақтандырудың маркетингін дамыту және оның тиімділігін арттыру үшін ең алдымен қызметкерлерді ойдағыдай басқарудың базалық жағдайын жасау және:

- 1) клиенттер жақсы қабылдайтын және олардың сана сезміне әсер ете алатын;
- 2) өнім мен сусын ұсыну – әжептәуір еңбекті қажет ететін қызмет екенін ескеретін;

3) клиенттердің сұранысын сауда залының аумағында емес, одан тысқары да қанағаттандыру тәсілдерін қалыптастыратын факторларды анықтау қажет.

Сонымен бірауақытта қоғамдық тамақтандыру кәсіпорынның менеджменті өнімді тұтынушыға жылжытудың жалпы циклін ескеруге тиіс (сурет 1).



Ескерту - әдебиет көзі негізінде автормен құрастырылған *[4]

Сурет 1 - Тамақтандыру кәсіпорындарында меншікті өндіріс өнімдерін тұтынуға жылжыту циклдері*

Осы суретте өнімді жылжыту циклінің әр түрлі сатылары кәсіпорын қызметкерлерінен өзінің еңбек функцияларын жүзеге асыру жөніндегі әр түрлі деңгейдегі кәсіби деңгейді талап ететінін көрсетеді. Осыған байланысты мамандардың әрбір тобын басқарудың тиісті әдістерін қолдану, сондай-ақ алдын ала ойластырылып, жоспарланған стратегиялық маркетинг жүйесін қалыптастыру қажет.

Осы тұрғыдан алып қарағанда тамақтандыру кәсіпорындары үшін тұтынушылар нарығын қызмет көрсету нысандары бойынша сегменттерге бөле білу өте маңызды рол атқарады. Мынадай қызмет көрсету нысандары қолданылады:

- клиент тамаққа тапсырысты өзі беріп, оны арнайы орнатылған жабдыктан үстелге апарып жейтін өзіне-өзі қызмет көрсету;
- клиент өзі тапсырыс берген тамақты алып жейтін бардың үлдірігі жанында қызмет көрсету;
- тапсырысты қабылдап, оны үстелге әкелетін даяшы қызмет көрсететін, үстел басында қызмет көрсету;
- клиентке кәсіпорын қызметкеріне алдын ала жасалған тапсырыс бойынша тамақ берілетін қызмет көрсету;
- бөлшек сауда кәсіпорындарында (дүкен де, дүкеншеде және т.б.) клиенттің тапсырысынсыз, кәсіпорынның ұсынысы ауқымында қызмет көрсету;
- клиенттерге үйде алдын ала жасалған тапсырыс бойынша қызмет көрсету.

Біздің ойымызша, соңғы нысан Қазақстан үшін ең келешекті болып табылады Алайда оны дамыту үшін қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындары тарапынан, қазіргі кезде нашар ретінде сипаттауға болатын жарнаманы күшейту қажет. Сондықтан маркетингтің осы аспектісін қажет бағытта жетілдіру үшін жарнаманы тұрғын үйлердің пошта жәшіктеріне салынатын, әр түрлі ұйымдардың кеңселеріне жіберілетін буклет, каталог, үнпарақ түріндегі жарнаманы кеңінен дамытуды, тегін хабарландырулар газеттері мен қоғамдық жарнама басылымдарын пайдалануды, сондай-ақ әр түрлі қоғамдық және өндірістік-коммерциялық мекемелер мен ұйымдардың телефон және таксофон хабарламаларын пайдалану тәсілдерін іздестіруді ойластыру керек. Демек, қызметтің осы түрі Қазақстанның қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындарының жарнамаға жұмсайтын күш-жігеріне байланысты және бұл істі күрт жандандыруды қолға алу керек.

Қазақстанда дәмхана ұйымдастыру кәсіпорынның жаңа түріне айналуы мүмкін. Алайда Астана қаласының көшелерінде жүргізілген сауалнама (250 кездейсоқ респондент сұратылды) көрсеткендей, тұтынушылар кофе емес шай ішуді қалайды екен. Бұл жергілікті халықтың, әсіресе еліміздің оңтүстігіндегі халық талғамының ерекшелігі және осыған байланысты шайхана сияқты қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындарын құруды ұсынуға мүмкіндік береді. Қазіргі уақытта елімізде мұндай кәсіпорын саны өте аз, сондықтан оларды қалыптастырып, дамыту үшін мемлекеттік органдар жағдай жасауға тиіс. Сонымен бірге, Қазақстанда қоғамдық тамақтандырудың маңызы мен мүмкіндіктерін айқындайтын жалпы мемлекеттік бағдарламалық құжаттарды және Қазақстан Республикасы халқының діліне неғұрлым жақын жаңа кәсіпорындарды ұйымдастыру үрдісін қалыптастыру қажеттілігі туындаған сияқты. Осындай бағдарламалық құжаттарда, біздің ойымызша, Қазақстанның банк құрылымдары тарапынан экономиканың нақты аясы

ретіндегі қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындарына және елімізде шағын бизнесті дамытудың неғұрлым келешекті нысаны ретіндегі консультациялық-кәсіпкерлік қызметтерді ұйымдастыру әдістеріне, сонымен бірге қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындарында тамақ жасаудың сапасын бақылау ұйымдастыруға және шағын бизнестің осы түрінің дамуына кедергі келтірмей, оған жұмыс істейтін салада барынша көмек көрсететін жергілікті билік органдары тарапынан осындай кәсіпорындар құру мен оларды дамытуға көмек көрсетуге ерекше назар аударылуға тиіс.

Осымен бірге, қоғамдық тамақтандырудың қазіргі кезеңдегі маркетингі сату түріндегі жаңа қызмет түрлерін қалыптастырады (кесте 1). Осы үйде және жартылай өңделген өнімдерді сату түрінде қызмет көрсету нысаны қазіргі уақытта әлемде кең тарап келеді.

Осы кестеде маркетингін тұтынушы маркетингін қызмет көрсету және тұтынушылармен байланыс жасау нысаны түріндегі сауда маркетингімен біріктірілген маркетинг ретінде бағалауға мүмкіндік береді.

Демек, қоғамдық тамақтандыру маркетингіне біріктірілген маркетингінің барлық қасиеттері тән болуы тиіс, оларға төмендегілер жатады:

- 1) маркетинг саласындағы кәсіпорындардың мақсаттары мен стратегиясын нақты әзірлеу;
- 2) маркетингтік зерттеулердің жақсы ұйымдастырылған жүйесі;
- 3) барлық іс-қимылдар бойынша біріктірілген маркетинг жоспарын әзірлеудің қажеттілігі;
- 4) бәсекеге қабілеттіліктің қол жеткізімді нормасын анықтау;
- 5) маркетинг жоспарын кәсіпорынның практикалық қызметіне енгізу нәтижелерін бақылау.

1 кесте – Қоғамдық тамақтандыру саласындағы қызмет көрсету (сату түрлері) нысандары*

Байланыстың сипаты	Кездесу орны			
	Клиент өндірушіге барады		Өндіруші клиентке барады	
	Сауда алаңының көлемі мен асудің қуаты		Өндіруші мен клиенттің арасындағы қашықтық	
	Шағын алаң	Орташа және үлкен алаң	Қашықтықта	Бетпе-бет
Жасырын	Кәсіпорын ішінде сату	Белгілі бір клиенттерге іс-шара немесе шарт бойынша сату	Тапсырыстар бойынша кездейсоқ мәмілелер	Тұрақты тапсырыстық мәмілелер
Жеке	Аумақта және кулинария дүкендерінде сату	Қосымша арнайы мамандандырылған дүкендер мен аумақта сату	Тапсырыстар, алдын-ала уағдаластық және телефон арқылы сату	Пәтерлерді аралау немесе алдын-ала уағдаластық бойынша клиент орналасқан жерде тікелей сату
Ескерту - әдебиет көзі негізінде автормен құрастырылған [4]				

Жалпы қорытындылай келе, мейрамханалаық бизнес саласында маркетингтік зерттеулер мен құралдарды қолдану арқылы жалпы осы нарыққа қатысты ақпараттар мен мәліметтерді жинақтап, белгілі бір шешімдер қалыптастыруға мүмкіндік аламыз. Бұл қоғамдық тамақтандырудың маркетингіне осы саланың өнімін тұтынушыға жылжыту тәсілі, қоғамдық тамақтандырудың өнімі мен қызметтерін нарық ортасына жылжыту тәсілдерін жоспарлау, ұйымдастыру мен басқару жөніндегі маркетингтік іс-қимылдар жүйесі деген анықтама беруге мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Дурович А.П. Маркетинг в туризме. – М.: ООО «Новое знание», – 2000
2. Бурцева Т.А., Сизов В.С., Цень О.А. Управление маркетингом.- М.:Экономист, 2005. - - 223с.
3. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования. – Питер.:СПб, 2002. – 744с.
4. Муталиева Л.М., Смыкова М.Р. Гостиничный и ресторанный рынок Казахстана: современное состояние, тенденции и маркетинговые аспекты. Монография. – Алматы.: Изд-во «Туран», 2013.-207с.

11 НАПРАВЛЕНИЕ:
ФИНАНСЫ, СТРАХОВАНИЕ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

УДК 336.108.743

CRYPTOCURRENCY AND ITS ROLE IN ECONOMIC DEVELOPMENT

MUSSAYEVA I.T.,
student of bachelor,
MAIKENOVA A.E.,
master, senior lecturer,

Karaganda economic university of Kazpotrebsoyuz

In the modern world, an ordinary citizen knows little about bitcoins, except that they have an expensive cost, they are not physically fit and have a connection with video cards. Already, you can understand that Bitcoin affects the economy and, perhaps, quite strongly. Some experts believe that soon Bitcoin may become the main currency and will participate in currency exchange transactions of central and commercial banks, which will have their own cryptocurrency.

Bitcoin was originally created by software developer with the pseudonym Satoshi Nakamoto who developed the electronic payment system and based it around mathematical proof. The result was a currency independent from central authorities and almost instantly transferable with very low transaction fees.

Since Bitcoin was introduced, there have been several hundred other cryptocurrencies enter the market. Being sold at a cheaper rate, they are a more accessible alternative to Bitcoin and have been aptly named altcoins. Current popular alternatives include Litecoin (trading at £47.75), Ethereum (trading at £229.24) and Dogecoin (A joke currency which currently has 100 million mined coins). The main idea behind cryptocurrency was to create a secure and anonymous way to transfer currency from one person to another and since then it's been heralded as 'digital gold'. To promote the anonymity, Satoshi Nakamoto had to develop something new, this is when Blockchain, the digital ledger of Bitcoin transactions, was created.

Blockchain is a continuously growing list that records every cryptocurrency transaction and secures each block using cryptography. Each part of the chain contains a timestamp and transaction data which is approved and stored on a peer-to-peer network. The main security benefits of a blockchain is that once a block has been stored, it cannot be altered, ensuring that any cryptocurrency ledgers can't be tampered with.

If you imagine a blockchain as a medical record and each entry as a block labelled with the date and time it was entered. These entries make up a history which is important for determining future treatments, so no one can alter these past records. However, the doctor will have a key that allows him to make new records, which adds to the block of entries.[1]

Prospects for the development of cryptocurrencies exist, despite the fact that attempts to introduce a digital currency have taken place since the advent of the Internet, in fact, the use of digital money is in a moderate way. The opportunities of using cryptocurrencies include: the absence of inflation, the anonymity of the user, uninterrupted operation of the program in a server mode, quick transfers anywhere in the world, no counterfeit, ease of storage, the possibility of splitting into parts, and there are no fees for transactions, low fees for the exchange. A cryptocurrency is recognized as an effective financial instrument of crowdfunding. Small and medium businesses are attracted to the platform based on the blockchain technology, because the resources collected on them have a lower price, as well as in connection with protection against fraud and cyber-attacks due to the existence of databases for general use, which contains all ever occurred transactions and operates without a centralized leadership. Thus, the use of a digital currency has advantages over traditional financial payment instruments, but also carries elements of risk. A cryptocurrency in the first place involves a high degree of anonymity. Therefore, there is a risk of their illicit use and citizens' involvement in questionable transactions. The use of digital currencies in illegal activities is growing "exponentially", with the complexity of crimes which is also increasing. In this regard, the legalization of cryptocurrencies is necessary to conduct by entering identification of the parties to transactions. Other disadvantages include the fact that the issuance and use of digital currencies are not yet regulated by neither international nor national law, at least in most countries. Moreover, today, such a currency cannot be exchanged for cash, and the rate of digital currency is characterized by high volatility. But, importantly, despite its shortcomings, cryptocurrencies are a promising tool, and its implementation requires observance of an interest balance. Opportunities give rise to risks, and they are great, because the legal regulation of the digital currency in Kazakhstan does not yet exist. The society shows a distrust to this method of calculations, so it takes time to introduce a cryptocurrency in the lives of ordinary consumers. And the distribution of cryptocurrencies inhibits their ban, restrictions on the use of this digital currency introduced in China. However, bitcoins are used in many countries as a way and a means of payment, so it is really difficult to prohibit the use of the electronic currency. For the development of the digital currency in Kazakhstan the necessary legal and economic preconditions of development should be formed. [2]

Different countries have different attitudes towards cryptocurrencies, for example, the European Union sees them as a contractual means of payment, i.e. as a service, Japan Association promotes the circulation of the digital currency with the traditional banking system. In Japan the electronic money are recognized as official. If we consider the socio-economic aspect of the development of digital currencies, the use of cryptocurrency in Kazakhstan and abroad, we can distinguish the cost-efficiency and security of digital currency, its mobility and the intensification of labour processes migration in the country and generally in the world. A cryptocurrency is promising not only for our country but for the world as a whole. But now many people are used to paying with the national currency than to do it with strange bitcoins, hence there is a distrust of this innovation, in addition to this, lack of identification of the owner and the state control makes bitcoin very attractive to the underworld. In addition, the distribution of the digital currency is currently more speculative in nature with all the ensuing consequences and risks.

A cryptocurrency is one of the innovations of the last time and attracts particular attention. It is a virtual or digital currency, where the coin is one unit that is displayed as encrypted data, therefore it cannot be copied and it is protected from counterfeiting. A cryptocurrency is a promising tool, and its implementation requires an interests balance of the state, business and society. A cryptocurrency is recognized as an effective financial instrument of crowdfunding. Small and medium businesses are attracted to the platform based on the blockchain technology, because the resources collected on them have a lower price, as well as in connection with protection against fraud and cyber-attacks due to the existence of databases for general use, which contains all ever occurred transactions and operates without a centralized leadership. In the future a digital currency probably will firmly enter the economic and financial life, but it is necessary to solve a number of legal, economic and technological issues. You need to authenticate participants when using cryptocurrencies, the licensing of the "miners" activities and in general the state-legal regulation and governmental oversight might be introduced to prevent the use of this high-tech financial instrument for criminal purposes.[3]

Poverty, corruption, inflation, and high unemployment levels are some of the problems that are common to developing countries around the world. Years of political instability and poor governance has plunged some nations into devastating economic crisis. With the fast-paced nature of growth and advancements in other more developed parts of the world, the prospects sometimes do seem bleak for these developing nations. However, the emergence of blockchain technology and cryptocurrency has brought renewed enthusiasm about the prospects of a revival in these countries. The focus of this article is to examine possible answers to the big question of how cryptocurrency can be of use to these countries.

The global remittance system is based almost entirely on the activities of citizens of developing countries who are immigrants in the developed world. From time to time, these individuals have to send money back home. In order to do so, they have to rely on intermediary services like Western Union, Money Gram, Uni Transfer etc. These platforms collect fees and charges which considerably increase the cost of such transactions. According to figures released by the World Bank in 2017, the recorded remittance to developing countries in 2016 was about \$441 billion, more than half of the total recorded global remittance. The figures also revealed that global remittance fee for Sub-Saharan was an average of \$20 per \$200 which was the highest in the world. With cryptocurrency, the cost of remittance can be drastically reduced as well as the hassle required to receive international money transfer. Already, there are a number of platforms in Africa and Southeast Asia that are offering such services. SureRemit, a Nigerian based blockchain-powered remittance system that will offer zero-cost, cross-border transactions launched their ICO in January of 2018. In the Philippines, there is a platform called Rebit which offers more efficient remittance services. Users of the Rebit platform can send money at a much lower than rate than conventional money transfer services. Lack of financial inclusion is a massive problem in many low-income countries around the world. According to the World Bank, there are more than 2 billion unbanked people worldwide. The majority of this number live in developing countries around the world. In countries like Pakistan, Chad, Burundi, Niger, Yemen, and Cameroon, less than 15 percent of the adult population have bank accounts. Even the ones that do have bank accounts are said to be underbanked meaning that they don't have access to premium banking services. This lack of access to banking instruments precludes them from being able to participate in global commerce. With cryptocurrency services like MPesa and BitPesa, millions of unbanked people can finally get access to banking services and financial instruments through cryptocurrency. These platforms are offering cryptocurrency banking services through mobile phone apps. Telecommunications has been able to achieve a much greater market penetration than banking services. These crypto banking platforms are using the reach of telecoms to take financial emancipation to the doorsteps of the unbanked and underbanked. The end result is greater financial inclusion.[4]

There is also the added incentive of empowering small and medium-scale businesses. Local merchants can begin to think global in terms of imports and exports. Banks in developing countries like Nigeria are notorious for their unwillingness to give loans to small-scale businesses even when suitable collaterals are provided. With cryptocurrency, platforms like Mpesa, BitPesa, and Nebeus can offer crypto-backed loans to small-scale and medium-scale merchants. This will go a long way in getting them started in the import and export business which is a fundamental part of national commerce. Another aspect of financial inclusion that many places in Africa and the rest of the developing world lack is access to international payment systems. Global commerce is largely denominated in the US Dollar and it requires specialized systems for payments and receipts. This is often a challenge for many merchants in developing countries as they have no access to foreign exchange as well as the means to pay and receive money in foreign currency. BitPesa is leading the charge in providing solutions to these problems, especially in Sub-

Saharan Africa. In Indonesia, there is a service called TenX that provides a digital wallet which allows users to receive Visa card payments. Corruption is one of the major banes of low-income countries around the world. Lack of economic democratization and corrupt government officials have evinced a design that has left the collective commonwealth of these countries in the hands of a few people. The middle-class has all but disappeared and more than 70 percent of the population live below the poverty line.

In developing nations, misappropriation of state funds by corrupt government officials is a big problem. Nonadherence to project contracting best practices results in capital projects being handled by cabals who divert state funds for their own personal interests. The use of cryptocurrencies, especially those built upon smart contract protocol will allow for a more transparent contract system. With records on the blockchain being public, citizens will be able to monitor the way in which state funds are being utilized. Another area of interest in the fight against corruption by cryptocurrencies in developing countries is in the election process. One trademark of the political landscape of the less developed nations is the fact that electoral bodies are largely partisan and hardly ever neutral. As such, elections are fraught with discrepancies that undermine the fidelity of the process. Cryptocurrency and blockchain technology can be used to make elections in these countries to become free and fair with the citizens being able to freely exercise their franchise. These are just some of the ways in which cryptocurrencies could be of benefit to developing nations around the world. Cryptocurrency and blockchain technology continues to be at the heart of public consciousness all over the globe. It will surely be interesting to see to what extent developing countries apply cryptocurrency solutions to their problems.

Cryptocurrencies have been compared to Ponzi schemes, pyramid schemes and economic bubbles, such as housing market bubbles. Howard Marks of Oaktree Capital Management stated in 2017 that digital currencies were "nothing but an unfounded fad (or perhaps even a pyramid scheme), based on a willingness to ascribe value to something that has little or none beyond what people will pay for it", and compared them to the tulip mania (1637), South Sea Bubble (1720), and dot-com bubble (1999). While cryptocurrencies are digital currencies that are managed through advanced encryption techniques, many governments have taken a cautious approach toward them, fearing their lack of central control and the effects they could have on financial security. Regulators in several countries have warned against cryptocurrency and some have taken concrete regulatory measures to dissuade users. Additionally, many banks do not offer services for cryptocurrencies and can refuse to offer services to virtual-currency companies. Gareth Murphy, a senior central banking officer has stated "widespread use of cryptocurrency would also make it more difficult for statistical agencies to gather data on economic activity, which are used by governments to steer the economy". He cautioned that virtual currencies pose a new challenge to central banks' control over the important functions of monetary and exchange rate policy. While traditional financial products have strong consumer protections in place, there is no intermediary with the power to limit consumer losses if bitcoins are lost or stolen. One of the features cryptocurrency lacks in comparison to credit cards, for example, is consumer protection against fraud, such as chargebacks. [5]

An enormous amount of energy goes into proof-of-work cryptocurrency mining, although cryptocurrency proponents claim it is important to compare it to the consumption of the traditional financial system. There are also purely technical elements to consider. For example, technological advancement in cryptocurrencies such as bitcoin result in high up-front costs to miners in the form of specialized hardware and software. Cryptocurrency transactions are normally irreversible after a number of blocks confirm the transaction. Additionally, cryptocurrency can be permanently lost from local storage due to malware or data loss. This can also happen through the destruction of the physical media, effectively removing lost cryptocurrencies forever from their markets. The cryptocurrency community refers to pre-mining, hidden launches, ICO or extreme rewards for the altcoin founders as a deceptive practice. It can also be used as an inherent part of a cryptocurrency's design. Pre-mining means currency is generated by the currency's founders prior to being released to the public. Paul Krugman, Nobel Memorial Prize in Economic Sciences winner does not like bitcoin, has repeated numerous times that it is a bubble that will not last and links it to Tulip mania. American business magnate Warren Buffett thinks that cryptocurrency will come to a bad ending. In October 2017, BlackRock CEO Laurence D. Fink called bitcoin an 'index of money laundering'. "Bitcoin just shows you how much demand for money laundering there is in the world," he said.

Thus, it can be said that so far there is no single solution for the future strategy of cryptocurrency development in the world, but it is important that the competitive development of various electronic money systems with a large number of issuers should be under the mandatory control of financial regulators. In countries with a developed economy and a stable monetary system, with the established tradition of settlement operations, cryptocurrency will occupy its niche in which their use will be most effective. In developing countries with a young and yet unstable monetary system, tight controls are needed in their implementation. The number of implemented systems should be limited and, if possible, unified. Bitcoin, in its current form, cannot be a substitute for fiat money and is not suitable for the role of the main currency of the world economy. Even if regulators accept bitcoin, deflation, and other factors, they will impede the development of a cryptocurrency economy.

References:

1. Top 100 Cryptocurrencies by Market Capitalization - <https://en.wikipedia.org/wiki/Cryptocurrenc>
2. Bitcoin and digital currency in Europe - Statistics & Facts - www.bloomberg.com
3. Cryptocurrency jobs in Europe - www.economist.com

4. 15 insights on cryptocurrency regulations in Europe - www.forbes.com

5. How to buy Bitcoin in Europe - www.harvardbusiness.com

УДК 336.14

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА РАСХОДАМИ БЮДЖЕТА

АЙТМУКАНОВА Г.М.

магистр экономики

Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет г.Уральск

В Республике Казахстан концентрированное внимание уделяется вопросам совершенствования бюджетного процесса, повышению результативности освоения бюджетных ресурсов, свидетельством чему является проведение в Республике Казахстан полномасштабной бюджетной реформы.

В системе государственных финансов государственный финансовый контроль выступает инструментом реализации макроэкономической политики.

Государственный финансовый контроль служит гарантом эффективного перераспределительного процесса стоимости произведенного общественного продукта между субъектами экономических отношений. Таким образом, государственный финансовый контроль можно определить как деятельность органов государственной власти, подразделений внутреннего контроля государственных организаций регламентированная соответствующими нормативно - правовыми актами, и направленная на пополнение доходов в бюджеты разных уровней, призванная дать объективную оценку деятельности объекта контроля, экономической эффективности совершаемых хозяйственных операций для выявления резервов и недопущению потерь и нарушений. Эта деятельность осуществляется посредством различных форм и методов контроля и призвана обеспечить эффективное функционирование государственного сектора и хозяйственных субъектов и реализацию права государства осуществлять контроль над финансовыми потоками и соблюдением имущественных прав [1].

Метод ГФК за расходами программного бюджета - способ осуществления контрольной деятельности уполномоченных органов, направленного на оценку обоснованности и эффективности бюджетных расходов на реализацию целевых программ и возможности достижения посредством них стратегических целей государства [2].

Бюджетные ассигнования бюджетным учреждениям доводятся в рамках реализации определенной государственной программы. Следовательно, должны разрабатываться как общие критерии оценки эффективности, так и для конкретной программы. Любая государственная программа предполагает достижение определенных целей, поэтому, несмотря на отсутствие на сегодняшний день практики доведения до бюджетополучателей главными распорядителями (распорядителями) бюджетного учреждения конечных результатов деятельности, на основании положений государственной программы бюджетное учреждение может определить цели, гарантирующие наиболее эффективное использование бюджетных ассигнований.

Несмотря на то, что критерии оценки эффективности индивидуальны для каждой программы, можно выявить и систематизировать общие критерии, которые позволят оценить работу бюджетного учреждения любой социальной направленности.

В настоящее время механизмы, методы и критерии оценки деятельности бюджетных учреждений находятся на стадии разработки и законодательно не утверждены, поэтому данная тема весьма дискуссионна.

Правовые, экспертные и социальные критерии формируются аналитически на основе интеграции в единое целое объективных и субъективных оценок. Прагматический критерий представляет наибольший интерес, так как он наиболее объективен и является ключевой составляющей системы формирования и исполнения бюджета, ориентированной на результат. Однако для обоснованной оценки эффективности деятельности бюджетного учреждения по прагматическому критерию необходимы нормативы по каждому из видов услуг или база для сравнения.

Прагматический критерий оценки деятельности учреждения определяется:

$$\text{Ппраг1} = \text{Коу} \times \text{Кку} / \text{З},$$

где:

Коу – показатель, характеризующий объем услуг;

Кку – показатель, характеризующий качество услуг;

З – затраты на выполнение данных услуг в год.

Рассмотрим, как рассчитывается каждая составляющая данного показателя.

Затраты на выполнение услуг можно разделить на условно-минимальные (необходимые для базового обеспечения жизнедеятельности учреждения – расходы на оплату труда управленческого и основного персонала, коммунальные платежи и др.) – З мин. и условно-дополнительные (направленные на повышение эффективности деятельности – приобретение дорогостоящего оборудования, способствующего увеличению

объема и улучшению качества производства, на привлечение к работе высококвалифицированных сотрудников и др.) – D3:

$$З = З_{\text{мин.}} + D3$$

Качество услуги (Кку) можно оценить посредством сопоставления цели (Ц) с полученным результатом (Р):

$$Кку = Р / Ц + R (A - З),$$

где:

А – затраты на оказание услуги коммерческими организациями;

Р – показатель альтернативности, характеризующий важность стоимостного фактора и доступность альтернативных методов предоставления услуг;

Р/Ц – результат, выраженный в количественном выражении, разделенный на поставленную цель, также выраженную в количественном выражении. Этот показатель равен единице, если организация достигает поставленные перед ней цели.

Показатель альтернативности определяется экспертным путем. Он равен нулю, если данный вид услуг не может быть оказан ни одной коммерческой организацией. В случае если затраты ниже, чем стоимость предоставления услуги альтернативным способом, Кку будет больше единицы, если затраты бюджетного учреждения высоки, то Кку будет меньше единицы. Эффективной следует считать деятельность учреждения, если Кку больше или равен единице.

Коэффициент объема предоставления услуг рассчитывается следующим образом:

$$К_{\text{оу}} = D_{\text{Коу}} / З,$$

где:

D_{Коу} – изменение объема предоставленных услуг по сравнению с предыдущим периодом.

Если дополнительные затраты не увеличивают коэффициент объема предоставленных услуг, а уменьшают его, следует говорить о неэффективности расходов бюджетного учреждения. В данном случае для дополнительного анализа можно провести оценку эффективности труда специалистов учреждения:

$$\text{Ппраг2} = \text{Отр.} / \text{Онорм.},$$

где:

Отр., Онорм. – объем труда, выполняемый подразделением, фактический и по норме труда в часах соответственно.

Нормы труда по некоторым видам работ установлены в законодательстве РК (нормативы для работников бухгалтерских и финансовых служб, информационной сферы, занимающихся документационным обеспечением). В случае отсутствия необходимой нормы можно прибегнуть к анализу данных за предыдущий период или сравнить с результатами других учреждений, предоставляющих аналогичные услуги.

Рассмотрим пример. Бюджетное учреждение в конце 2017 года при составлении бюджетной отчетности рассчитало эффективность своей финансовой работы в 2017 году и отражает результаты в Пояснительной записке. Для расчета эффективности учреждение располагает следующими сведениями:

- согласно статистическим данным стоимость единицы подобных услуг, оказываемых коммерческими организациями, составляет 250 тенге;

- условно-минимальные затраты на единицу услуг, необходимые для обеспечения функционирования учреждения, равны 130 тенге;

- дополнительные затраты на единицу услуг, направленные на повышение эффективности деятельности, – 56 тенге;

- показатель альтернативности – 1,04;

- изменение объема предоставленных услуг по сравнению с 2016 годом - 850 ед.

В силу того, что главный распорядитель не доводил до бюджетного учреждения информацию о том, какое количество услуг должно быть им оказано, показатель соотношения достигнутых результатов к поставленным целям (Р/Ц) равен 0.

Затраты (З) на единицу услуг равны 186 тенге (130 + 56).

Показатель качества услуг (Кку) – 66,56 (1,04 (250 - 186) тенге.).

Показатель, характеризующий объем предоставленных в течение 2007 года услуг (К_{оу}), – 4,57 (850 ед. / 186 тенге.).

Прагматический показатель эффективности – 1,63 (4,57 x 66,56 / 186 тенге.).

Поскольку полученный показатель 1,63 больше единицы, можно сделать вывод о том, что в течение 2017 года деятельность бюджетного учреждения была эффективна.

Расчет прагматического критерия эффективности использования бюджетных ассигнований осложнен системой управления бюджетными средствами, которая не предполагает административного доведения распорядителями бюджетных средств бюджетополучателям конкретных целей и задач. В связи с этим сегодня можно достичь эффективного использования государственных ресурсов только увязкой интересов бюджетополучателей и распорядителя бюджетных средств, что, на наш взгляд, не совсем верно. Безусловно, взаимная заинтересованность бюджетополучателей и их главных распорядителей (распорядителей) в достижении целей быть должна, но этого недостаточно для обеспечения эффективности использования общегосударственных финансов. Критерии оценки деятельности получателей бюджетных средств,

взаимосвязанные с конкретными государственными программами, необходимы, прежде всего, для улучшения системы внутреннего и внешнего бюджетного контроля и аудита, отвечающей современным требованиям. Внутренний контроль должен быть направлен на предотвращение неэффективных решений и нарушений бюджетных обязательств. Он может включать элементы внутреннего арбитража, нацеленного на разрешение споров внутри организации и сглаживание конфликтов. Внешний контроль должен быть сконцентрирован на качестве выполнения бюджетных заданий, функциональных обязанностей, на целевом использовании средств, оценке эффективности бюджетных расходов, ревизии контрактов и прочем.

Список литературы:

1. Платонова С.Е. Механизм совершенствования государственного финансового контроля. – М., 2013. – 123 с.
2. Минаева Е.А. Развитие государственного финансового контроля за расходами бюджета на реализацию целевых программ. – М., 2015. – 27 с.

ӘОЖ 336(02)

ЦИФРЛІК ЭКОНОМИКАДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ИННОВАЦИЯ: ДАМУ ҮДЕРІСІ

АЛИЕВА М.М.,
аға оқытушы,
Нархоз Университеті

Экономиканың дамуының қазіргі кезеңі, жалпы алғанда, қаржы нарығының даму кезеңі, жекелей алғанда, цифрландырудың кеңінен қолданылуы және қатысушылар арасындағы қаржы-несие қатынастарының цифрлық модельдерінің пайда болуы қаржымен жұмыс істеудегі өзгерістерді талап етеді. Сонымен бірге, қаржы қатынастары қатысушылары жоғары деңгейдегі тәуекелдерге тап болады, оларды шешу үшін жылдам іздену қажет, сондай-ақ қаржылық сауаттылық деңгейі төмен көпшілікке атқарылатын қызметтің сапалы жаңа форматын қалыптастыруға көмектесетін бизнестің ауқымын анықтау қажет. Осыған байланысты, жоғарыда аталған проблемаларды шешу үшін экономиканың қаржы секторындағы инновациялар мемлекет тарапынан да, жеке компаниялар тарапынан да (ұйымдардан) инвестиция түрінде елеулі қаржылық шығындарды талап етеді. Сонымен қатар, экономикаға және тұтастай мемлекеттің өміріне цифрландыруды енгізудің және дамытудың болашағында білімге бағытталған инвестиция маңызды рөл атқаруы керек.

Бүкіл әлемді шарлап жүрген қазіргі елес - ол, қоғамды цифрландыру елесі.

Бір кездері Карл Маркс былай деп жазды: «Теория өзін көпшілікке мойындатқан кезде материалдық күшке айналады».

Осы сөздердің дәлелі, біздің елде қабылданып іске асырылып жатқан «Ақпараттық Қазақстан-2020» мемлекеттік бағдарламасы, 2013 жылы бекітілген цифрлық трансформацияның негізі болды ел экономикасы және келесі факторлардың дамуына ықпал етті: көшу ақпараттық қоғамы, мемлекетті жетілдіру, басқару, «ашық және мобильді үкіметтің» институттарын құру, ақпараттық инфрақұрылымның қол жетімділігін тек қана корпоративтік құрылымдарға емес, сондай-ақ елдің барлық азаматтарына арналған. Бүгінде, осы бағдарлама негізінде «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы қабылданып іске асырылып жатыр. «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасының басты мақсаты тұрақты экономикалық өсуге қол жеткізу, экономиканың және халықтың бәсекеге қабілеттілігін арттыру, халықтың өмір сүру сапасын жақсарту үшін сандық экожүйенің дамуының прогрессивті бағыты. Бағдарламада қаржы жүйесінде болатын жан-жақты жаңа бағыттарға да маңызды орын белгілеген. Мысалы, 2022 жылға қарай Қазақстандағы цифрлық қаржы индустриясының көзқарасы дамыған төлемдік нарықтық инфрақұрылымы бар жақсы жұмыс істейтін қаржы секторында шешуші рөл атқаратын белсенді қаржы қауымдастығын қалыптастыруды білдіреді. Қаржы секторы бөлінген тізілімдер сияқты технологияларды пайдалана отырып, жаңа қаржы құралдарын ұсына отырып, мемлекеттік ақпараттық жүйелермен интеграциялау арқылы процедураларды жеңілдетеді және жеделдетеді делінген. Осылайша, қаржы қауымдастығының прогрессивтілігі ашық технологияларды («Open API») іске асыруды, жалпы алғанда, банктердің, инфрақұрылымдық компаниялардың және компаниялардың қаржы индустриясы және интернеттегі алаяқтықты азайту үшін реттеуші органның (НБ) қолдауымен, және өнімдерді, клиенттердің тәжірибесін жақсарту, қаржы жүйесінің тұрақтылығын арттыру. Қаржы ұйымдарының, мемлекеттік органдардың, азаматтардың және кәсіпкерлердің электронды өзара іс-қимылының механизмдері мен стандарттарын енгізу, 2022 жылға қарай «қағазсыз», ашық және бәсекеге қабілетті қаржы секторын құруға, мәмілелердің қауіпсіздігін қамтамасыз етуге және мәміле бойынша шығындарды азайтуға мүмкіндік береді, т.б. жаңа қаржылық операциялары қазіргі заманауи деңгейде іске асырылады.[1]

Экономикаға цифрландыруды енгізу талассыз қажеттіліктің бірі болып табылады және ол қоғамның күнделікті өмірінің шындықтарынан туындайды. Компаниялар мен зерттеушілер экономиканың жаңа және инновациялық секторларын дамытуға байланысты керекті өлшеу, талдау және ақпараттандырудың дәстүрлі дереккөздеріне көңілдері толмайды.

Ғылыми еңбектер мен патенттер:

- экономиканың жаңа секторларындағы бизнесті және жұмыс орындарын талдау үшін жарамсыз;
- инновациялық жетістіктер үшін өте маңызды «ынтымақтастық желілерін» құруға жеткізе алмайды;
- деректерді жинауға және жариялауға ұзақ уақыт кетеді.

Сондықтан, әлеуметтік желілердегі «ынтымақтастық желілердің» инновациялық деректерін көрсету, сондай-ақ жергілікті инновациялық жүйелері мен компаниялар туралы ашық деректер жиынтығын қолдану ұсынылады. Инновацияның контексті тез өзгереді, экономика күрделене түседі және одан туындайтын мәселелер әрқашан бір адаммен немесе ұжымдармен шешіле бермейді. Сондықтан, осы мәселерді шешу үшін әлемдік экономикадағы жаһандандырылу нәтижесін пайдаланып, басқа ақпарат көздерімен, мүмкін, шетелдік серіктестермен өзара іс-қимыл жасау керек.

Банктер мен басқа қаржы ұйымдары (мекемелері) өнімдер мен қызметтерді өндірушілерге материалдық емес активтермен қамтамасыз етілген несиелер алуға мүмкіндік беру үшін қаржылық және несие саясатын өзгертуі қажет. Ондай активтердің көпшілігі бағалануға тиісті, себебі олар қазіргі уақытта ашық қаржы нарықтарында сатылады.

Экономика әрқашанда экономика болып қала береді, бірақ ақпараттармен алмасу көлемі басымдылық көрсетуде және экономикалық агенттердің рөлі мүлдем жаңа мазмұнға ие болуда.

Цифрландыру концепциялары мен технологиялары адам өміріндегі қызметтердің барлық түрлерімен қоса экономиканы түбегейлі өзгерте алады. Экономиканы цифрландыру үлкен көлемдегі деректерді талдайды, бағалауды береді және нақты уақытта шешеді. Экономиканы цифрландыру нәтижесінде ерекше жаңа орта пайда болады :

- дамуға зор мүмкіндіктері бар ;
- гипер-жоғары байланыс мүмкіндіктері бар ;
- гипер-жоғары жылдамдығы бар ;
- гипер жоғары бәсекеге қабілеттілігі бар;
- жаңа /бұрын болмаған тәуекелдері бар.

Дегенменде, экономикадағы цифрландыру тек экономика мен басқару кемістіктерін түзетпейді, олардың мүмкіндіктерін толықтырады және жақсартуға көмектеседі. Қазіргі уақытта экономиканың көптеген түрлері цифрландыруға көшуге белсенділік танытуда. Әлемдік ғаламторсыз немесе мобильді құрылғыларсыз қазіргі адам өмірін елестету мүмкін емес , олар өмір сүрудің негізгі элементтеріне айналған және адамның күнделікті өмірін ғана емес, іс жүзінде адам қызметінің және бизнестің барлық түрлерін өзгерткен . Сонымен бірге, қаржы аумағындағы көрсетілетін қызметтер де осындай бағытта дамуда. Қаржы қызметтері саласындағы инновациялар клиенттерге (тұтынушыларға) барлық критерийлер бойынша дәстүрлі болып табылатын төлем өнімдері мен қызметтеріне қол жеткізуге мүмкіндік береді. Цифрлық экономиканың маңызды құрамдас бөлігі ретінде төлем саласындағы инновациялардың түрлері мен сипаттамаларын зерттеу бүгінгі күнге және тұтастай алғанда даму перспективаларына өте маңызды. Соңғы уақытта төлем саласы қаржы аумағындағы дәстүрлі емес ойыншылардың төлемдер нарығына шығуына, жаңа шешімдердің пайда болуына, сондай-ақ саланың дәстүрлі шекараларын бұзатын стратегиялық серіктестіктердің дамуына байланысты өзгерістерге ұшырады.

Ғаламдық құбылыс болып табылатын ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың қарқынды дамуы төлем қызметтері саласында инновациялық өнімді пайдалануға мүмкіндік берді. Мысалы, мобильді төлем жүйесі тұтынушыларға мобильді құрылғыларды пайдалана отырып, тауарлар мен қызметтерге ақы төлеу мүмкіндігін ұсынды, соған байланысты өндірушілер мен сатушылар жаңа бизнес-модельдер құруға ынталанды. Дегенменде, нарықта тез дамып келе жатқан төлем инновацияларының әсерімен дәстүрлі төлем жүйелерінің өзгертілуіне байланысты, инновациялардың түрін анықтау және оларды жіктеуде біраз мәселелер бар. Төлем жүйелерінің түрін анықтауда және оларды реттеудегі мәселелер олардың ақша төлеміндегі әртүрлі инфрақұрылымдарда орналасуында, басқарушылардың (операторлардың) өзгешеліктерінде және олардың қолданымдағы ақшалардың әртүрлігінде (депозиттегі немесе электронды ақшалар). Бұлардан басқа да себептер бар, олар: басқарушылардың (операторлардың) ұйымдық құрылыстарының күрделілігі мен тұтынушыларға (клиенттерге) қоятын шарттарының әртүрлігінде.

Соңғы 20 жылда жаһандық экономика өзінің қаржылық дамуында едәуір ілгеріле бастады. Әрине бұл даму процесі әлемдік экономиканың қаржы жүйесіндегі 2008-2009 жылдардағы дағдарыспен бірнеше жыл бойы тоқтатылған, бірақ одан кейін қайта жанартылған. Дағдарыстан кейінгі кезеңде экономиканы монетизациялау көптеген елдерде өсті, сондықтан 2015 жылы дамыған елдердің 85% -дан астамында монетизация ЖІӨ-нің 80% -нан астамын құрады.

Жаһандану және заманауи ақпараттық технологияларды қаржы саласында табысты қолдану, заманауи экономикадағы қаржылық жаһанданудың жаңа тұжырымдамасын қалыптастырды: жеке тәуелсіз ұлттық және аймақтық нарықтар бірыңғай және өзара тәуелді қаржы нарығын құруға ұмтылды.

Қаржы технологиясының төңкерісі алдағы онжылдықта әлемдік экономиканың өсуінің негізгі факторы болып табылады. Қаржылық индустрия мамандары цифрлық трансформацияның әсерін және олардың компанияларға беретін мүмкіндіктерін оң бағалайды. Fujitsu жүргізген сауалнамаға қатысушылардың үштен екісі (64%) өздерінің бизнесінде цифрлық технологияларды енгізуге алаңдаулы.

Кейінгі кезде, қаржы саласындағы бәсекелестік белсенді өсуде, жаңа қатысушылардың және ойыншылардың нарыққа шығуы, соның ішінде көптеген қаржылық және технологиялық компаниялар мен балама банктердің пайда болуына әсер етуі байқалады.

Мысалы, белгілі халықаралық деңгейдегі PricewaterhouseCoopers компаниясының берген есебінде былай делінген: «Блокчейн бұрын-соңды болмаған мөлшерде дамып келеді. Бастапқы идеядан жетілген технологияға ауысу үшін, Интернетті немесе дербес компьютерді алған уақыттың аз ғана бөлігін ғана алды. «Блокчейннің таралуы қаржы секторындағы бәсекелестік ландшафтысының түбегейлі өзгеруіне әкелуі мүмкін. Қазіргі пайда қорлары жаңа тиімді блокчейн - платформалары иелерінің пайдасына қайта бөлінуі мүмкін» делінген [2].

Blockchain технологиясы қаржылық қызметтердің бәсекеге қабілеттілігіне айтарлықтай әсер етуі мүмкін. Ол офистік операцияларда шығындарды елеулі түрде азайта алады және процестердің айқындылығына байланысты пайданың өсуіне ықпал етеді.

Цифрлық банкинг қаржылық қызметтерді ұсыну арнасы ғана емес, банктік қызмет көрсетудің жаңа моделі, банктік қызмет көрсетудің жаңа мәдениеті мен тұтынуы. Сарапшылардың пікірінше, цифрлық банкингтің төрт маңызды үлгісі бар. Бұл кеңейтілген банкинг (банктен тыс), сандық супермаркет (нарық), банктік қызмет көрсету (банктік қызмет көрсету) және инклюзивті банкинг. Цифрлық трансформация қаржы саласында тиімді жұмыс жасаудың негізгі шарты болып табылады. Осы бағытта біздің елдегі дамуды айтатын болсақ, 2017 жылы Қазақстанда мобильді және интернет-банкінг пайдаланушылардың саны психологиялық белгіден асып түсті: 7 миллион клиентке жетті. Республикадағы әрбір екінші төлем ақшасыз жүргізіледі. Сарапшылар атап өткендей, бұл қаржы секторында үлкен цифрлық эволюцияның басы ғана.

Бүгінгі таңда Қазақстан Ұлттық Банкінің сарапшысының айтуынша, біздің еліміздегі заңды тұлғалардың барлық төлемдерінің 70% -нан астамы және жеке тұлғалардың төлемдерінің 50% -ы қашықтағы байланыс арналары арқылы жүзеге асырылады. Екінші деңгейдегі барлық 33 банктің Интернет-банкінг жүйесі түрінде өздерінің әзірлемелері бар. Олар бүкіл клиенттер базасының шамамен 90 пайызына қызмет етеді. Бұл жүйелерде шамамен 10 миллион пайдаланушы тіркелген. Олардың 30 пайызы операцияларды тұрақты түрде жүргізеді. Күн сайын халық цифрлық банкинг арқылы 6 миллиард теңге сомаға 400 мың транзакция жүргізеді. Бизнес субъектілері қаржы операцияларының жетпіс пайызын қашықтан жасайды. Осылайша, клиенттер өздерінің қаржысына әлемнің кез-келген жерінде тұрақты қашықтан қол жеткізе алады, әрине Интернет бар жерде. Жалпы алғанда, бизнестің де, қаржы секторының да табыстылық критерийлері басқа санаттар бойынша өлшенеді.

Қаржы саласы дәстүрлі түрде клиенттер үшін инновациялық технологиялар мен сандық қызметтерді енгізуде көшбасшы болып табылады. Соңғы 20 жылда арналар мен клиенттермен өзара әрекеттесу жолдары едәуір кеңейді. Бұл үдерісте негізгі факторлар - Интернет және мобильді құрылғылар.

Сарапшылар соңғы жылдары банктер мен клиенттер арасындағы қарым-қатынастың жаңа деңгейге көтерілгенін айтады. Қаржы институттары 24/7/365 онлайн форматында біртіндеп клиенттерге қызмет көрсетуге бет бұрды.

Әлемдік тенденцияларға сәйкес, Қазақстан болашақта елорда мен өңірлердегі екінші деңгейлі банктер санының күрт төмендеуін күтуде. Екінші деңгейдегі банктер үшін бұл операциялық шығыстардың төмендеуіне әкеп соғады, ал клиент үшін жалпы цифрлау қарыз-қаражаттардың қолжетімділігін арттыруға әкелуі мүмкін.

Енді банк шоттарын, төлем карталарын, депозиттерді ашу үшін қарыздар алу үшін, клиент банктің филиалына немесе кеңсесіне келуі міндетті емес. Қызметтер онлайн режимінде ұсынылады. Тіпті биометриялық технологиялар бұл мақсаттарда бірнеше отандық банктерде қолданылуда: дауыс тану, фотосуретті немесе бейнекескінге негізделген сканерлеу. Бүгінгі күні ғылыми-фантастикалық фильмдерде ғана қорғалған қорғау жүйелері сәтті жұмыс істейді.

Электрондық ақшаға және әлеуметтік желілердегі қоныстарға арналған «мода» көптеген нарықтық ойыншыларға өзінің валютасын енгізуге мүмкіндік берді. Қазақстанның банктері осы үрдістерді жақсы біледі. Бірақ, сұрақ мынада, олар осы білімді қалай тиімді пайдалануға дайын?

Бүгінгі күні смартфонға тұтынушылар тәуелділігінің өте жоғары деңгейін тиімді пайдалану ұсынылады. Гаджет бүгін ресми түрде азаматтармен қарым-қатынастың негізгі арналарының бірі ретінде танылады. Сол себепті Ұлттық банк Қазақстан үкіметімен және банктер қауымдастығымен ұлттық мобильді төлем платформасының жаңа буынын енгізу туралы келіссөздер жүргізуде. Қарапайым айтқанда, бұл, азаматтарға смартфон арқылы нақты уақыт режимінде төлем жасауға мүмкіндік береді.

Байланыссыз төлем-бұл біздің заманымыздағы барлық қаржы инновацияларының негізгі трендлерінің бірі. Байланыссыз карта ұстаушысының профилінде оның аты көрсетілмейді, осылайша бұл ақпарат құпия болып қалады, бұл CVC2 коды үшін де қолданылады - ол терминалмен байланысу кезінде берілмейді. Бұдан басқа, әрбір байланыссыз транзакция бірегей криптограмма немесе динамикалық код арқылы қорғалады, ол операцияны аяқтау үшін нақты уақыт режимінде тексеріліп расталуы керек.

Карточкалардағы чиптің пайда болуы байланыссыз төлем жасау үшін пайдаланушының картасын босатпай, оны терминалға салмай, тек жақындатса болды, ол төлем жасауды жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Mastercard мәліметтері бойынша, әлемнің 77 елінде 5 миллионнан астам сауда компаниялары осы технологияны қолданады.

Ақылды қала - бұл қазіргі заманғы жоғары технологиялық hi-tech индустриясының нағыз таптырмас жаңалығы. Ол туралы он жылдан астам уақыттан сөз қозғалып, ой- пікірлер болып жатыр. Осы тұжырымдаманы жүзеге асыру үшін көптеген заманауи технологияларды синхронды түрде пайдалану қажет, сонымен қоса қаржыныда. Қаржылық компаниялар бірінші кезекте қалаларда, атап айтқанда, көліктік және коммуникациялық салада ақылды инновацияларды енгізді. Ақылды қаланың ең озық технологияларын, әлемдегі ең ірі метрополитендер - Нью-Йорк, Токио немесе Рио-де-Жанейро қалаларында толығымен қолданыста.

Финтех қозғалысы. Тек соңғы бес жылда қаржы технологиясына (финтех деп аталатын) венчурлық капиталдың көлемі 10 есе өсті және бүгінгі күні әлемде кемінде 10,000 финтех стартаптары бар. Олар бірнеше ондаған, жүздеген миллион доллармен бағаланады. Alibaba Джек Ма негізін қалаған, әлемдегі ең ірі финтехтік компания - «Ant Financial» бүгінгі күні Uber компаниясынан кейін әлемдегі екінші ірі технологиялық компания.

Финтех стартаптары төлем жасау саласының болашағын өзгертетін немесе дәстүрлі қаржылық қызметтер көрсету саласында бірегей өнімдерді жасайтын мүлдем жаңа бағыттарды ашады.

Жаңа типтегі қаржы технологиялары арасында кең таралған әр-түрлі онлайн-әмияндар, желідегі төлем шлюздері және жылдам қарыздар болып табылады. Сондай-ақ, активтерді онлайн-жүйесі арқылы басқару біртіндеп танымал болып келеді, мысалы, robo-advising - компьютерлік алгоритмдерді қолданып инвестициялық портфельді таңдауға мүмкіндік береді.

Активтердің секьюритизациялауы, бұл қолма-қол ақшаға жылдам қол жеткізуге мүмкіндік береді, себебі бұл болашақ төлемдер ағынымен активтің бүкіл құнына «алмасуға» мүмкіндік береді және бүгін оны алуға жол ашады. Активтерді секьюритизациялау капитал нарықтарындағы циклдық ауытқулардан қаржыландыру мен қорғау көздерін әртараптандыруды қамтамасыз етеді, баланстың ұзақ мерзімді, ыңғайсыз (проблемалы) активтерін шегеру арқылы баланстық көрсеткіштерді жақсарту тәсілі болып табылады.

Цифрлық трансформациялар арқылы қаржы қызметтеріндегі жаңа технологиялар банк ауқымын және тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді қаржы саласына сұранысты кеңейтіп, қолма-қол ақшасыз үлесін арттырады, көлеңкелі экономиканың көлемін азайтады.

Сонымен, қаржы секторы экономиканың маңызды элементі болып табылады, ал өзгерістердің жылдамдығы мен сапасы оның жай-күйіне байланысты. Қазіргі уақытта электрондық төлемдер мен электрондық коммерция қаржы секторының ажырамас бөлігі болды. Қаржы саласы дәстүрлі түрде клиенттермен өзара әрекеттесу үшін инновациялық технологиялар мен сандық қызметтерді енгізу мен қолдануда көшбасшысы болды. Интернетті және ұялы байланыс қызметін пайдаланатын жеке тұлғалардың төлемдер көлемі 2017 жылы 2016 жылмен салыстырғанда 2,8 есе өсті. Инвесторларға брокерлердің электронды қызметтерін ұсыну тәртібі жеңілдетілді, оның ішінде клиенттің электрондық цифрлық қолтаңбасы мен жеке шот бойынша электрондық қызметтерді ұсыну арқылы сауда операцияларын жүргізу. Бұл өңірлік инвесторларға арналған нарыққа оңайлатылған қол жеткізу және инвесторларға қазақстандық қор нарығында қаржы құралдарымен сауда жасауға мүмкіндік берді.

Дегенмен, Интернеттің қаржы секторына ықпалының қарқынды өсуіне бірқатар кемшіліктер бар. Халықтың негізгі бөлігі қаржылық қызметтердің жаңа түріне көшетінін болжасақ, онда мұндай көшудің салдары туралы ойлану қажет. Виртуалды төлемдерді пайдаланудың өсуі бұрын ұлттық валютада болған ұлттық бірліктер мен салық салынатын базаның айналымының жылдамдығын төмендетуге әкеледі. Осылайша, ұлттық валютаның күшті бәсекелесі болуы мүмкін. Кішігірім елдер үшін бұл олардың валюталарының толық жойылып кетуіне қауіп төндіреді, өйткені жергілікті экономиканың мүдделерін қанағаттандыру үшін жеткіліксіз операциялар жасалуы мүмкін [3.126]

Шын мәнінде, виртуалды қаржылық операциялар мемлекеттік тапшылықты тудыруы мүмкін. Әлеуметтік міндеттемелердің деңгейі жоғары елдер үшін бұл әлеуметтік шиеленісті арттырады: мемлекет бюджеттік мекемелерді ұстауға және субсидияларды төлеуге қаржы жетпейтін болады.

Қазіргі кезде, қаржылық қатынастарды одан әрі цифрландыруға кедергі болып, қаржы секторының мемлекеттік ақпараттық жүйелермен және деректер базасымен электронды өзара әрекеттесудің бірыңғай стандарттары, қашықтағы тұтынушыларды сәйкестендірудің әмбебап механизмі, сондай-ақ халықтың қаржылық сауаттылығының жеткіліксіз деңгейі болып табылады. Халықты ресми қаржылық жүйеге тарту маңызды элементі болып табылады. Қаржылық қызметтердің қолжетімділігін арттыру үшін, атап айтқанда, төлем қызметтері, банктік емес экожүйелер әзірленуде - электронды ақша жүйесі, ал ұялы байланыс операторлары абоненттің шотынан тауарлар мен қызметтерді төлеу бойынша шешімдер енгізеді. Сонымен бірге, бұл шешімдер халықты жаппай пайдалануды шектейтін қызмет көрсетуші провайдердің экожүйесімен шектеледі. Мобильді төлемдердің ең үлкен дамуы мысал ретінде Швеция мен Кения болып табылады. Ұлыбритания, Швеция, Австрия, Сингапур, Корея, Австралия сияқты елдердің тәжірибесі халықты аралық-институционалды қашықтан сәйкестендіруді қамтамасыз ету, қаржы секторында ашық алаңдарды енгізу, қаржы институттарының, клиенттер мен мемлекеттік органдардың өзара іс-қимылының интеграцияланған цифрлық ортасын құру мен байланысын қамтамасыз ету үшін технологиялық платформаларды құру екенін көрсетеді, қаржы секторындағы қызметтер деңгейін сапалы жақсартуға мүмкіндік береді. Осының барлығы цифрландырудың жаһандық үрдісіне сәйкес келеді, саланы түрлендіреді және қаржылық және басқа қызметтерге әмбебап қол жеткізуді қамтамасыз етудің алғышарттарын жасайды. Қазіргі заманғы

технологиялық үрдістер қаржы қызметтерін ұсыну парадигмасын түбегейлі өзгертеді - жаңа бағыттар мен бағдарламалар пайда болады, бизнес-модельдер, қаржы қызметтерінің сапасы жоғарылайды және бұл салаға тән тәуекелдер теңестіріледі деген ойдамыз.

Әдебиеттер тізімі:

- 1) «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылдың 12 желтоқсанындағы № 827 қаулысы
- 2) Баяндама PricewaterhouseCoopers Блокчейн технологиясы туралы. URL: <https://bits.media/news/doklad-рwc-o-tekhnologii-blokcheyna> (17.05.2017).
- 3) Яндиев М.И., Формирование новой модели финансовых отношений в сети интернет, Финансы, 2015, №10

УДК: 336 (574)

МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

АУБАКИРОВА А.Т.

к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

ХАБИБУЛИН Т.Р.

Магистрант гр. Ф-21НП

Проблема риска является одной из ключевых концепций в финансовой и производственной деятельности. Особое значение она приобретает в предпринимательской деятельности. Риск выступает в качестве стимула эффективного использования капитала. В мировой практике предпринимательская деятельность определяется как инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность. В результате этого, риск приобрел более важное самостоятельное значение, как в теории, так и в практике управления. Современный бизнес немислим без риска, так как успех в бизнесе зависит не только от правильности и обоснованности выбранной стратегии предпринимательской деятельности, но и от учета вероятности критических ситуаций.

Чтобы выжить в условиях рыночных отношений, нужно решаться на внедрение технических новшеств и на смелые, решающие действия, а это усиливает риск. Следовательно, главными задачами предпринимателя является умение оценивать степень риска и умение управлять им, а не избегать риска. В экономической науке феномен оценки финансовых рисков неотъемлемо связан со всеми видами экономической деятельности и воспринимается как побочный эффект любого процесса, исход которого не определен для всех его участников.

Существует множество методик, позволяющих определить степень риска, его стоимость. Рынок любого продукта может быть охарактеризован как полный или неполный, в зависимости от наличия сопутствующего рынка страховых инструментов. Снижение уровня риска или его оптимизация в соответствии с ожидаемой прибылью составляет основу большинства экономических процессов. Роль оценки экономического риска значительно возрастает, когда существует возможность выбора из совокупности альтернативных решений оптимального решения, обеспечивающего наибольшую вероятность наилучшего результата при наименьших затратах и потерях в соответствии с задачами минимизации и программирования риска. Здесь следует выявить, количественно измерить, оценить и сопоставить элементы рассматриваемых экономических процессов, выявить и определить взаимосвязи, тенденции, закономерности с описанием их в системе экономических показателей, что немисливо без использования статистических, математических методов и моделей в экономическом анализе.

Для Казахстана, как экономики, находящейся в стадии рыночных механизмов, проблема оценки рисков стоит особенно остро. В первую очередь, это связано с тем, что процесс реформирования финансового сектора и экономики в целом протекает неравномерно для всех сегментов системы. Зачастую, развитие механизмов, обеспечивающих экономическую безопасность страны, отстаёт от развития новых рынков и экономических структур. Это не только повышает вероятность системного финансового кризиса, но и увеличивает его негативный эффект для национальной экономики.

Обзор и обобщение публикаций по вопросам анализа, оценки и управления риском показывает следующее: -до сего времени отсутствует общепринятое толкование понятия "риск"; -не разработан пригодный для различных теоретических и практических случаев метод количественной оценки обобщенного показателя риска; -не получили отражения особенности анализа риска в области финансов; -отсутствуют научно обоснованные рекомендации границ допустимости уровня риска для конкретных ситуаций; -не

разработано математического обоснования вопросов снижения экономического риска. Поэтому, даже корректно полученные оценки уровня риска для отдельных экономических ситуаций имеют определенную ценность, поскольку позволяют принять наилучшее решение в конкретных ситуациях. Рассматривая сущность и содержание риска, сейчас уже нет необходимости доказывать, что успех предпринимателя, бизнесмена, менеджера в значительной степени зависит от понимания отношения к риску.

Этот аспект вызывает особый интерес и заслуживает всестороннего изучения. Риск в предпринимательской деятельности, бизнесе имеет вполне самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления, особенно если учесть малоизученность этой серьезнейшей проблемы. Перечень источников по вопросам управления в ситуации риска и степени его оценки в отечественной литературе беден, фундаментальных исследований, по существу, нет. Ориентация в течение длительного времени на преимущественно экстенсивное развитие народного хозяйства страны, чрезмерно высокая степень централизации управления, господство административных методов управления и не подразумевали учета неопределенности и риска. Анализ экономической литературы, посвященной проблеме риска, показывает, что среди исследователей нет единого мнения относительно определения предпринимательского риска; на сегодня нет однозначного понимания его сущности.

Это объясняется, в частности, многоаспектностью данного явления, практически полным игнорированием его нашим хозяйственным законодательством в реальной экономической практике и управленческой деятельности. Кроме того, риск - это сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных реальных основ. Это обуславливает возможность существования нескольких определений риска с разных точек зрения. Актуальность данной темы заключается в том, что, зачастую, снижение индивидуальных рисков не ведёт к снижению коллективного риска, так как наиболее рациональное поведение отдельного участника финансового сектора не всегда является таковым с точки зрения всей экономики. Системный риск базируется на структурных особенностях системы.

Многие финансовые операции (венчурное инвестирование, покупка акций, селинговые операции, кредитные операции и т.д.) связаны с довольно существенным риском. Они требуют оценить степень риска и определить его величину. Степень риска – это вероятность наступления случая потерь, а также размер возможного ущерба от него. Риск предпринимателя количественно характеризуется субъективной оценкой вероятной величины максимального и минимального дохода (убытка) от данного вложения капитала. При этом, чем больше диапазон между этими значениями при равной вероятности их получения, тем выше степень риска. Риск представляет собой действие в надежде «повезет – не повезет». Принимать на себя риск предпринимателя вынуждает, прежде всего, неопределенность хозяйственной ситуации, то есть неизвестность условий политической и экономической обстановки, окружающей ту или иную деятельность, и перспектив изменения этих условий. Чем больше неопределенность хозяйственной ситуации при принятии решения, тем больше степень риска. Неопределенность ситуации определяется следующими факторами: отсутствием полной информации, случайностью, противодействием. Отсутствие полной информации о хозяйственной ситуации и перспектив ее изменения заставляет предпринимателя искать возможность приобрести недостающую дополнительную информацию, а при отсутствии такой возможности начать действовать наугад, опираясь на свой опыт и интуицию.

В хозяйственной ситуации на любое действие всегда имеется противодействие (катастрофа, пожар, иные природные явления, война, революция, забастовка, различные конфликты в трудовых коллективах, конкуренция, нарушения договорных обязательств, изменение спроса, аварии, кражи и т.д.). Предприниматель в процессе своих действий должен выбрать такую стратегию, которая позволит ему уменьшить степень противодействия, что, в свою очередь, снизит и степень риска. Математический аппарат для выбора стратегии в конкретной ситуации дает теория игр. Она позволяет предпринимателю или менеджеру лучше понимать конкретную обстановку и свести к минимуму степень риска. Анализ с помощью приемов теории игр побуждает предпринимателя (менеджера) рассматривать все возможные альтернативы, как своих действий, так и стратегии партнеров, конкурентов. Формализация данного процесса позволяет улучшить понимание предпринимателем проблем в целом. Таким образом, теория игр – собственно наука о риске. Теория игр позволяет решать многие экономические проблемы, связанные с выбором, определением наилучшего положения, подчиненного только некоторым ограничениям, вытекающим из условий самой проблемы.

Существуют различные способы оценки рисков, которые можно подразделить на два взаимно дополняющих друг друга вида - качественный и количественный: Качественная оценка может быть сравнительно простой, ее главная задача - определить факторы риска, этапы работы, при выполнении которых риск возникает и т.д., то есть, установить потенциальные области риска, после чего - идентифицировать все возможные риски. Качественный анализ включает в себя также методологический подход к количественной оценке приемлемого уровня риска. Количественная оценка риска, т.е. численное определение размеров отдельных рисков и риска портфеля в целом. Обычно количественную оценку производят на основе методов математической статистики, сложность их применения заключается в недостаточности и недоступности накопленной статистической информации.

Концепция оценки риска достаточно сложна для понимания, а попытки определить и измерить его сопровождаются значительными противоречиями. Как свидетельствует практика, содержательная сторона риска, способы его установления постоянно подвергаются модификации. Тем не менее, риск можно

количественно выразить во многих случаях, хотя чаще всего только до определенного предела, а существующие способы построения кривой вероятностей возникновения определенного уровня потерь не совсем равноценны, но так или иначе позволяют произвести (пусть приблизительно) оценку риска совершения практически любых операций, в том числе банковских. Роль количественной оценки системного риска значительно возрастает, когда существует возможность выбора из совокупности альтернативных решений оптимального решения, обеспечивающего наибольшую вероятность наилучшего результата при наименьших затратах и потерях в соответствии с задачами минимизации и программирования риска.

С учетом выводов, сделанных на основе анализ финансового состояния исследуемого предприятия, рисков и методов, используемых для их снижения, были разработаны рекомендации по совершенствованию системы управления рисками, на основе создания отдела управления рисками. Данный отдел должен работать на основании программы целевых мероприятий по управлению рисками. Риски воздействуют на различные стороны работы предприятия и, как правило, воздействие это носит негативный характер. Особенно вредно присутствие и влияние фактора риска на предприятие, уже находящегося в кризисе. Работу по стабилизации положения необходимо начинать с управления рисками, то есть разрабатывать и внедрять экономически целесообразные для предприятия рекомендации и мероприятия, направленные на уменьшение финансовых потерь, связанных с риском.

Любое предприятие, заинтересованное в снижении возможных потерь, связанных с экономическим риском, должно решить для себя несколько проблем: – оценить возможные убытки, связанные с экономическими рисками; – принять решение о том, оставляет ли она у себя определенные риски, т.е. несет ли всю ответственность по ним сама, отказывается от них или передает часть или всю ответственность по ним другим субъектам; – по тем рискам или той части рисков, которые она оставляет у себя, фирма должна разработать программу управления ими, основной целью которой является снижение возможных потерь. Решение этих задач возможно на основе разработки специальной программы целевых мероприятий по управлению риском (ПЦМ) на уровне предприятия. Разработка подобной программы на уровне предприятия должна обеспечивать такое управление рисками, при котором основным элементам структуры и деятельности фирмы гарантируются высокая устойчивость и защищенность от внутренних и внешних экономических рисков. Кроме того, для снижения риска неоптимального распределения ресурсов, экономического колебания и изменения вкусов клиентов и действий конкурентов предлагается использовать маркетинговые исследования. В частности, целесообразно провести исследование для определения точного количества производства продукции, изучения возможных действий конкурентов и предпочтений клиентов.

С учетом выводов, сделанных на основе анализ финансового состояния исследуемого предприятия, рисков и методов, используемых для их снижения, были разработаны рекомендации по совершенствованию системы управления рисками, на основе создания отдела управления рисками. Данный отдел должен работать на основании программы целевых мероприятий по управлению рисками. Риски воздействуют на различные стороны работы предприятия и, как правило, воздействие это носит негативный характер. Особенно вредно присутствие и влияние фактора риска на предприятие, уже находящегося в кризисе. Работу по стабилизации положения необходимо начинать с управления рисками, то есть разрабатывать и внедрять экономически целесообразные для предприятия рекомендации и мероприятия, направленные на уменьшение финансовых потерь, связанных с риском. Любое предприятие, заинтересованное в снижении возможных потерь, связанных с экономическим риском, должно решить для себя несколько проблем: – оценить возможные убытки, связанные с экономическими рисками; – принять решение о том, оставляет ли она у себя определенные риски, т.е. несет ли всю ответственность по ним сама, отказывается от них или передает часть или всю ответственность по ним другим субъектам; – по тем рискам или той части рисков, которые она оставляет у себя, фирма должна разработать программу управления ими, основной целью которой является снижение возможных потерь. Решение этих задач возможно на основе разработки специальной программы целевых мероприятий по управлению риском (ПЦМ) на уровне предприятия. Разработка подобной программы на уровне предприятия должна обеспечивать такое управление рисками, при котором основным элементам структуры и деятельности фирмы гарантируются высокая устойчивость и защищенность от внутренних и внешних экономических рисков.

Список литературы:

1. Абчук В.А. Предприимчивость и риск. — СПб.: ИПК РП, 2011. Абчук В. А. Экономико-математические методы. — СПб.: Союз, 2015
2. Альгип А.П. Риск и его роль в общественной жизни. — М.: Мысль, 1989. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 2016.
3. Валдайцев С.В. Риски в экономике и методы их страхования. — СПб.: Питер, 2015.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ**БОРИСОВА Е.Р.,**

д. филос. н., к. э. н., профессор

Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации

В настоящее время в условиях внешних угроз экономического характера усиливается необходимость изыскания внутренних факторов роста и повышения конкурентоспособности российской экономики. В этой связи актуализируются вопросы разработки новых подходов в управлении финансовыми ресурсами предприятий и организаций, обеспечении финансовой устойчивости с учетом допустимого уровня финансовых рисков.

Финансовые отношения, складывающиеся в процессе производственной деятельности, опосредуют производственные взаимосвязи экономических субъектов. В связи с изменениями, протекающими в обществе, меняется характер финансовых отношений [1]. Финансы экономических субъектов, как сфера финансовой системы, отражают распределительные отношения на уровне отдельных субъектов хозяйствования. С этих позиций финансовые ресурсы выступают в качестве объекта управления финансами, и в качестве инструмента управляющего воздействия.

Необходимо отметить, что в научном сообществе остаются дискуссионными вопросы определения сущности финансовых ресурсов, соотношения финансовых ресурсов и капитала, роли финансовых ресурсов в повышении конкурентоспособности экономического субъекта. Все это актуализирует необходимость разработки методологических подходов управления финансовыми ресурсами, как на макро-уровне, так и на микро-уровне (организации, предприятия, компании).

Обобщив теоретические разработки российских экономистов, можно констатировать о наличии трех подходов в определении сущности финансовых ресурсов.

Представители первого направления рассматривают финансовые ресурсы как совокупность денежных доходов и поступлений предприятия. Финансовые ресурсы представляются в трактовке ученых этого направления в качестве совокупности собственных и поступивших извне денежных доходов, которые находятся в распоряжении предприятия и предназначаются для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих расходов и расходов, осуществляемых на расширение производства. Такой точки зрения, например, придерживаются В. М. Родионова, Н. В. Колчина и др. [2; 3]. По нашему мнению, такое понимание сущности финансовых ресурсов основано на выделении направлений использования доходов предприятия.

Однако, на наш взгляд, финансовые ресурсы нельзя отождествлять с доходами, поскольку это разные дефиниции. Финансовые ресурсы являются источниками формирования доходов, т.е. они опосредуют процесс получения доходов. Доходы же являются результатом этого процесса.

Сторонники второго подхода представляют финансовые ресурсы в качестве совокупности денежных средств предприятия. И. А. Бланк и др. финансовые ресурсы определяют как совокупность денежных средств предприятия, используемых для возмещения затрат и образования резервов и фондов [4].

Третий подход (например, Л.А. Дробозина) в определении финансовых ресурсов акцентирует внимание на их сущностном признаке – образование фондов денежных средств, которые находятся в распоряжении различных субъектов (государства и экономические субъекты) [5]. Такое представление финансовых ресурсов не отождествляет их с денежными доходами и денежными средствами предприятия.

По нашему мнению данная трактовка финансовых ресурсов наиболее приемлема, поскольку фондовый характер финансов в целом есть сущностный их признак. К тому же материальным носителем финансовых отношений являются финансовые ресурсы, как совокупности фондов денежных средств. Финансовые ресурсы находятся в постоянном движении.

Критический сравнительный анализ трактовок финансовых ресурсов позволяет определить их как совокупность фондов денежных средств экономических субъектов и государства, имеющих целевое назначение, являющиеся источником расширенного воспроизводства.

Нам представляется, что подчеркивая сущностный признак финансов как источника расширенного воспроизводства, подтверждается отнесение их к системе воспроизводственных категорий. В процессе расширенного воспроизводства, охватывающего производство, распределение, обмен и потребление, происходит формирование и использование финансовых ресурсов в процессе структурного распределения стоимости. В процессе кругооборота происходит смена функциональных форм финансовых ресурсов: денежная форма преобразуется в товарную, затем в производительную в процессе производства, пройдя стадию распределения и обмена, производительная форма превращается в товарную и денежную. Стадия производственного потребления является источником расширенного воспроизводства, являясь основой дальнейшего производственного цикла, когда происходит возврат вложенных ранее финансовых ресурсов с некоторым их увеличением. Таким образом, финансовые ресурсы являются источником не только простого, но и расширенного воспроизводства.

В экономической литературе некоторыми авторами финансовые ресурсы отождествляются с понятием капитала. Например, И.А. Бланк представляет капитал в качестве совокупности финансовых ресурсов, которые функционируют в деловом обороте предприятия в виде его активов (материальных и финансовых), в процессе оборота принося прибыль [5].

Хотя финансовые ресурсы и капитал имеют одну экономическую основу, тем не менее, на наш взгляд, не следует ставить между ними знак эквивалента. Сущностным отличительным признаком капитала, раскрывающим его природу, является его способность приносить добавочную стоимость.

Капитал возникает у экономического субъекта появляется с вовлечением финансовых ресурсов в деловой хозяйственный оборот. Далее процесс движения капитала по своему содержанию совпадает с кругооборотом финансовых ресурсов, но, как мы отметили ранее, отличается количеством стадий, что порождает несоответствие величины капитала и финансовых ресурсов.

Отсюда следуют два фактора, трансформирующие финансовые ресурсы в капитал: участие в реальном деловом хозяйственном обороте; способность увеличивать стоимость.

Конечной целью любого экономического субъекта получение прибыли за счет эффективного использования имеющегося потенциала, в том числе финансовых ресурсов. Следовательно, конкуренция выступает фактором развития экономики. Конкурентоспособность экономического субъекта выражается в его способности приносить прибыль на вложенный капитал. Основой конкурентоспособности любого предприятия служит его способность эффективно организовать деятельность в постоянно меняющейся среде. В этих условиях требуется изыскать источники, формирующие конкурентоспособность предприятия.

С этих позиций основными финансовыми параметрами конкурентоспособности, на котором базируется финансовая устойчивость предприятия является достаточность собственного капитала, способность привлечения финансовых ресурсов для реализации инвестиционных проектов, эффективность использования финансовых ресурсов. Мониторинг, анализ и оперативное управление по данным направлениям позволяет своевременно реагировать на изменения, обусловленные внутренними и внешними факторами, что, в конечном счете, непосредственно влияет на рост конкурентоспособности предприятия.

В современной экономической теории разработка стратегии повышения конкурентоспособности предприятия строится с использованием системы показателей, отражающих процесс формирования и использования финансовых ресурсов. К таковым, по нашему мнению, относятся: финансовая зависимость, текущая ликвидность, срочная ликвидность, абсолютная ликвидность, рентабельность всех активов, рентабельность собственного капитала, эффективность использования активов для производства продукции, доля заемных средств в общей сумме источников, доля накопленного капитала.

Исходя из вышеизложенного, необходимость повышения конкурентоспособности экономического субъекта требует исследования вопросов эффективного использования финансовых ресурсов. Неоднозначность трактовки понятия финансовых ресурсов, капитала предприятия требует дальнейшего исследования вопросов финансирования расширенного воспроизводства, обоснования содержания управления финансовыми ресурсами в зависимости от стадий кругооборота с целью эффективного использования имеющегося потенциала. Таким образом, признавая значимость макроэкономических, внешних условий на конкурентоспособность, считаем, что основным фактором ее роста является формирование стратегии эффективного использования финансовых ресурсов.

Список литературы:

1. Борисова Е.Р. _Основные проблемы развития современной российской экономики // Вестник Российского университета кооперации. № 3 (21). - 2015. - С. 16-18.
2. Финансы: Учебник / под ред. В.М. Родионовой. - М.: Финансы и статистика, 1993. – 431 с.
3. Финансы организаций (предприятий). Учебник для вузов / под ред. Н.В. Колчиной. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 383 с.
4. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. - Киев: Ника-Центр Эльга, 2004. – 720 с.
5. Учебник для вузов / под ред. Л. А. Дробозиной. - М.: ЮНИТИ, 2001. - 527 с.

**АНАЛИЗ УРОВНЯ РАСХОДОВ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОГО И
МУНИЦИПАЛЬНОГО ДОЛГА В ФЕДЕРАЛЬНОМ БЮДЖЕТЕ РОССИИ ЗА 2013-2017 ГГ. И
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ ДО 2020 Г.**

ГЛАДЧЕНКО С.А.,

аспирант, ст. преподаватель кафедры мировой экономики

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

ДМИТРИЕВА Н.Д.,

студентка 3 курса

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Обслуживание государственного и муниципального долга является одной из статей расходов федерального бюджета. Федеральный бюджет России ежегодно принимается Государственной Думой и одобряется Советом Федерации. Ответственным за исполнение Федерального бюджета является Правительство РФ.

Несмотря на то, что Россия – относительно молодая страна, она активно принимает участие в долговых отношениях. Причем данные отношения находят отражение, как на внешнем, так и на внутреннем рынках заимствований. Наличие долговых обязательств предполагает обслуживание по ним. С целью определения уровня расходов по такой статье, как обслуживание государственного и муниципального долга, рассмотрим ряд данных, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Фактические расходы федерального бюджета РФ по обслуживанию государственного и муниципального долга за 2013-2017 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Расходы, млрд. руб.	13342,9	14831,6	15620,3	16416,5	16420,3
Обслуживание государственного и муниципального долга, млрд.руб.:					
обслуживание государственного внутреннего и муниципального долга	280,6	312,3	358,3	459,0	527,6
обслуживание государственного внешнего долга	79,7	103,3	160,4	162,3	181,5
Доля расходов на обслуживание государственного и муниципального долга в общем объеме расходов федерального бюджета, %	2,70	2,80	3,32	3,78	4,32
Примечание – Составлено авторами по данным [1]					

Из данных таблицы 1 видно, что расходы федерального бюджета за 2013-2017 гг. постоянно увеличивались. Значительный рост расходов произошел в 2014 г. по отношению к 2013 г. на 11,2%, или на 1488,7 млрд.руб. Впоследствии в 2015 г. и 2016 г. рост расходов был на уровне 5%. А в 2017 г. увеличение расходов было незначительным – всего на 0,02%.

По мере роста общего объема расходов, увеличивались и расходы по обслуживанию государственного и муниципального долга. В 2014 г. увеличение расходов по данной статье составило 15,3%, в 2015 г. – на 24,8%, в 2016 г. – на 19,8%, в 2017 г. – на 14,1%.

Величина расходов по обслуживанию государственного внутреннего и муниципального долга за 2013-2017 гг. характеризуется ощутимым ростом. Темп прироста расходов по данной подстатье по отношению к предыдущему году составил в 2014 г. – 11,3%, в 2015 г. – 14,7%, в 2016 г. – 28,1%, в 2017 г. – 14,9%. Такая ситуация сложилась в результате стремительного развития внутреннего рынка заимствований. Современный рынок заимствований претерпевает значительные изменения. Так, например, в 2017 г. был выпущен новый вид облигаций – облигации федерального займа для физических лиц (ОФЗ-н). Отличительная особенность ОФЗ-н от «классических» ОФЗ заключается в нерыночном характере, то есть отсутствии вторичного обращения, а значит, риска потерь, связанных с изменчивостью конъюнктуры рынка. За счет выпуска нового вида облигаций в 2017 г. было привлечено 39,1 млрд. руб. [2].

Расходы по обслуживанию государственного внешнего долга демонстрируют явное увеличение. Прирост затрат в 2014 г. был на уровне 29,6%, в 2015 г. – 55,3%, в 2016 г. – 1,2%, в 2017 г. – 11,8%. Стоит отметить, что в 2017 г. был окончательно погашен внешний государственный долг России по обязательствам бывшего СССР. 8 августа 2017 г. РФ погасила задолженность перед Боснией и Герцеговиной в размере 125,2 млн. долл. США единовременным платежом.

Удельный вес расходов на обслуживание государственного и муниципального долга в общем объеме расходов федерального бюджета возрастает на протяжении всего анализируемого периода. Это свидетельствует о том, что государство ведет активную долговую политику.

Современное состояние российской экономики предопределяет необходимость планирования бюджета на среднесрочную перспективу. В связи с этим ФЗ о федеральном бюджете устанавливается на три года. Рассмотрим плановые значения показателей на 2018-2020 гг., представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Планируемые расходы федерального бюджета РФ по обслуживанию государственного и муниципального долга на 2018-2020 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	факт на 01.08.2018
Расходы, млрд. руб.	16529,2	16373,7	17155,3	9034,1
Обслуживание государственного и муниципального долга, млрд. руб.:				
обслуживание государственного внутреннего и муниципального долга	600,5	670,1	720,4	416,6
обслуживание государственного внешнего долга	223,8	149	149,4	141,7
Доля расходов на обслуживание государственного и муниципального долга в общем объеме расходов федерального бюджета, %	4,99	5,00	5,07	5,4
Примечание – Составлено авторами по данным [3]				

По данным таблицы 2 видно, что запланированные расходы государства не демонстрируют определенной направленности к росту или снижению. Согласно [3] расходы федерального бюджета в 2018 г. увеличатся на 0,7% по отношению к 2017 г., но уже в 2019 г. ожидается незначительное уменьшение на 0,94%. Однако в 2020 г. расходы продемонстрируют рост на 4,8%.

Совокупные расходы по обслуживанию государственного и муниципального долга также не имеют выраженного направления развития. Однако видно, что на фоне снижения плановых расходов в 2019 г., будут снижаться и плановые расходы по анализируемой статье. В 2020 г. рост совокупных расходов согласно [3] будет сопровождаться ростом расходов по обслуживанию госдолга.

Объем денежных средств, выделенных на обслуживание государственного внутреннего и муниципального долга, на протяжении 2018-2020 гг. постоянно будет расти. Это свидетельствует о направленности государства на развитие внутреннего рынка заимствований, подразумевающее под собой корректировку нормативно-правовой базы, выпуск новых видов ценных бумаг, операции с ранее выпущенными ценными бумагами.

Увеличение объемов сумм, затраченных на погашение внутренних и внешних заимствований, говорит об ответственном подходе государства по выполнению своих обязательств. Государство также проводит ряд мер по снижению долговых операций посредством обмена одних ценных бумаг на другие. Так, например, в 2017 г. ОФЗ с амортизацией долга стоимостью 58,4 млрд. руб., имеющие низкую ликвидность, были обменены на ОФЗ с постоянным купонным доходом номинальной стоимостью 54,9 млрд.руб. В результате таких действий объем государственного внутреннего долга России уменьшился на 3,5 млрд. руб.

В итоге, наблюдается прямое следствие кредитной политики органов управления, которое определяет результативность всех кредитных операций, совершенных государством и не превышает 15% от объема затрат бюджета страны за соответствующий год. Таким образом в России используется классический подход к управлению обязательствами, а эффективный мониторинг долговой безопасности является основной устойчивого развития экономики страны.

Список литературы:

1. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации. Электронный бюджет [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://budget.gov.ru>
2. Минфин России [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/>
3. О Федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов: Федеральный закон от 05.12.2017 № 362-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_284360/

ФИНАНСОВАЯ (БУХГАЛТЕРСКАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

ДАРМИНА Т.А.,

магистрантка,

Белгородский университет кооперации, экономики и права

ГЮНТЕР И.Н.,

к.э.н., доцент,

Белгородский университет кооперации, экономики и права

Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятий представляет собой совокупность данных учета, выраженную в системе определенных показателей. Она используется при оценке имущественного состояния обязательств, хозяйственных операций и результатов экономической деятельности организации.

Каждая организация должна вести учет своей деятельности. В зависимости от размера организации, а, следовательно, и оборота выбранной формы налогообложения, фирма сдает отчетность в определенном объеме в соответствующие государственные органы. Основная задача главного бухгалтера в данном случае - подготовить и сдать формы финансовой отчетности, в которых будет содержаться информация об экономическом состоянии организации по итогам определенного периода. Следует отметить, что каждая отчетность имеет код налоговой декларации. Важно прямое соответствие данных, представленных в отчетных формах, информации в первичных документах. На основании указанной информации определяется состояние организации и ее возможности для дальнейшей работы.

Целью финансовой (бухгалтерской) отчетности является предоставление информации о финансовом положении, финансовых показателях и движении денежных средств компании, которые полезны для широкого круга пользователей при принятии экономических решений. Финансовая отчетность также показывает результаты управления ресурсами, возложенными на руководство организации.

Годовая бухгалтерская отчетность в соответствии с Приказом Минфина России от 02.07.2010 г. № 66н (ред. от 06.03.2018 г.) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» включает:

1. Бухгалтерский баланс. Эта отчетность - одна из основных для компаний. В бухгалтерском балансе отражаются активы и пассивы компании, имеющие стоимостную оценку.

2. Отчет о финансовых результатах заполняется на основании фактических данных результативности работы организации. Данная форма включает в себя показатели выручки, а соответственно, и себестоимости, валовую прибыль, расходы (делятся на коммерческие и управленческие), учитываются налоговые обязательства и т.д.

3. Отчет об изменениях капитала считается дополнением к бухгалтерскому балансу и дает пояснение, какие изменения произошли в структуре капитала организации. В данной форме отражается динамика изменения капитала за счет ценных бумаг или переоценки собственности компании.

4. Отчет о движении денежных средств - вид отчетности, который открывает информацию о движении денежных средств организации в любой валюте. Здесь указываются обороты по всем счетам компании, а также наличные денежные средства.

5. Отчет о целевом использовании средств отражает поступившие денежные средства и структуру их расходования. То есть по каким статьям расходов и какие суммы проходили за указанный период.

6. Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах» [5].

Кроме вышеописанных форм отчетности может предоставляться пояснительная записка, а также итоговая часть аудиторского заключения аудиторской проверки и специализированные формы, утвержденные ведомствами и министерствами РФ по согласованию с Минфином.

В пояснительной записке может приводиться оценка деятельности компании. В качестве критериев выступают: широта рынков реализации продукции, в том числе наличие экспортных поставок; репутация фирмы, она может выражаться в известности организации среди клиентов, которые пользуются ее услугами, и так далее; степень обеспечения заданных темпов развития, уровень исполнения плана; показатель эффективности использования имеющихся ресурсов и прочее. Включают в записку информацию о динамике важнейших экономических результатов деятельности организации за несколько лет, описание предстоящих капиталовложений, проводимых мероприятий и прочих сведений, способных заинтересовать пользователей, которым предоставляется бухгалтерская отчетность предприятия.

Некоторые организации в силу законодательных требований должны периодически проходить аудит. В этом случае эти источники могут быть дополнены аудиторскими заключениями. Согласно одной из версий, эти документы следует рассматривать как часть финансовой отчетности. Дело в том, что аудиторские заключения, прежде всего, предназначены для подтверждения достоверности информации, содержащейся в упомянутых выше документах. Поэтому, даже если законодательство не обязывает организации проводить аудит, обращение в соответствующие консалтинговые компании и подготовка этих выводов повысит доверие

владельцев, инвесторов и бизнес-кредиторов к основным документам, составляющим бухгалтерскую отчетность.

Отчетность малых предприятий, не использующих упрощенную систему обложения и не обязанных выполнять аудиторскую проверку, может не включать в себя сведения об изменениях капитала и движении денежных средств, пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, а также пояснительную записку.

Финансовая отчетность организации считается опубликованной в средствах массовой информации, доступными для всех акционеров организации, если публикация фактически проводилась по крайней мере в одном периодическом издании, что может быть определено уставом или решением собрания компании.

Основой для подготовки отчетов являются записи бухгалтерских регистров, которые являются отражением документальной регистрации экономических процессов.

Перед подготовкой бухгалтерской отчетности тщательно проверяется полнота отражения в бухгалтерских регистрах всех документов, относящихся к отчетному периоду. Обновление и дополнение учетных показателей, приведение их в соответствие с фактическим состоянием экономических средств осуществляется путем инвентаризации имущественных и финансовых обязательств.

Отчетность - последний шаг в процессе бухгалтерского учета. Она содержит совокупную информацию о результатах производственной, хозяйственной и финансовой деятельности компании.

Финансовая (бухгалтерская) отчетность организаций классифицируют по признакам и видам отчетности (табл. 1).

Таблица 1 - Признаки классификации финансовой (бухгалтерской) отчетности

Признак классификации	Виды отчетности
По экономическому содержанию	Налоговая статистическая управленческая
По длительности охватываемых периодов	промежуточная (составляется за период меньше года) годовая (составляется 1 раз по итогам года)
По уровню специализации	Общая специализированная
По степени обобщения данных	Первичная консолидированная
По назначению	внешняя внутренняя

Финансовая (бухгалтерская) отчетность утверждается специальным приказом Минфина. Она должна сдаваться в определенные сроки в налоговый орган. Следует отметить, что для налогового органа указанные данные подаются раз в год на основании результатов деятельности за предыдущий период. Сроки подачи составляют три месяца по окончании предыдущего календарного года.

Способы предоставления финансовой отчетности различны. При развитии коммуникационных каналов связи преимущественным способом подачи является электронный вариант. При этом пока поддерживаются и другие способы - посредством направления почтовой службой или непосредственно личная сдача отчетности с приходом в налоговый орган.

Другим государственным органом, куда также направляется информация, является орган статистики. В данном случае полученные данные формируют картину экономической активности организации, динамики и возможностей развития. Собирая подобную информацию от организаций одной отрасли, можно получить представление о процессах, действующих в данной сфере, например, стагнации или роста.

Бухгалтерская отчетность должна обеспечивать надежную и полную картину имущественного и финансового положения организации, ее изменений и финансовых результатов ее деятельности.

Правильной отчетность считается в том случае, если она формируется в соответствии с правилами, установленными в соответствии с нормативными актами, определяющими порядок учета и отчетности на территории Российской Федерации. Информация правдива, если в ней нет значительных ошибок, и пользователи могут полагаться на нее.

Основные признаки достоверности бухгалтерской отчетности являются:

- правдивое представление информации, т.е. соответствие между фактом экономической деятельности, ее квалификацией и оценкой;
- приоритет содержания над формой, т.е. операции учитываются и предоставляются в соответствии с их сущностью и экономической реальностью, а не с юридической формой;
- осмотрительность, т.е. более высокая степень признания в учете затрат и обязательств, чем возможные доходы и активы, не позволяющие создавать скрытые резервы;
- полнота, т.е. информация должна быть полной, с учетом затрат на нее, пропуск может сделать информацию ложной [6, с. 77].

Чтобы бухгалтерская отчетность была полной, в ней следует отражать информацию о деятельности не только самой организации, но и ее филиалов, представительств и иных подразделений.

Управление предприятием - это очень сложный процесс. Понятие «управление» применяется в качестве инструмента достижения организацией коммерческих целей, эффективность менеджмента выступает в качестве способа увеличения выгод для организации.

Финансовая (бухгалтерская) отчетность выступает в качестве основной информационной базы, которая используется для анализа финансового состояния, а также эффективности применения финансовых ресурсов

организации. Что касается анализа деловой активности, т. е. выполнения производственной программы, состояния и эффективности использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов, а также инвестиционной деятельности организации можно произвести на основе управленческого учета и отчетности.

В финансовой отчетности содержатся данные о финансовом состоянии организации: наличии финансовых ресурсов организации, их распределении, а также направлении их использования, информация о финансовых результатах, наличии и движении как собственного, так и заемного капитала, кроме того о денежных потоках, состоянии как дебиторской, так и кредиторской задолженности, при этом состоянии и изменениях основных средств и нематериальных активов, многое другое.

На базе финансовой отчетности осуществляется анализ финансового состояния организации по средствам следующих групп коэффициентов:

- ликвидности;
- платежеспособности;
- финансовой устойчивости;
- рентабельности.

Анализируются направления движения денежных средств, дается оценка эффективности применения как основных, так и оборотных средств, при этом еще и дается оценка эффективности использования как собственного, так и заемного капитала, эффективности инвестиционной деятельности.

На основании полученной информации у внутренних пользователей, есть возможность разработать новые управленческие решения, более того в следующем периоде на основании анализа дать оценку их эффективности.

К внутренним пользователям принято относить:

1. Учредители - лица, которые вложили в компанию капитал при определенной доли риска для получения дохода. Может ли компания увеличить стоимость активов и акций, способна выплачивать дивиденды на них.

2. Руководители (средний и топ менеджмент) - лица, которые выступают для бухгалтерской информации в качестве основных пользователей. Состав информации для них определяется согласно выполняемых функций и занимаемой должности. Для менеджеров принципиально важной выявляются данные о сумме и норме прибыли, уровне денежных средств и любая дополнительная информация, которая необходима для анализа, планирования, оценки, контроля финансового положения и финансовых результатов хозяйственной деятельности организаций.

3. Трудовой коллектив - лица, которых интересует величина заработной плата, премии, а также иные виды материального стимулирования и прозрачность в оплате труда.

Заинтересованными лицами в получении информации из отчетности, например, из такой формы финансовой отчетности, как бухгалтерский баланс, будут выступать кредиторы и банки. Другие отчеты о финансовых результатах работы компании не менее интересны данному типу организаций.

Между анализом хозяйственной деятельности и управлением компанией - прямая взаимосвязь. В ходе анализа выявляются все слабые места, которые подлежат исправлению по средствам принятия управленческих решений. Кроме того, можно выявить сильные и слабые стороны конкретной компании, затем на основании полученных результатов формируются возможности и угрозы для компании, что оформляется в виде SWOT-анализа. В свою очередь SWOT-анализ строится на базе PEST-анализа, где учитывается состояние экономики и даже политическая направленность страны, где функционирует данная организация.

Результаты оценки экономических операций организации для инвесторов и других заинтересованных сторон имеют большое значение. Эта документация важнее, чем даже баланс фирмы. Такое значение связано с тем, что анализ отчетности предприятия содержит не одноэтапную, а динамичную информацию об успехах, достигнутых за определенный период, из-за каких факторов это произошло, каковы масштабы его деятельности. В документации дается представление о тенденциях развития хозяйствующего субъекта, его возможностях не только в прошлом и настоящем, но и в будущих периодах.

Роль финансовой (бухгалтерской) отчетности в рамках управления деятельностью организации очень велика.

В первую очередь при грамотном формировании финансовой отчетности, в ней сразу видно:

- имущественное состояние;
- источники финансирования хозяйственной деятельности;
- финансовый результат деятельности организации;
- направление использования денежных потоков, а также источники их формирования.

На основании анализа финансовой (бухгалтерской) отчетности можно сделать достаточно адекватные выводы о наличии или отсутствии «проблемных» статей, соответственно, недочетов в работе тех или иных подразделений.

Кроме того, на основе финансового результата, полученного в целом, можно судить об эффективности функционирования конкретной организации. При сравнении других расходов и доходов можно судить об эффективности управленческих решений, принятых в направлении временного управления свободными средствами.

Основываясь на анализе финансовой (бухгалтерской) отчетности с использованием системы показателей рентабельности, можно оценить эффективность производственной и хозяйственной деятельности организации. Наличие такого показателя, рассматриваемого как критерий оценки эффективности деятельности, позволяет составить полную картину экономического и финансового состояния организации.

Таким образом, в результате осуществления своей деятельности любая организация должна видеть ее результаты. Помимо этого, существует обязанность организаций подавать информацию о финансовых результатах в соответствующие органы и раскрывать ее перед заинтересованными лицами. Для более структурированного вида предоставления информации разработаны специальные формы финансовой отчетности, посредством которых можно анализировать различные блоки финансовых показателей.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 29.07.2018).
2. Положение по введению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утверждено приказом Минфина от 29.07.1998г. № 34н (в ред. от 11.04.2018 № 74н).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.99. №43н (в ред. от 08.11.10. № 142н)
4. Положение по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010), утверждено приказом Минфина РФ от 27.04.12. №55н (в ред. от 06.04.2015 №57н).
5. Приказ Министерства финансов РФ от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (в ред. от 06.03.2018г.).
6. Тевлин В. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность / В.А. Тевлин. - М.: ТК Велби, Проспект, 2016. - 144 с.

УДК 336.1.07

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫ ЦИФРЛАНДЫРУ АЯСЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ ОРТАЛЫҚТАНДЫРЫЛМАҒАН ҚАРЖЫ САЛАСЫНЫҢ ДАМУЫ

ИГЛИКОВА Д.Д.

магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

УЛАКОВ Н.С.

э.ғ.к., доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

Бүгінде Интернет-экономика дамушы елдерде жылына 25% -ға дейін өседі, ал экономиканың бірде-бір секторы тіпті мұндай қарқынға ілесе де алмайды. Барлық жаһандық деректердің 90% соңғы екі жылда жасалды. Қазірдің өзінде Интернетке 35 миллиард құрылғы қосылды және деректермен алмасады - бұл көрсеткіш бүкіл әлем халқынан бес есе жоғары. Сонымен қатар, Үкімет пен корпорациялар жыл сайын жаңа, кең тараған құбылысқа қарсы кибершабуылдарға қарсы іс-қимылдарға шамамен жарты триллион доллар жұмсайды [1].

Қазақстанның экономикасында негізгі салаларды цифрландыру қарқынын жеделдетусіз әрі қарай өсу мүмкін емес. Осыған байланысты Қазақстанда «Сандық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы құрылды. Бағдарламада ауыл шаруашылығы, өндіру және энергетика салаларында, көлік және логистика, электрондық сатуды дамыту, медицина мен фармацевтика цифрландыру, стартаптардың экожүйесін дамыту сияқты экономиканың салаларында сандық түрлендіруді орнатудың негізгі мақсаттары көрсетілген. Сонымен қатар бағдарлама экономиканың басқа салаларын трансформацияламаса шешілмейтін бірнеше қателіктер бар екенін атап айтқан жөн. Сондықтан, осы бағдарламаның мақсатты параметрлеріне қаржы нарығын цифрландыруды енгізу керек, ол өз алдына жалпы экономиканың маңызды бөлігі және экономиканың секторлары арасында қаржылық ресурстарды қайта бөлуші болып табылады.

Цифрландыруды нығайту жаңа қоғамды құруға әкеледі, онда адами капитал белсенді түрде дамиды, болашақтың білімі мен дағдасы жас кезден нығаяды, автоматтандыру мен басқа жаңа технологияладың есебінен бизнестің жұмыс жылдамдығы мен тиімділігі артады, ал азаматтардың өз мемлекетімен байланысы ашық және қарапайым болады.

Сандық технологиялар біздің өміріміздің барлық ақпараттық және қаржылық салаларын, сондай-ақ халық шаруашылығының өнеркәсіптік және әлеуметтік салаларының маңызды бөлігін қазірдің өзінде қамтыды.

Сандық технологияларды қолдану арқылы құрылған экономиканың жаңа секторларын одан әрі дамыту қажет.

ҚР Президенті 2018 жылғы 10 қаңтардағы Қазақстан халқына Жолдауында «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері» атап өткеніндей: «Өнімді экспорттауға баса назар

аудары отырып, біздің кәсіпорындарды жаңғыртуға және цифрландыруға бағытталған жаңа құралдарды әзірлеу және тестілеу қажет ... Мемлекеттік органдардағы процестерді, соның ішінде олардың халықпен және бизнеспен қарым-қатынасын цифрландыру маңызды болып саналады» [2].

Қазақстанда қазіргі кезде электронды сауда рыногы «Электрондық сауданы жүзеге асыру ережелерімен» регламенттелінеді. Сонымен қатар Қазақстанда электрондық сауда процесінде жасалған мәмілелер дәстүрлі мәмілелер сияқты құжаттармен реттелетінін атап өту керек.

Қазақстан Республикасының Салық кодексінің 25.12.2017 ж. қабылдануымен экономиканың үдемелі өсуін қамтамасыз ету үшін салық жүйесін белсенді жаңғырту жүргізілуде, дегенімен де бұл үшін кешенді жүйені жетілдіру қажет [4].

Бұл проблема крипто-валюта нарығының және блокчейн технологиясының қарқынды дамуымен тереңдей түсуде. Электрондық коммерция секторының ағымдағы даму үдерісі орталықтандырылған қаржы саласында мемлекеттің алдында туындап тұрған бірқатар проблемаларды дереу шешуді талап етеді.

Блокчейн деректерін бөлудің орталықтандырылмаған сақтау технологиясы қазіргі кезде Қазақстанда бірте-бірте шындыққа айналууда. Мемлекеттік сектор мен қаржы секторы осы технологиядағы үлкен перспективаны және қызығушылық танытып отыр. Блокчейнде ақша жүйесінің жаһандық трансформациясын жүзеге асыруға барлық алғышарттар бар. Ірі деректер және байланыстың барлық жерде қолжетімділігі «бірлескен тұтыну экономикасын» құру негізінде салынатын, үдемелі қарқынмен жаһандық масштабта таралатын факторлардың бірі болып табылады.

Блокчейн жүйесіндегі орталықтандырылмаған дерекқорды қалыптастыру технологиясы салық төлеушілердің қаржы операцияларының тізбегін қадағалауға және оларды ҚҚС қайтару кепілдігімен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Өздеріңіз білетіндей, ҚҚС заңсыз есепке алуға және қайтаруға мүмкіндік беретін бірқатар «схемалар» бар, сондықтан бұл мәселенің өзектілігі күмән туғызбайды.

Біздің пікірімізше, ҚҚС-тың барлық айналымын банктердегі жеке есеп айырысу шотына аударуға болады, ал барлық операцияларды блокчейн элементтері бар жүйеде сақтауға болады - бұл деректерді өзгеріссіз және қауіпсіз сақталуын қамтамасыз етеді. Яғни ешкім ҚҚС мәмілесін қосып немесе жоя алмайды. Жүйенің қатысушылары банктер мен мемлекеттік органдар болуы мүмкін. ҚҚС есебіне түскен қаражаттар, тек ҚҚС төлеу үшін басқа контрагентке немесе бюджетке аудару үшін ғана пайдаланылуы мүмкін.

Қазақстан салық салу саласында бірқатар қиындықтарға тап болуды, өйткені криптовалютаны өндіруге және пайдалануға заңмен тыйым салынбаған, бірақ криптовалютасыны қолданумен жүргізілетін мәмілелер криптовалютаның мәртебесі реттелмегендіктен қиындық туғызады. Майнерлер өздігімен жеке табыс салығын 10% мөлшерінде есептеп, төлеуге міндетті [4]. Олар сондай-ақ жыл сайынғы декларацияны тапсыру керек. Айта кету керек, мұндай мақсаттар үшін жеке кәсіпорын немесе жауапкершілігі шектеулі серіктестікті тіркеу қажет емес [5].

Электрондық сауданы дамыту ел дамуының басым бағыттарының бірі болып табылады, соңғы уақытта Қазақстанда салық төлеушілерге ыңғайлы болу үшін көптеген жұмыстар атқарылды. Мәселен, электрондық үкіметтің бағдарламасы аясында Халыққа қызмет көрсету орталықтарымен бірлесіп, салық төлеушілерге салық берешегінің жоқтығы туралы анықтама беру қызметі ұсынылады. Барлық жерде дара кәсіпкер ретінде автоматтандырылған онлайн-тіркеу қызметі енгізілді және патент беріледі.

01.01.2018 ж. жағдай бойынша мемлекеттік кіріс органдары - мемлекеттік қызметтердің 52 түрін (32 салық және 20 кеден бағыты бойынша) көрсетеді. 34 қызметі (немесе 65,4%) электронды түрде, оның 29-ы «Азаматтар Үкіметі» мемлекеттік корпорациясы арқылы баламалы негізде қол жетімді. 42 үлкен қабылдау және өңдеу орталықтарында, электронды кезектерді басқару және сапаны бақылау жүйесі орнатылған [6].

2017 жылдың қорытындысы бойынша электронды түрде ұсынылған салық есептілігінің үлесі 95% құрады, бұл ақпараттандыру деңгейін сипаттайды.

Салық төлеушілер деректерді онлайн режимде мәліметтерді беру функциясы бар бақылау- кезең-кезеңмен көшіру бойынша жұмыс жүргізілуде. Бүгінгі күні мұндай онлайн кассалық машиналарды қолданатын 56 мың салық төлеуші тіркелген.

«Электронды шот фактура» жүйесін енгізу аясында көптеген жұмыстар жүргізілді. 2015 жылдан бастап, бұл жүйенің артықшылықтарына сенген кәсіпкерлердің көбі шот фактураны электронды түрде рәсімдейді. Осылайша, 01.01.2018 ж. жағдай бойынша электронды шот-фактуралардың 90 000-нан астам пайдаланушысы тіркелді, оның ішінде 21,4 млн электрондық шот-фактура 7,6 трлн. теңге сомасына жазылып берілді [6].

2012 жылдан бастап Қазақстанның салық қызметі Салық әкімшіліктерінің Ішкі еуропалық Ынтымақтастық ұйымының (ЮТА) толық мүшесі болып табылады. Қазақстан салық салу мақсаттары үшін транспаренттілік және ақпарат алмасу бойынша Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының (ЭЫДҰ) Жаһандық форумның мүшесі болып табылады. 2011 жылдан бастап Салықтық әкімшілендіру жүйесін реформалау жобасын Дүниежүзілік банкпен бірлесе жүзеге асырылуда. Жобаның негізгі мақсаты - экономикалық дамуды ынталандыратын және Қазақстан Республикасы экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыратын тұрақты, тиімді жұмыс істейтін салық жүйесін қалыптастыру болып табылады.

Бұдан басқа, республиканың ДСҰ-ға кіруі салық заңнамасын осы ұйымның талаптарына сәйкес келтіруді талап етті. Сондықтан, салық заңнамасын жетілдіру мәселесінің маңыздылығы мен өзектілігі күмәнданбайды. Сонымен қатар жеке және жиі өзгерістерді енгізу салықтық жинау жүйесін түбегейлі жетілдіре алмайды және елдегі іскерлік ахуалдың және бюджет кірістерінің тұрақтылығына кепілдік бермейді.

Бірақ жағдай өзгермейді. Бұрынғыдай салық заңнамасы тиісті заңнамалық актілерді әзірлеуге байланысты мерзімді түрде қаралады, түрлі түзетулер, толықтырулар мен түзетулер енгізеді.

Әлемдегі салық салудың өзекті мәселелерінің бірі - салық базасын нақтылау қиындығы және пайданың ығысуы, ол халықаралық деңгейде Base Erosion and Profit Shifting — BEPS. Әрине, бұл мәселе белгілі бір дәрежеде Қазақстанның қаржы кеңістігінде көрінуі тиіс. Бұл, ең болмағанда, электрондық коммерция нарығының қарқынды өсуіне негізделген.

Салық базасын нақтылау қиындығының себебі жаһандық экономиканы цифрландыру жағдайында бизнес процестерінің жоғары интерактивтілігі мен ұтқырлығы болып табылады. Капиталдың еркін қозғалысы, құқықтық және технологиялық кедергілерді төмендету және бизнесті жүргізудің технологиялық нысандарының жылдам таралуы (интернет-дүкендер, мобильді қосымшаларды онлайн сату) айналымды және кірісті бақылау үдерісін қиындатады. Ол нәтижесінде салықтық түсімдердің қорытынды сомасын табиғи түрде төмендетеді.

Көп жағдайда ұлттық экономикалардың жаһандану дәрежесі осы процестердің оларға қалай әсер ететінін айтарлықтай анықтайды. Бүгінде салық базасын нақтылау қиындығының процесі Қазақстан үшін де өзекті болуы мүмкін. Соңғы уақытта Қазақстанда электронды коммерцияны дамыту қарқыны едәуір артты.

Алайда, осы сектордағы қарқынды өсім ішкі транзакциялардың төмен үлесімен жүреді. Қазіргі уақытта қазақстандық карталар бойынша төлемдердің 90 пайызы шетелдік онлайн-сатушылар шоттарына түседі. Осылайша, сауда-саттық мәмілелерінің негізгі үлесі ұлттық салықты айналып өтеді, яғни мәмілелер Қазақстан Республикасының республикалық бюджетіне ҚҚС төлеместен жүзеге асырылады. Бұдан басқа, заңды мекен-жайдың міндетті түрде болуын талап етпейтін электрондық коммерция ерекшелігі кәсіпкерлердің тұрғылықты жерін анықтауда қиындықтар туғызады.

Жалпы алғанда, Қазақстандағы қаржылық қатынастарды одан әрі цифрландыруға кедергі болып, қаржы секторының мемлекеттік ақпараттық жүйелермен және дерекқорлармен, қашықтағы тұтынушыларды сәйкестендірудің әмбебап механизмімен және халықтың қаржылық сауаттылығының жеткіліксіз деңгейімен электрондық өзара әрекеттесудің бірыңғай стандарттарының болмауы болып табылады.

Әдебиеттер тізімі

1. «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 12 желтоқсандағы № 827 қаулысы

2. Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2018 жылғы 10 қаңтар «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері»

3. «Электрондық сауданы жүзеге асыру қағидаларын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің м.а. 2015 жылғы 25 қарашадағы № 720 бұйрығы

4. «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Қазақстан Республикасының Кодексі (Салық кодексі) Қазақстан Республикасының Заңы 2017 жылғы 25 желтоқсандағы № 121-VI ҚРЗ (21.07.2018 ж. жағдай бойынша өзгерістер мен толықтырулармен)

5. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі (жалпы бөлім) Қазақстан Республикасының Кодексі 1994 жылғы 27 желтоқсандағы (21.07.2018ж. жағдай бойынша өзгерістер мен толықтырулармен).

6. Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің Мемлекеттік кірістер комитеті. Ресми интернет-ресурс. [http:// kgd.gov.kz](http://kgd.gov.kz)

УДК 331.105

РОЛЬ И МЕСТО ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В ВЫБОРЕ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ В РЕГИОНАХ.

ИСАНОВ А.С.

Преподаватель, магистр
кафедра «Банковский менеджмент и финансовые рынки» КЭУК

Сознательный выбор профессии – вопрос сложный. Сегодня в мире существует более 10 тысяч профессий, а включая специальности, специализации, квалификации, – свыше 40 тысяч. Тревога родителей за карьеру детей и интерес абитуриентов к будущей специальности вполне объясним и понятен: профессия приобретает на долгие годы, может, на всю жизнь.

Работа должна быть любимой и интересной, с ощущением смысла и значимости деятельности, которую он выполняет. Для этого нужно сделать осознанный выбор еще в школьном возрасте.

Учитывая острую проблему профессионального самоопределения детей, мы взяли на себя роль профессиональных консультантов. По многолетнему опыту подготовки профессиональных кадров дадим несколько советов.

Родители должны прислушиваться к ребенку, разговаривать с ним о его интересах и увлечениях. О какой работе он уже знает? Какие профессии ему не нравятся и почему? Главное – развить в ребенке желание к самонаблюдению и самоидентификации. Такой самоанализ вполне оправдан.

Вмешиваясь в выбор ребенка, не стоит давить, критиковать или отговаривать. Он выбирает ту работу, которая должна сделать его счастливым. Помимо слабых сторон ребенка, помните и о его сильных сторонах. Чем больше последних востребовано в той или иной сфере экономики, тем ближе вы к правильному выбору профессии [1].

Проанализируйте ситуацию на рынке труда, где с каждым годом появляются новые профессии. Будьте готовы к тому, что придется регулярно повышать квалификацию, осваивать смежные специальности. Не бойтесь, что выбор профессии в 11 классе кардинальным образом определит всю судьбу. Изменение выбора, освоение новой специальности сделают ребенка ценным специалистом, востребованным в междисциплинарных областях деятельности. Первая профессия в любом случае пригодится: например, первое образование юриста поможет эксперту-оценщику по своему второму образованию разобраться в сложных вопросах оценки наследуемого имущества или оценки залога.

Залогом успеха вышеуказанных задач и проблем на сегодняшний день является качественная профориентационная работа. Основная задача профориентации — создание и совершенствование научно обоснованной системы, обеспечивающей оптимальное профессиональное самоопределение личности.

Профориентация включает: профосвещение и профконсультацию (диагностика); профактивизацию; профессиональное обучение; профподбор; производительный труд; трудоустройство (профотбор); социальную и профессиональную адаптацию в условиях профессиональной деятельности.

Средствами реализации профориентации являются учебная деятельность, разнообразные виды вне учебной деятельности — познавательная, игровая, коммуникативная, имитационная, общественно-политическая и др., трудовое воспитание, политехническое образование, общественно полезный производительный труд.

Концепция профориентации строится на принципах единства взаимосвязи и преемственности всех этапов: довузовского и послевузовского. Для ее реализации необходима разработка комплексной программы, предусматривающей мероприятия, осуществляемые социальными институтами, участвующими в профориентации и направленные на разрешение основного, объективно существующего противоречия между потребностями общества в кадрах и интересами личности в профессиональном самоопределении.

Так, например, проведенная профориентационная работа преподавателями Карагандинского Экономического Университета г.Караганды по Абайскому району дают свои плоды. Этому свидетельствуют положительные статистические результаты (Диаграмма 1.).

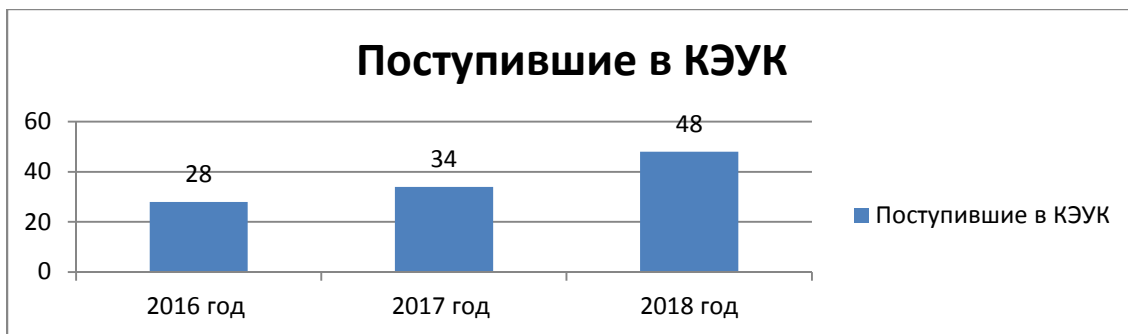


Диаграмма 1. Количество поступивших абитуриентов в КЭУК [2].

Как видно в «Диаграмме 1» количество поступивших в КЭУК с 2016 года по 2018 года увеличилось с 28 абитуриента до 48 абитуриента. Подобная статистика наблюдается и по другим районам Карагандинской области. Такие высокие результаты пришли благодаря следующим факторам:

- 1) Качественная профориентационная работа преподавателей и сотрудников;
- 2) Активное участие студентов-волонтеров;
- 3) Активное привлечение школьников к участию предметных олимпиад и культурно-массовым мероприятиям;
- 4) Создания условия для студентов (инфраструктура, электронная библиотека, общежитие);
- 5) Предоставление специальностей, которые востребованы на рынке труда;
- 6) Высокий уровень трудоустройства;
- 7) Усиленное изучения иностранных языков;
- 8) Сотрудничество с отечественными и зарубежными ВУЗами;
- 9) Социальные условия для студентов (Ректорские гранты, финансовые льготы);
- 10) Обмен студентами по программе академической мобильности.

Такие выше указанные факторы положительно влияют на осознанный выбор абитуриентов и их родителей. Абитуриенты и их родители не будут бояться завтрашнего дня. Так как КЭУК стремится дать качественное образование на долгие годы, которое дает преимущество в конкурентной борьбе.

На этапе обучения у наших студентов также появляется возможность практиковаться по будущей профессии. В университете работают практические лаборатории: «Электронный налоговый комитет» (инициирована налоговым комитетом по Карагандинской области), Виртуальное предприятие (компанией «Гефест Караганда»), база «Отдел криминалистики» (ДВД области). Наряду с этим студенты третьего курса формируют практические навыки, обучаясь непосредственно на местах - в филиалах кафедр государственных учреждений регионального и республиканского уровней, финансовых организациях, юридических учреждениях, частных компаниях и на предприятиях. Эти навыки позволяют выпускникам успешно трудоустроиться после окончания университета.

Как известно, современное образование расширяет границы, поэтому в стенах Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза у студентов есть возможность пройти языковую подготовку в формате «IELTS» или «TOEFL» или дополнительно изучить иностранные языки: английский, арабский, китайский и другие.

В рамках партнерских соглашений студенты КЭУК окунаются в академическую среду вузов стран дальнего и ближнего зарубежья, изучают национальные особенности и традиции, расширяют свою языковую практику в вузах-лидерах мирового образовательного пространства – МГУ им. М.В. Ломоносова, Финансовом университете при правительстве РФ, Санкт-Петербургском государственном университете, Karintia University of applied sciences в Австрии, Kodolanyi Janos University of applied sciences в Венгрии, Solbridge, international school of business, Woosong university в Южной Кореи, Кубанском государственном аграрном университете. Продолжительность зарубежных стажировок – от одного до шести месяцев [3].

Становлению креативных профессионалов, патриотичных и проактивных граждан социума способствуют продвинутые подходы руководства Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза (КЭУК), сделавшие вуз инновационным не только благодаря мерам, принятым в учебно-методическом и научно-исследовательском аспектах, а также созданию мощной материально-технической базы.

Внедрение диджитализации в учебный процесс вуза в форме массовых онлайн - курсов (МООС) ведущих преподавателей для студентов Казахстана и других зарубежных вузов, используя при этом международный опыт, показало свою актуальность в сфере дистанционного обучения.

Кроме того, воплощением идеи цифровизации учебного процесса в реальность стало создание Центра обслуживания студентов КЭУК (ЦОС). ЦОС - сервисный центр, созданный для удобства студенческой молодежи по предоставлению услуг административного, консультативного характера по учебно-образовательному процессу по принципу «одного окна» на основе высоких стандартов обслуживания. Создание ЦОС позволило трансформировать образовательную и научную политику вуза в цифровую среду и создать базу для формирования SMART-университета, стремящегося к достижению конкурентных позиций в мировом образовательном пространстве [4].

Пожелаем выпускникам школ и лицеев найти вуз, где обучение будет плодотворным, интересным, незабываемым, вуз, который впоследствии станет не только альма-матер, но и будет сочетать интересное настоящее и успешное будущее.

Использованные материалы:

1. Самоопределение будущего. Профориентация/ Г. Е. Накипова, С.К.Мажитова // Индустриальная Караганда. - 2014. - №84-85. - С. 4.
2. Статистические данные по набору приемной комиссии КЭУК на 2016-2018 г.г. Направление: регионы. Абайский район, Карагандинская область, Республика Казахстан.
3. Сабитова М.П. К вопросу о концепции профориентации и месте вуза в ее реализации /М.П. Сабитова// «Проблемы сокращения времени адаптации выпускников на производстве и профессиональная адаптация студентов»: Тезисы докладов республиканской научно – практической конференции. – Караганда, 1991. – с.116 – 117.
4. Интеграция в бизнес-сообщество / Л.А. Талимова, Г.Калакабаева, К. Ермакова // Индустриальная Караганда. - 2018. - №25. - С. 4.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

КРАСОТА Е.В.,

к.э.н., доцент,

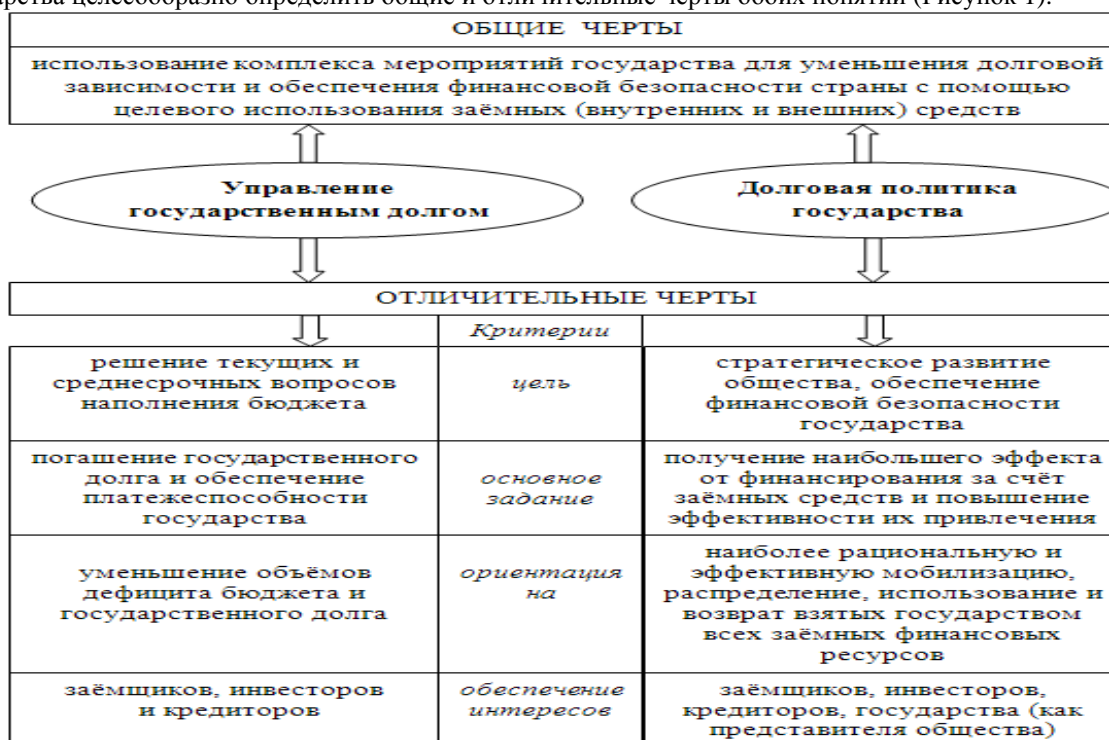
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Реалии экономической жизни XXI века, глобализационные процессы, внедрение новых экономических политик правительств разных стран, непрерывное вмешательство информационных технологий в общественную жизнь требуют нового подхода в исследовании макроэкономических явлений и процессов. Прежде всего, в финансовой политике происходит переориентация исследований с управления государственным долгом на выяснение экономической сущности долговой политики государства и обоснование её значимости для обеспечения стабильного роста экономики в долгосрочном периоде.

Актуальность темы определяется тем, что долговая политика государства является весомой частью общей макроэкономической политики, она влияет на все стороны национальной экономики – её финансовые возможности, долговую нагрузку, уровень благосостояния населения страны.

Большинство исследователей постсоветского пространства преимущественно рассматривают понятие «управление государственным долгом», акцентируя внимание на негативных последствиях влияния долга на финансовую политику страны. В то же время понятие «долговая политика» встречается значительно реже и, как правило, в качестве синонима предыдущего понятия. Однако эти понятия не являются абсолютными синонимами, «долговая политика государства» является более широким и включает в себя понятие «управление государственным долгом».

Для лучшего понимания экономической сущности и практического значения долговой политики государства целесообразно определить общие и отличительные черты обоих понятий (Рисунок 1).



Примечание – Составлено автором самостоятельно

Рисунок 1 – Общие и отличительные черты понятий «управление государственным долгом» и «долговая политика государства»

Общими чертами понятий «управление государственным долгом» и «долговая политика государства» является то, что они предусматривают использование комплекса определённых мероприятий, которые осуществляет государство посредством соответствующих органов, для уменьшения долговой зависимости и обеспечения финансовой безопасности государства посредством целевого использования заёмных средств.

Если основным заданием политики «управления госдолгом» является погашение последнего и обеспечение платежеспособности государства, то ключевым заданием «долговой политики государства»

является получение наибольшего эффекта от финансирования за счёт заёмных средств и повышение эффективности их привлечения. При использовании политики «управления госдолгом» в первую очередь учитываются интересы заёмщиков, инвесторов и кредиторов. В то же время «долговая политика государства» ориентируется не только на интересы кредиторов и инвесторов, но, главным образом, на интересы самого государства как представителя определённого общества. Если первая политика («управления госдолгом») нацелена на решение текущих и среднесрочных вопросов наполнения бюджета, то вторая («долговая политика государства») – на стратегическое развитие общества. В то время как первая политика ориентируется исключительно на уменьшение объёмов дефицита бюджета и государственного долга, то вторая – на наиболее рациональную и эффективную мобилизацию, распределение, использование и возврат взятых государством всех заёмных финансовых ресурсов с целью обеспечения финансовой безопасности государства и гармонизации интересов заёмщиков и кредиторов [1, с.54-55].

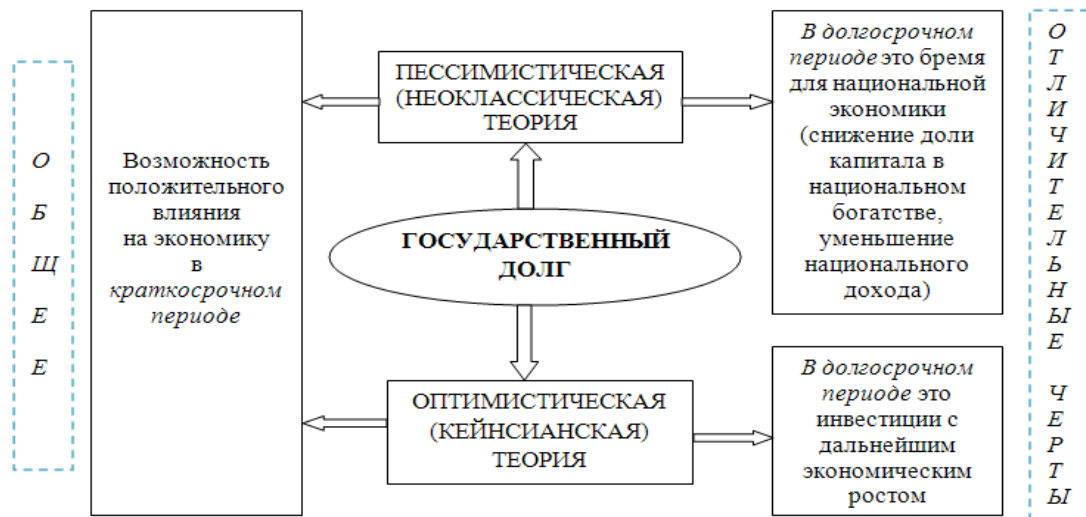
Таким образом, понятие «долговая политика государства» является более широким, чем понятие «управление государственным долгом». Она является составляющей частью финансовой политики, которая координируется с бюджетной, налоговой, денежно-кредитной политиками государства. Главными целями долговой политики государства являются стабилизация экономики, прирост ВВП, полная занятость, финансирование различных социальных программ, увеличение ресурсов для поддержки предпринимательской деятельности, привлечение иностранных инвестиций.

Одним из показателей эффективности долговой политики является уменьшение размера государственного долга, его нисходящая динамика и структура. Государственный долг является неотъемлемой составляющей экономической реальности многих стран в современном мире, и длительное время ведутся споры о целесообразности использования государственных заимствований, кредитов, приводящих к формированию и увеличению государственного долга. Таким образом, государственный долг является ключевой категорией и объектом осуществления макроэкономической политики государства в целом и долговой политики в частности.

Государственный долг как совокупность долговых обязательств государства перед всеми кредиторами – физическими и юридическими лицами, международными организациями, иностранными государствами – является довольно сложным и неоднозначным явлением. С одной стороны, он дает возможность решить существующие экономические проблемы, а с другой стороны обостряет их. Государственный долг влияет почти на все процессы экономической жизни страны: бюджетный дефицит и размер денежной массы в обращении, экономический рост и распределение доходов, сокращение или расширение совокупного спроса и предложения, уровень потребления и сбережений, международную платежеспособность и кредитный рейтинг государства. При этом государственный долг может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на экономику. С одной стороны, привлечение финансовых средств означает поступление дополнительных ресурсов, которые могут дать толчок экономическому росту, но в то же время это может ограничить инвестиционную активность в стране и спровоцировать долговой кризис. Таким образом, государственный долг может выступать как средство для дальнейшего экономического роста или, наоборот, как фактор усиления угроз и рисков.

Как экономическая категория государственный долг имеет сложный и неоднозначный характер. Мировая экономическая мысль представляет различные, иногда противоположные точки зрения на его экономическую сущность и влияние на национальную экономику. Первый подход формирует классическая (неоклассическая), или пессимистическая теория долга (А.Смит, Д. Рикардо, Т.Р.Мальтус и другие). Второй подход представлен кейнсианской, или оптимистичной теорией долга (Дж.М.Кейнс, У.Беверидж, Э.Хансен, Р.Масгрейв и другие). Несмотря на значительные различия, у них есть некоторые общие черты, что показано на Рисунке 2.

На протяжении XVIII – XIX вв. доминирующим был пессимистический подход относительно государственного долга, согласно которому он считался нецелесообразным для государства, поскольку не способствует развитию экономических отношений и повышению благосостояния населения страны.



Примечание – Составлено автором самостоятельно

Рисунок 2 – Общие и отличительные черты пессимистической и оптимистичной теорий государственного долга

В отличие от неоклассиков, в XX в. кейнсианцы доказывали, что привлеченные государством средства способны приумножать инвестиции и увеличивать совокупное потребление в экономике, соответственно увеличивая и совокупный спрос. Их заслугой является разработка концепции о мультипликативном эффекте роста совокупного спроса вследствие увеличения государственных расходов за счет заимствований. Эффективный совокупный спрос оказывает импульс к расширению производства, что влечет за собой еще больший рост совокупного спроса. Такой мультипликативный эффект позволяет государству своевременно обслуживать государственный долг. Логика кейнсианских представлений о значении государственного долга на национальную экономику можно представить в таком формализованном виде:

$$D_t \uparrow \Rightarrow I_t \uparrow \Rightarrow AD_t \uparrow \Rightarrow Y(GDP)_{t+1} \uparrow \Rightarrow AD_{t+1} \uparrow \Rightarrow i \cdot D_t \uparrow$$

где D_t – государственный долг в текущем периоде;

I_t – инвестиции в текущем периоде;

AD_t – совокупный спрос в текущем периоде;

$Y(GDP)_{t+1}$ – валовой внутренний продукт (ВВП) в следующем периоде;

AD_{t+1} – совокупный спрос в следующем периоде;

$i \cdot D_t$ – обслуживание государственного долга.

Экономическая наука второй половины XX – начала XXI вв. не только развила пессимистическую и оптимистическую теории государственного долга, но и предложила новые подходы. Так, последователь кейнсианства А.Лернер считал, что целью всех финансовых сделок государства является не балансирование бюджета государства, а достижения сбалансированности экономики в целом. Он вполне справедливо считал, что внешний и внутренний долг имеют различные последствия для экономики. Внутренний государственный долг не приводит к перекладыванию бремени, поскольку происходит лишь перераспределение доходов между поколениями. Относительно внешнего долга, то важно определить с какой целью делаются займы – для финансирования текущих или капитальных расходов. Если займы берутся для финансирования текущих расходов, то внешний долг ложится тяжелым бременем на плечи будущих поколений, поскольку уровень их потребления сократится на величину расходов по обслуживанию долга. Если же займы используются для развития реального сектора экономики, то проблема заключается в продуктивном использовании полученных средств. Кроме того, государство в любой момент может прибегнуть к другим методам уменьшения долгового бремени, например, увеличив денежную массу или доходную часть бюджета благодаря повышению налогов и т.д. [2].

Подобной точки зрения придерживается и современный американский экономист Р.Барро. По его убеждению долговое финансирование за счет внутренних (но не внешних) заимствований не может значительно влиять на экономику, а финансирование дефицита государственного бюджета как за счет долгов, так и благодаря повышению налогов являются равноценными способами привлечения денежных средств [3]. Известные широкой общественности современные американские экономисты К.Макконнелл и С.Брю считают, что государственный долг позволяет избежать проблемы перенакопления сбережений. [4, с. 457].

Заслуживает внимания взгляды на сущность государственного долга лауреата Нобелевской премии в области экономики Дж.Ю.Стиглица. Как последователь кейнсианской теории он является сторонником активного государственного вмешательства в экономику, выступает непримиримым критиком жесткой

бюджетной экономии в кризисных условиях, в период макроэкономической нестабильности. По его мнению, жесткая бюджетная экономия способна еще больше обострить кризисные явления, уничтожить платежеспособный спрос и нивелировать рост экономики. Поэтому государство должно осуществлять дефицитное финансирование своих программ и увеличивать государственный долг в период длительной рецессии и макроэкономической нестабильности [5, с. 622].

В то же время представители современной неоклассической школы, в частности А.Лаффер, Р.Манделл, М.Фалдстайн и другие, отрицают целесообразность дефицита государственного бюджета и государственного долга. Они утверждают, что, выходя на рынок кредитных ресурсов, государство вытесняет частных инвесторов. В конечном счете, это приводит к сокращению инвестиций в реальный сектор экономики. Дж.Бьюкенен утверждает, что на правительства, которые имеют доступ к заемным ресурсам, почти не действуют политические стимулы по их эффективному использованию в долгосрочной перспективе. Более того, государственные займы в отличие от их коммерческих аналогов фактически блокируют стремление к эффективным фискальным операциям. Наиболее оптимальным способом предотвращения политических злоупотреблений бюджетным дефицитом и государственным долгом является установление конституционных ограничений государственного долга.

Таким образом, государственный долг перестал трактоваться как однозначно негативное явление. Мировой опыт свидетельствует, что государственный долг в определенных допустимых пределах не приводит к негативным последствиям для национальной экономики. Однако его чрезмерная величина (более 60% ВВП) может вызвать серьезные нежелательные последствия, сопровождающиеся выплатой значительных сумм процента по обслуживанию государственного долга, а соответственно, уменьшением доходов населения и сокращением сбережений, вытеснением частных инвестиций, замедлением экономического роста. Негативное влияние чрезмерной долговой нагрузки на темпы экономического роста иллюстрирует так называемая долговая кривая Лаффера (Рисунок 3).

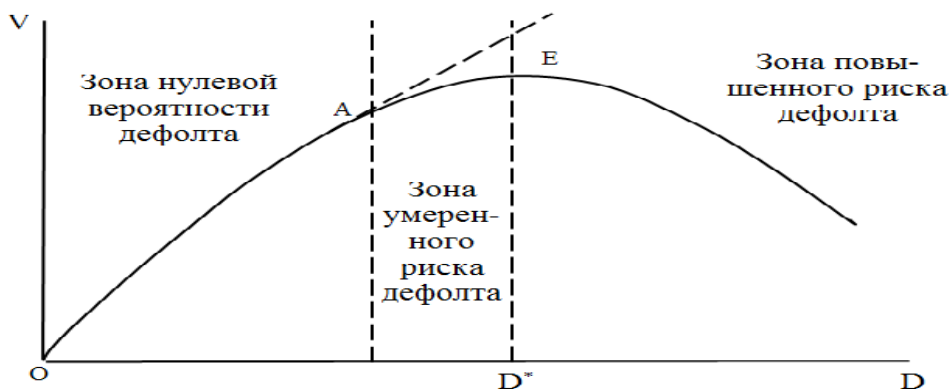


Рисунок 3 – Долговая кривая Лаффера

Долговая кривая Лаффера – это кривая, которая показывает оптимальный уровень внешней задолженности страны (D^*), что позволяет ей продолжать обслуживать долг. Если на отрезке OA происходит пропорциональное увеличение темпов экономического роста при наращивании долговой нагрузки, то на промежутке AE темпы экономического роста замедляются при дальнейшем наращивании объема заимствований. Когда размер долга становится слишком большим ($D > D^*$), то страна может прекратить долговые выплаты и объявить дефолт, от чего пострадает и страна-кредитор.

По данным экспертов МВФ влияние долговой нагрузки на темпы экономического роста определяется следующей формулой:

$$b_t = 1 + i_t(1 + \pi_t) \cdot (1 + g_t) \cdot b_{t-1} - 1 + d_t + e_t,$$

где b_t – объем долга к ВВП,

i_t – процентная ставка, по которой уплачивается долг;

π_t – темп инфляции;

g_t – темп прироста реального ВВП;

d_t – темп прироста первичного дефицита к ВВП,

e_t – дополнительная случайная величина, учитывающая оценочные бухгалтерские коррективы первичного дефицита [6].

С точки зрения кредиторов целесообразнее поддерживать платежеспособность должника на оптимальном уровне, прежде всего за счет реструктуризации долга, что дает возможность стране-должнику направить высвободившиеся средства на развитие национальной экономики. Если же размер долга становится слишком большим, то страна может прекратить долговые выплаты и объявить дефолт, от чего пострадает как страна-реципиент, так и страна-кредитор.

Таким образом, формирование эффективной долговой политики государства является одной из приоритетных задач каждой страны, прежде всего в условиях макроэкономической нестабильности. Главными

целями долговой политики государства являются стабилизация экономики, рост ВВП в долгосрочном периоде, полная занятость, увеличение ресурсов для поддержки предпринимательской деятельности, привлечение иностранных инвестиций. Поскольку влияние государственного долга на безопасность и стабильность экономики возрастает, то управление государственным долгом является главной задачей долговой политики и охватывает весь комплекс мероприятий, связанных с долгом.

Главными чертами долговой политики, отличающую ее от других видов политики, является то, что она – с одной стороны – учитывает интересы государства как представителя общества, а с другой стороны – интересы кредиторов, инвесторов, заемщиков. Важную роль в управлении государственным долгом играет доверие инвесторов к экономической политике, которую проводит правительство. Если такое доверие существует, гибкость долговой политики повышается, то негативные последствия государственного долга практически полностью нивелируются.

Таким образом, эффективное проведение долговой политики государства способствует более рациональному использованию привлеченных средств, уменьшению государственной задолженности, обеспечивает финансовую безопасность страны и создает необходимые условия для преодоления нестабильности в экономике.

Список литературы:

1. Красота Е.В. Экономическая сущность и практическое значение долговой политики государства // Actual Problems Of Social Sciences. – Tbilisi: International Publishing House “Progress”, 2017. – 80 p.
2. Lerner A. P. The Burden of Debt // The Review of Economics and Statistics. – 1961. – Vol. 43, №. 2. – P. 139-141. – Режим доступа:
https://www.dpipe.tsukuba.ac.jp/~naito/teaching_web/public_economics_2013_web/lerner_Re_stat_1961.pdf
3. Barro R. On the Determinants of the Public Debt // Journal of Political Economy. – 1979. – Vol. 87 (5). – P. 940–971. – Режим доступа:
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.455.8274&rep=rep1&type=pdf>
4. McConnell C. Macroeconomics: Principles, Problems, and Policies / Campbell McConnell, Stanley Brue, Sean Flynn. - McGraw- Hill Education, 2011. - 528 p.
5. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц – М. : Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
6. World economic Outlook, October 2012 / Coping with high debt and slugging growth. – Режим доступа:
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/text.pdf>

УДК 338:37.05

ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

КУРМАНОВА Г.К.,

к.э.н.,

СУХАНБЕРДИНА Б.Б.,

к.э.н.,

ДИДОРЕНКО А.С.

студентка

Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет

Высокий уровень образованности общества способствует развитию любого государства. В 1988 году в Париже на всемирной конференции ЮНЕСКО «Высшее образование в XXI веке: подходы и практические меры», посвященной проблемам образования конца XX - начала XXI века, была выработана концепция, согласно которой образование должно иметь абсолютный приоритет в бюджетах всех государств, поскольку способствует развитию всех видов социально-значимой деятельности. Управление и финансирование в сфере высшего образования требуют развития соответствующих потенциалов и стратегий планирования и анализа политики, основывающихся на партнерских связях, устанавливаемых между высшими учебными заведениями и государственными и национальными органами планирования и координации, с тем чтобы обеспечить надлежащим образом упорядоченное управление и использование ресурсов с учетом критерия «затраты-эффективность» [1, с.27].

Современная образовательная политика Республики Казахстан отличается стремлением обеспечить новый, более высокий уровень качества образования в соответствии с вызовами времени, задать общие целевые ориентиры его развитию. Объединяющей идеей государственной политики в области образования является идея устойчивости, стабильности развития образования в интересах общества, личности и государства.

Нормативно-правовые документы Республики Казахстан в сфере образования: Закон Республики Казахстан «Об образовании», Постановление Правительства Республики Казахстан «О Стратегическом плане

Министерства образования и науки Республики Казахстан на 2014 - 2018 годы», Указ Президента Республики Казахстан «Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011 - 2020 годы», Закон Республики Казахстан «О науке», Указ Президента Республики Казахстан «Об утверждении Государственной программы развития образования и науки Республики Казахстан на 2016 - 2019 годы» – актуализировали проблемы его качества и оценки, определили стратегическую цель государственной политики в области образования – повышение конкурентоспособности образования, развитие человеческого капитала путем обеспечения доступности качественного образования для устойчивого роста экономики.

Содержание понятия «образование» в законодательной практике Республики Казахстан эволюционирует в русле мировых тенденций, заключающихся в движении от формального, процессуального подхода в образовании к содержательному, рассматриваемому образование как общественно-значимое благо, с выделением его специфических функций и целей; а также в признании приоритетности сферы образования и его роли в развитии страны и мира.

Образование – один из трех основных субъективных факторов рейтинга человеческого развития Программы развития организации объединенных наций (ПРООН). Согласно статистике ООН, процесс образования включает сроки обучения в школе, бакалавриате, магистратуре, а также обучения на PhD.

Число дневных общеобразовательных школ в 2017 г. составило 7 339, что ниже показателя 2013 г. на 222 школы или на 2,9%. Численность учащихся при этом возросла в 2017 г. на 17,7% по сравнению с 2013 г. и составила 3 039,1 тыс.чел. Наибольшее число дневных общеобразовательных школ было в 2014 г. - 7 652.

Число профессиональных лицеев и колледжей в 2017 г. сократилось на 11 или на 1,4% по сравнению с 2013 г. и составило 779. Наибольшее число профессиональных лицеев и колледжей было в 2013 г. - 790. Численность учащихся сократилось в 2017 г. на 12,8% по сравнению с 2013 г. и составила 489,3 тыс.чел. Число высших учебных заведений в 2017 г. сократилось на 6 или на 4,7% по сравнению с 2013 г. и составило 122. Наибольшее число высших учебных заведений было в 2013 г. - 128. Численность учащихся сократилось в 2017 г. на 5,9% по сравнению с 2013 г. и составила 496,2 тыс.чел.

В 2017 г. в государственной собственности было 47 высших учебных заведений или 38,5% от общего числа, из них наибольшее количество в г.Алматы – 10 или 21,3% от числа, находящихся в частной собственности, по 5 в г.Караганда и г.Костанай (10,6%), 4 в г.Актобе (8,5%), 3 в г.Астана (6,4%) [2]. Численность студентов в 2017 учебном году, по сравнению с 2016 учебным годом, увеличилось на 4% [3]. Южно-Казахстанская область лидирует по количеству учащихся в сфере технического и профессионального образования 74 176 чел или 15,1%, в г.Алматы 68 940 чел или 14,1%, в г.Караганда 40 280 чел или 8,2% [4].

Таблица 1 - Бюджетные расходы на образование в Республике Казахстан в 2017 г., млн.тенге

Показатель	Образование	Затраты	Доля образования в затратах, %
Консолидированный бюджет:			
скорректированный бюджет	1 853 416,3	12 576 331,3	14,7
исполнение за январь-ноябрь	1 654 449,4	11 162 754,9	14,8
% исполнения к скорректированному бюджету на год	89,3 %	88,8%	
Государственный бюджет:			
скорректированный бюджет	1 853 416	12 557 523	14,8
исполнение за январь-ноябрь	1 654 449	11 156 422	14,9
% исполнения к скорректированному бюджету на год	89,3%	88,8%	-
январь-ноябрь 2017 г. в % к январю-ноябрю 2016 г.	110,7%	134,9%	-
Республиканский бюджет:			
скорректированный бюджет	468 414	10 698 586	4,4
исполнение за январь-ноябрь	402 234	9 710 762	4,1
% исполнения к скорректированному бюджету на год	85,9%	90,8%	-
январь-ноябрь 2017 г. в % к январю-ноябрю 2016 г.	85,3%	137,2%	-
Составлено авторами по данным Комитета по статистике МНЭ РК			

Из таблицы 1 видно, что в 2017 г. в скорректированном консолидированном бюджете доля образования в затратах составила 14,7% (1 853 416,3 млн.тенге), в скорректированном государственном бюджете доля образования в затратах составила 14,8% (1 853 416 млн.тенге), в скорректированном республиканском бюджете доля образования в затратах составила 4,4% (468 414 млн.тенге). Исполнение консолидированного бюджета по состоянию на 1 января 2017 г.: скорректированный бюджет на образование на 2016 г. составил 1 675 136 720,0 тыс.тенге, затраты 10 201 996 675,2 тыс.тенге. Доля образования в затратах 16,4%; исполнение бюджета в 2016 г. 1 669 398 158,0 тыс.тенге, затраты бюджета составили 9 452 553 546,0 тыс.тенге; % исполнения к скорректированному бюджету на год 99,7 %, затраты 92,7%.

В соответствии с Бюджетным Кодексом Республики Казахстан консолидированным бюджетом является централизованный денежный фонд государства, объединяющий республиканский бюджет, бюджеты областей, города республиканского значения, столицы и поступления, направляемые в Национальный фонд Республики

Казахстан, а государственным бюджетом является централизованный денежный фонд государства, объединяющий республиканский и местные бюджеты [5].

За исследуемый период 2014-2017 (3 квартал) доля образования в затратах бюджета дифференцируется незначительно. Исполнение государственного бюджета варьирует от 17,4% в 2014 г. до 17,7% в 2016 г. При этом показатель за январь-ноябрь 2016 г. выше на 3,3% по сравнению с периодом январь-ноябрь 2017 г. Исполнение республиканского бюджета варьирует от 7,2% в 2014 г. до 6,7% в 2016 г. При этом показатель за январь-ноябрь 2016 г. выше на 2,6% по сравнению с периодом январь-ноябрь 2017 г. Исполнение местных бюджетов варьирует от 28,8% в 2014 г. до 31,2% в 2016 г. При этом показатель за январь-ноябрь 2016 г. ниже на 1,0% по сравнению с периодом январь-ноябрь 2017 г. Доля образования в затратах местных бюджетов выше, чем аналогичный показатель в республиканском бюджете. Показатель исполнения государственного бюджета по кварталам за 2016 в среднем составляет 17,75%, в 2017 гг. 16,1%; показатель исполнения республиканского бюджета по кварталам за 2016 в среднем составляет 6,65%, в 2017 гг. 4,4%.

Индикатором достижения высокого качества казахстанского образования является отношение совокупного объема затрат бюджета на образование к величине валового внутреннего продукта (млрд.тенге):

2014 г. $1\ 358,7 / 39\ 675,8 = 3,4\%$

2015 г. $1\ 364,7 / 40\ 884,1 = 3,3\%$

2016 г. $1\ 669,4 / 46\ 971,2 = 3,6\%$

2017 г. $1\ 654,4 / 35\ 142,1 = 4,7\%$

Отношение совокупного объема затрат бюджета на образование к величине валового внутреннего продукта РК выросло с 3,4% в 2014 г. до 4,7% в 2017 г., прирост 1,3%.

Бюджетная статистика показывает, что в Республике Казахстан значения данного показателя ниже, чем в экономически развитых странах. В Норвегии на образование направляется 10,12% ВВП, Дании – 8,26 %, Швеции –7,84%, Великобритания –5,61%, Франция –5,59%, Германия –5,33 [6]. Это связано с тем, что Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011 - 2020 годы находится на стадии исполнения, и об окончательных результатах и достижениях данной программы можно будет судить после её завершения в 2020 г. Различия могут быть обусловлены не только уровнем экономического развития стран и объемом средств, которые государство в силах направить на финансирование сферы образования, но также целями и задачами, целевыми индикаторами и ожидаемыми результатами.

Доля образования в затратах в январе-ноябре 2017 г. наивысшая в Южно-Казахстанской области 45,6% (240 306 млн.тенге). Доля образования в затратах в январе-ноябре 2017 г. больше 40 % - в Актюбинской области 41,1% (77 053 млн.тенге); в Алматинской области 41,3% (141 699 млн.тенге); в Жамбылской области 42,4% (90 602 млн.тенге); в Кызылординской области 45,5% (181 484 млн.тенге). Доля образования в затратах в январе-ноябре 2017 г. наименьшая в г.Астана 16,2% (56 869 млн.тенге), а среди областей - в Атырауской области 20,6% (52 557 млн.тенге).

Финансирование сфер экономики, в том числе образования, зависит от экономического состояния страны. Экономика и образование идут параллельно: если экономически регион развивается, значит, и сфера образование пополняется бюджетными средствами. На успешное развитие сферы образования влияет объем финансирования этой отрасли, эффективность использования бюджетных средств, направленных в данную сферу. Бюджетное финансирование сферы образование в Казахстане - стабильное и регулярное. Ежегодно увеличивается объем средств, выделяемых на финансирование отрасли «Образование». Происходит адаптация бюджетной политики к новым макроэкономическим условиям.

Основной целью государства является обеспечение высокого качества казахстанского образования в соответствии с меняющимися запросами населения и перспективными задачами развития гражданского общества и экономики. Расходы на образование являются одним из важнейших показателей социального развития, отражающих степень внимания государства к образованию граждан.

Список литературы:

1. Всемирная конференция ЮНЕСКО «Высшее образование в XXI веке: подходы и практические меры» (Париж, 5-9 октября 1998 г.). – 138 с.
2. Высшие учебные заведения Республики Казахстан 1 Том. - на начало 2017/2018 учебного года. - Серия 22. - Социальная сфера. – 164 с.
3. Высшие учебные заведения Республики Казахстан 2 Том. - на начало 2017/2018 учебного года. - Серия 22. - Социальная сфера. – 95 с.
4. Техническое и профессиональное, послесреднее образование в Республике Казахстан 1 Том. - на начало 2017/2018 учебного года. - Серия 22. - Социальная сфера. – 168 с.
5. Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.07.2018 г.).
6. Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2018 (последняя редакция: 03.01.2018). URL: <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info>

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**МАЙКЕНОВА А.Е.,**Магистр, ст. преподаватель,
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Мир меняется на наших глазах. В постиндустриальном обществе (при переходе к шестому технологическому укладу) цифровые технологии постепенно становятся неотъемлемой частью каждой сфер повседневной жизни. В наше время трудно представить функционирование всех сфер жизни без помощи электронных, компьютерных, сетевых и множества других важных автоматизированных технологий. Начиная с общения и приобретения покупок и заканчивая производством товаров и самостоятельной работой фирмы – всё переходит в цифровую среду. На сегодняшний день появилось и развивается такое уникальное явление как «цифровая экономика».

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 объявил о Третьей модернизации, стержнем которой является цифровизация.

В экономике Казахстана в дальнейшем рост невозможен без ускорения темпов цифровизации ключевых отраслей. В связи с этим в Казахстане создана государственная программа «Цифровой Казахстан». Отмечая важность этой программы для дальнейшего развития страны, Глава государства подчеркнул, что цифровизация Казахстана является не целью, а средством для достижения более высоких показателей темпа развития экономики страны и социального благополучия граждан. В программе отражены основные целевые установки цифрового преобразования в отраслях экономики, такие как: сельское хозяйство, добывающая и энергетическая промышленность, транспорт и логистика, развитие электронной торговли, цифровизация медицины и фармацевтики, развитие экосистемы стартапов. Вместе с тем, следует отметить, что программа имеет ряд просчетов без решений которых невозможно трансформация других отраслей экономики. Следовательно, необходимо включить в целевые установки данной программы цифровизацию финансового сектора, которая является кровеносной системой экономики в целом, перераспределяющей финансовые ресурсы между этими секторами экономик[1].

Цифровые технологии дали ряд преимуществ. Это упрощение доступа населения и бизнеса к государственным услугам, ускорение обмена информацией, появление новых возможностей для ведения бизнеса, создание новых цифровых продуктов и другие. Чтобы быть в тренде современных технологий, Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев инициировал государственную программу «Цифровой Казахстан». Ее главная цель – повышение качества жизни населения посредством прогрессивного развития цифровой экосистемы и конкурентоспособности экономики Казахстана.

- Первый приоритет – это ускоренная технологическая модернизация экономики. Мы должны культивировать новые индустрии, которые создаются с применением цифровых технологий. Нурсултан Назарбаев отметил необходимость развивать в стране такие перспективные отрасли, как 3D-принтинг, онлайн-торговля, мобильный банкинг, цифровые сервисы, в том числе в здравоохранении и образовании, и другие[2].

В финансовом секторе применение инновационных технологий является неотъемлемой частью процесса оказания услуг. Цифровые продукты и решения ориентированы на потребности клиентов в быстром и удобном получении финансовых услуг, которая отличаются доступностью и легкостью в применении.

Цифровизация в финансовом секторе – это одна из самых приоритетных задач, связанная с тем, что это оптимизация наших бизнес-процессов, повышение качества услуг населению и меры по борьбе с коррупцией. За последние 20 лет органы государственных финансов прошли большой путь, сейчас отпала потребность стоять в очередях, чтобы сдать отчеты. Сейчас можно не выходя из дома, через Интернет сдать отчет, прийти в районные подразделения и там это сделать. Там стоят целые классы, где можно проконсультироваться и сдать отчеты. Как отметил директор Департамента платежных систем Национального Банка Казахстана Ерлан Ашыкбеков, что в финансовом секторе уже давно активно используются цифровые технологии. «Сегодня в Казахстане стремительно развивается дистанционное банковское обслуживание клиентов - услуги интернет-банкинга, мобильных банковских приложений, посредством которых можно удаленно проводить платежи, оплачивать услуги и иметь доступ к иным востребованным продуктам банков. В этих системах зарегистрировано более 9 млн. пользователей, из которых порядка 30% регулярно проводят операции. Объемы операций через системы Интернет и мобильного банкинга уже сейчас превышают объемы безналичных платежей через POS-терминалы. Ежедневно в стране через системы цифрового банкинга проводится более 400 тыс. безналичных транзакций населения на сумму около 6 млрд. тенге. 70% финансовых транзакций субъектов бизнеса также проводятся посредством электронных банковских сервисов».

В настоящее время банками внедряются новые решения по онлайн открытию банковского счета и использованию биометрических технологий (отпечатки пальцев, голос и распознавание лица). На сегодня запущен сервис для онлайн открытия юридическими лицами банковского счета и заключения договора

обязательного страхования на этапе их государственной регистрации через портал электронного правительства, т.е. вновь создаваемое юридическое лицо в рамках одной электронной процедуры может пройти государственную регистрацию, открыть банковский счет по своему усмотрению в одном из банков второго уровня, предлагающем такой сервис, и застраховать своих работников. Таким образом, активно идет процесс формирования новой цифровой экосистемы финансовых услуг.

Параллельно Национальным Банком Казахстана совместно с банковским сообществом в целях дальнейшей цифровизации финансового сектора проводятся работы по реализации нескольких проектов, отвечающих новым современным реалиям. Это переход на электронное взаимодействие финансовых организаций с государственными органами для автоматизации процесса оказания как финансовых, так и государственных услуг, внедрение механизма удаленной идентификации клиентов, создание инфраструктуры для быстрых, моментальных платежей и ряд других инфраструктурных мер, в том числе, направленные на создание в перспективе открытой экосистемы электронных финансовых услуг.

В частности, на текущий момент со стороны всех банков реализован сервис по направлению уведомлений в государственные органы о принятых платежах в бюджет в течение 15 минут с момента инициирования оплаты, что позволит ускорить оказание необходимых государственных услуг. Реализуется ряд интеграционных процессов по реализации доступа банков к информации об административных штрафах, налоговой задолженности и задолженности по социальным платежам и иной информации в системах госорганов для реализации автоматического учета и исполнения платежей.

Внедрение механизма удаленной идентификации клиентов прорабатывается Национальным Банком Казахстана совместно с банками, заинтересованными государственными органами. На сегодня получение финансовой услуги требует посещения офисов финансовых организаций, то есть личного присутствия клиента с целью прохождения идентификации личности, что создает серьезный барьер. Для реализации возможности дистанционного получения финансовых услуг планируется внедрение механизма удаленной идентификации клиента. Данный сервис способствует расширению охвата банковскими сервисами населения, в том числе проживающих в отдаленных районах Казахстана.

Для организации системы моментальных платежей активно проводится работа по внедрению нового расчетно-клирингового механизма для банков в части обеспечения проведения платежей и переводов денег между клиентами различных банков в моментальном режиме по упрощенному идентификатору - номеру мобильного телефона с использованием различных дистанционных каналов банковского обслуживания. Это способствует расширению спектра оказываемых финансовыми организациями цифровых услуг, в том числе росту использования мобильных приложений банков, предоставляющих такие услуги, повышению доступности и качества услуг всего финансового сектора.

В ходе реализации планов Министерства Финансов РК по цифровизации планирования и исполнения бюджета, автоматизации бизнес-процессов Министерства Финансов, централизации бухгалтерского учета и дальнейшее развитие портала электронных государственных закупок, а также улучшение консультационной поддержки пользователей информационных систем в области государственных финансов.

В настоящее время в «цифровом портфеле» Министерства Финансов внедряются несколько крупных проектов, включая такие, как: e-минфин, электронные государственные закупки, программа казначейство-клиент, мониторинг бюджетного процесса, формирование и уточнение планов финансирования, сбор и консолидация финансовой и бюджетной отчетности и система управления рисками.

По поручению заместителя председателя АО «Центр электронной коммерции» Д. Биржанова об итогах развития Общества и стратегических планах развития до 2022 года, особое внимание следует уделить развитию таких цифровых проектов, как система государственного и бюджетного планирования и прослеживаемости товаров.

Министр также обратил внимание на важность автоматизации бизнес-процессов для повышения качества налогового администрирования.

Данное направление предусматривает реализацию 3-х проектов в рамках программы Цифровой Казахстан:

- проект «Администрирование НДС с применением технологии «Blockchain»;
- проект «Прослеживаемость товаров»;
- проект «Повышение собираемости налогов путем интеграции баз данных различных источников».

Также в перспективе идет речь о создании Единого консультационного центра информационных систем в области государственных финансов, обеспечивающий единую точку входа для обращений пользователей.

Ответственный секретарь Министерства финансов Республики Казахстан говорит, о том что государственные закупки полностью автоматизированы. Сейчас ведется большая работа по цифровизации процессов в таможенной отрасли. С 1 апреля у нас запускается большой автоматизированный модуль «Астана-1» – это автоматизированная система налогового и таможенного администрирования. Эта система разрабатывается международными специалистами, при поддержке ООН. Аналогичные системы во многих странах внедрены и мы, тоже, с 1 апреля будем внедрять. До этого мы внедрились модуль «Экспорт». Теперь можно работать участникам внешнеэкономической деятельности удаленно. То есть, они могут подавать декларации. И еще второй модуль мы внедрились – это модуль «Транзит». Они могут спокойно в удаленном

режиме все обрабатывать. С 1 апреля будет полностью внедряться модуль «Импорт». Мы полностью запустим в автоматизированном режиме таможенное декларирование. Что это дает? Кроме того, что это упрощается для бизнеса, также ускоряются сами процессы. То есть, процесс таможенного декларирования в разы сократится, от сдачи заявки до получения заключения от наших органов. Это очень положительная мера, которая влияет на упрощение и снижения административных барьеров для нашего бизнеса.

Подводя итоги, можно сделать выводы, что цифровая экономика – это новый вид экономических отношений во всех отраслях мирового рынка, который сейчас развивается стремительными темпами и уже в ближайшем будущем, с ростом высоких технологий, может стать основным видом товарно-денежных обменов на глобальном мировом уровне. Создание и усовершенствование новых технологий происходит настолько быстро, что угнаться за старыми технологиями просто не представляется возможным. Поэтому именно сейчас нужно включаться в общий информационный и технологический поток обновлений и стараться эффективно их применить.

Перед Казахстаном есть возможности для совершения технологического прогресса во многих сферах деятельности. Например, подобное можно наблюдать в банковском секторе, где казахстанским финансовым институтам удалось преодолеть некоторые пережитки, ставшие помехой для банковских систем развитых стран в 80–90-х годах, и сразу перейти к развитию цифрового функционала. Сейчас Казахстану важно выстроить собственные приоритетные ниши для цифровых инноваций, где с наименьшими затратами можно не только добиться самостоятельности на внутреннем рынке, но и стать признанным мировым лидером.

Список литературы:

1. Презентация концепции проекта государственной программы Цифровой Казахстана 2020. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zerde.gov.kz>
2. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.akorda.kz>
3. <https://strategy2050.kz/ru/news/51190/>

УДК 378(574)

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ

МАЛЕНЬКАЯ А.Г.,

магистрант

Чебоксарский кооперативный институт (филиал) Российский университет кооперации

Специальные налоговые режимы устанавливаются Налоговым кодексом Российской Федерации и могут предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов.

К специальным налоговым режимам относятся [1]:

- 1) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
- 2) упрощенная система налогообложения;
- 3) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- 4) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
- 5) патентная система налогообложения.

В таблице 1 представлено сравнение общего налогового режима и специальных режимов.

Таблица 1 - Сравнение общего налогового режима и специальных режимов [2].

Налог	Ставка	Налоговый период	Представление налоговой декларации
Налог на прибыль организаций (ОРН)	20% (ст.284 НК РФ)	Календарный год (п.1 ст.285 НК РФ)	По итогам года (п.3 ст.289 НК РФ)
Налог на имущество организаций (ОРН)	Не более 2,2%(п.1 ст.380 НК РФ)	Календарный год (п.1 ст.379 НК РФ)	По итогам года (п.1 ст.386 НК РФ)
НДС (ОРН)	0%;10%;18%(п.3 ст.164 НК РФ)	Квартал (ст.163 НК РФ)	По итогам квартала (п.5 ст.174 НК РФ)
Упрощенная система налогообложения (УСН)	6%(п.1 ст.346.20 НК РФ)	Календарный год (п.1 ст.346.19 НК РФ)	Представляется по итогам года (п.п.1 п.1 ст.346.23 НК РФ)
	15% (п.2 ст.346.20 НК РФ)		

Единый налог на вменённый доход (ЕНВД)	15% (ст.346.31 НК РФ)	Квартал (ст.346.30 НК РФ)	Представляется по итогам квартала (п.3 ст.346.32 НК РФ)
Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)	6% (ст.346.8 НК РФ)	Календарный год (п.1 ст. 346.7 НК РФ)	Представляется по итогам года (п.2 ст.346.10 НК РФ)

Налогоплательщиками специальных налоговых режимов признаются организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями, перешедшие на уплату единого сельскохозяйственного налога, а так же перешедшие на упрощенную систему налогообложения в добровольном порядке.

Налоговым кодексом РФ предусмотрена возможность выбора системы налогообложения субъектами предпринимательской деятельности. Все они регламентируются соответствующими законодательными актами.

Российские предприятия могут работать в рамках широкого спектра режимов налогообложения. Среди них есть как те, что наилучшим образом адаптированы для бизнесов с небольшой выручкой, так и те схемы, что позволяют предприятиям иметь разумную платежную нагрузку при больших показателях прибыли.

Под специальным налоговым режимом понимается особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленном законодательством о налогах и сборах.

УСН

Организация может применять УСН, если выполняются следующие условия:

1. компания не является бюджетным или казенным учреждением, участником соглашения о разделе продукции, банком, страховщиком, ломбардом, профучастником рынка ценных бумаг, инвестиционным фондом или НПФ.

2. компания не занимается игорным бизнесом, производством подакцизных товаров, а также добычей полезных ископаемых.

3. доля участия других организаций в ее уставном капитале в совокупности не превышает 25 %, бухгалтерская остаточная стоимость основных средств не превышает 100 млн рублей.

4. средняя численность сотрудников за год не превышает 100 человек.

5. доходы за 9 месяцев года, предшествующего году, с которого организация собирается начать применять УСН, не превышают 45 млн. рублей без НДС с учетом коэффициента-дефлятора, в 2015 году — 51,615 млн. рублей (45 млн. × 1,147). Общая сумма доходов за каждый год, в котором организация применяет УСН, не должна превышать 60 млн. рублей с учетом коэффициента-дефлятора. За весь период применения УСН в 2015 году это 68,82 млн рублей, а в течение 2016 года выручка компании (предпринимателя) не должна превысить 79,74 млн рублей (60 млн. × 1,329).

ЕСХН

ЕСХН предъявляет особые требования к выручке предприятий: доля дохода от реализации произведенной сельхозпродукции в общем доходе от реализации должна быть не менее 70 %. При этом пределов ни по выручке, ни по численности нет. Исключение — рыбохозяйственные организации, для которых численность работников не должна превышать 300 человек.

ЕНВД

При использовании ЕНВД, в отличие от УСН, нет ограничений по величине выручки. Но есть другие условия:

1. если компания занимается розничной торговлей через магазин или павильон, площадь торгового зала не должна превышать 150 квадратных метров.

2. средняя численность за предшествующий календарный год не может превышать 100 человек.

Кроме того, ЕНВД, в отличие от УСН, применим к строго ограниченному перечню видов деятельности (см. п. 2 ст. 346.26 НК РФ) [3].

Налоговые режимы освобождают налогоплательщиков от уплаты ряда федеральных, региональных и местных налогов и сборов. Следовательно, если организация (индивидуальный предприниматель) не применяет специальный налоговый режим, можно говорить о том, что она исполняет налоговые обязательства по общей системе налогообложения. Установление и введение в действие специальных налоговых режимов не относится к установлению и введению в действие новых налогов. Порядок установления и применения специальных налоговых режимов определяется Налоговым кодексом РФ и другими актами законодательства Российской Федерации о налогах и сборах. Специальным налоговым режимом в соответствии со ст. 18 НК РФ признается особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленных законодательством о налогах и сборах. При установлении специальных налоговых режимов элементы налогообложения и налоговые льготы определяются в порядке, устанавливаемом НК РФ, а иные особые правила могут содержаться в других федеральных законах. Специальные налоговые режимы применяются с целью создания более благоприятных экономических

условий функционирования организаций и индивидуальных предпринимателей, упрощения системы учета и отчетности.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс]: федер. закон от 11нояб. 2003 г. N 147-ФЗ: (в ред. от 01.01.2004)// Гарант: [правовой сайт]. - Режим доступа: http://base.garant.ru/10900200/43/#block_100081.

2. Федеральная налоговая служба Российской Федерации [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.nalog.ru>.

3. Лебах И. В. Особенности применения специальных налоговых режимов [Текст] / И.В. Лебах // Налоги. - 2015. – Декабрь (№ 27)//Консультант: [правовой сайт].- Режим доступа: <https://kontur.ru/articles/2876>.

ӘОЖ 336(075.8)

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНА САЛЫҚ САЛУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

РЫСБЕКОВА Л.Т.

аға оқытушы, экономика ғылымдарының магистрі,
Батыс Қазақстан Инновациялық-технологиялық университеті
ТОГАСHEBA Д.С.

аға оқытушы, экономика ғылымдарының магистрі,
Батыс Қазақстан Инновациялық-технологиялық университеті

Бүгінгі күні салық салу және салықтардың құрылымы бүкіл әлемге бәсекеге қабілетті болуға ұмтылуға көмек көрсету үшін, тиімділік пен тұрақтылықты ынталандыруы қажет. Ол үшін салықтық реттеуді тиімді, орынды жүзеге асыратын салық саясаты болған жөн. Ауылшаруашылығынан түсетін салықтық түсімдер деңгейі төмен және де ол тек ауылшаруашылығындағы қайта өңдеуге шоғырланған. Басқа салалармен салыстырғанда ауылшаруашылығынан түскен салық сомалары минималды болып табылады. Ауыл шаруашылығының салықтық төлемдері мемлекетке түсетін барлық салықтық түсімдердің шамамен 1% құрайды.

Ауыл шаруашылығы халықтың басым бөлігінің өмір сүруінің негізі болып табылады, өйткені мұнда халықтың 43% өмір сүреді және ауыл шаруашылығы өнімінің өсуінен тек мұнда жұмыс істейтіндер ғана емес, сонымен бірге қазақстандықтардың тұрмыс деңгейі де тәуелді болады. Ауыл шаруашылығын реформалау ауылшаруашылық кәсіпорындарының қаржы-экономикалық жағдайын нығайтуға негізделген экономикалық механизмдерді қалыптастыруға бағытталуы қажет. Ауыл шаруашылығындағы мемлекеттің фискалдық қызметін зерттеу аса өзекті зерттеу объектілерінің бірі болып табылады. Сондықтан мемлекет тарапынан экономикалық әдістердің ролін күшейту аграрлық реформаның негізі және ауыл шаруашылығының әрі қарай дамуына әсер етуші фактор болып табылады. [1].

Ауыл шаруашылығының қаржы экономикалық жағдайына әсер ететін факторлардың бірі ретінде, салық салу жүйесін қарастыруға болады. Ауыл шаруашылығы өндірісіне салық салудың әрекет етуші жүйесіне сипаттама беру және жан - жақты талдаулар жасаған жөн. Салық саясаты аграрлық өндірісті ынталандырушы және тежеуші экономикалық тетіктердің бірі болып табылады. Ауыл шаруашылығына салық салу тек бюджетті толықтыру емес, сонымен қатар ауылшаруашылық өндірісті ынталандыру қызметін атқаруы керек. Салық салу мемлекеттің тек орталықтанған қаржы ресурстарын қалыптастыруға емес, сонымен қатар жекелеген салаларды қолдау және ынталандыру үшін мемлекеттік реттеу құралы қызметін атқаруы керек. Жүктелме салығын енгізу ауыл шаруашылығы кәсіпкерлерінің қызмет ерекшеліктерін, өнім өндіру тиімділігін жоғарылатуға ұмтылысты ынталандырады.

Бүгінгі таңда ауыл шаруашылығындағы салықтардың реттеуші қызметі жерге салық салудың ерекшеліктеріне, инвестиция тартуға, экономика-экологиялық проблемаларға, ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының инновациялық дамуына бағытталуы керек.

Қазіргі таңда дамыған елдерде олардың экономикалық өмірінің барлық салаларына мемлекеттің белсенді араласуы тән, соның ішінде негізгі құралы ретінде салық саясаты мен кәсіпкерлікке қаржылық көмек көрсету болып табылады. Ауыл шаруашылық тауар өндірушілердің қызметін ынталандыру үшін салық ауыртпалығы төмен, ал салықты есептеу және төлеу механизмі түсінікті және қарапайым болуы керек. Осыған байланысты мемлекеттік реттеуді жүзеге асырудың принциптері, оның экономикалық әдістерін жетілдіру, аграрлық өндірісті жоғарылату және дамытуда салық жеңілдіктерін пайдалану, салық салуды реформалаудың басымдықтарын анықтауға байланысты сұрақтар аса өзекті болуда.

Қазақстан Республикасының салық заңдылығында 1998 жылдан бастап ауыл шаруашылық тауар өндірушілерге, негізгі өндіріс құралы жер болып табылатын, салық салудың оңайтылған механизмі енгізілді. Жанадан енгізілген салық кодексінде осы жеңілдіктер сақталған. Ауыл шаруашылық өнім өндірушілері үшін салық ауыртпалығын төмендету олардың қызмет ету тиімділігіне оң әсерін тигізбейтінін айтып өткен жөн,

өйткені салық ауыртпалығы жоғары, жалпыға белгіленген тәртіп бойынша салық төлейтін бизнес субъектілері өз қызметінен барынша пайда алуға тырысады. Әрине, бұл салық жеңілдіктерін пайдаланудан мүлдем бас тарту қажеттілігін растамайды, бірақ салық жеңілдіктерін беру арқылы ауыл шаруашылығының қарқынды дамуына қамтамасыз ету мүмкін емес. Көптеген шет елдердің тәжірибесінде ауыл шаруашылығындағы салық жеңілдіктері ауыл шаруашылық кәсіпорындарының техникалық инновациясын енгізуді жеделдетеді. Мысалы, АҚШ фермерлері өндірістің басымдылықты бағыттарына инвестицияланған табысының 25%-на дейін салықтан босатылуы мүмкін [2].

Сонымен қатар, ауыл шаруашылығында жерді пайдалану тиімділігінің және оның сапасының нашарлау процесі үдемелі сипат алуда. Бұл көптеген себептерден болады, оның ішінде табиғи ресурстарды пайдалануды экономикалық бағалау сұрақтарынан тәуелді болады. Ауыл тауар өндірушілері деңгейінде экологиялық - экономикалық тиімділікті анықтауға көңіл бөлу керек, ал бұл жер-табиғи потенциалдың сақталуына бағытталған экологиялық интенсификациямен байланысты. Ауыл шаруашылық өндіріс процесі тек өнім өндірісімен емес қажетті экологиялық жағдайды қамтамасыз етумен аяқталуы керек [3].

Көптеген жеке және заңды тұлғалар салықтан жалтарырудың әртүрлі тәсілдерін қолдану арқылы салық жүйесінен тысқары қалып жатады. Көп жағдайларда, олардың қызметі салық органдарына байқалмайтын болғандықтан, олар салық төлеуден жалтарынып отырады. Бұл субъектілер күрделі және ауыртпалығы көп салық жүйесінде салық заңнамасын толық сақтамайды.

Осы проблемаларды шешу мақсатында көптеген елдер ерекше салық режимін пайдалануға көшті, атап айтқанда субъектілерден салықтық түсімдерді алудың айқындалған әдісі ретінде қарастырылатын жүктелме (вмененный) салық салу. Салық салудың аталған әдісінде салық базасы салық төлеушілердің өздерінің жасаған есептерінің негізінде емес, жасыруға мүмкін болмайтын көрсеткіштер негізінде есептелінеді

Қазіргі уақытта ауыл шаруашылық тауар өндірушілер келесі арнаулы салық режимдерін қолдана алады:

- 1) жалпыға бірдей;
- 2) ауылшаруашылық тауар өндіруші, заңды тұлғалар үшін арнаулы салық режимі;
- 3) шаруа(фермерлік) қожалықтар үшін арнаулы салық режимі.

Ауылшаруашылық тауар өндіруші, заңды тұлғалар бюджетпен есеп айрысуы патент негізінде жүргізіледі. Патенті есептеу кезінде, оның құнына ҚҚС, әлеуметтік салық, корпоративті табыс салығы, жер салығы, мүлік салығы, көлік құралдар салығы енгізіледі. Бюджетке аударылатын патенттің құны 80 пайызға азайтылады.

Ауыл шаруашылығы субъектілері төлем көзінен ұсталатын салықтардан басқа салықтар бойынша өзіндік жеңілдіктерді қолданады. Ал ауыл шаруашылығында өзінің бизнесін жүргізетін шаруашылық жүргізуші субъектілер салық салудың мынадай режимдерінің бірін қолдануы мүмкін:

- шаруа немесе фермер қожалықтары үшін арнаулы салық режимі;
- ауыл шаруашылығы өнімін, акваөсіру (балық өсіру шаруашылығы) өнімін өндірушілер және ауыл шаруашылығы кооперативтері үшін арнаулы салық режимі;
- оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимі;
- жалпыға бірдей белгіленген тәртіп.

Салық салудың жалпыға белгіленген тәртібі негізінде қызметін жүргізетін шаруашылық жүргізуші субъект салық заңнамасына сәйкес салықтарды есептеу және төлеуді жүзеге асырады. Тек жер салығын есептеу және төлеуде өзіндік ерекшелік бар. Олар:

1) Ауыл шаруашылығы мақсатындағы жерлерге салынатын жер салығының базалық мөлшерлемелері бір гектарға есептеліп белгіленеді және топырақтың сапасы бойынша сараланады:

- далалық және қуаң далалық аймақтардың жерлеріне бонитет балына пропорционалды түрде топырақтың сапасы 1 - 100-ден жоғары болып сараланады және жер салығының базалық салық ставкасы 2,4 теңгеден – 1013,3 теңгеге дейін белгіленеді;

- шөлейтті, шөлді және тау бөктеріндегі шөлді аймақтардың жерлеріне бонитет балына пропорционалды түрде топырақтың сапасы 1 - 100-ден жоғары болып сараланады және жер салығының базалық салық ставкасы 2,4 теңгеден – 250,9 теңгеге дейін белгіленеді.

2) Жеке тұлғаларға қора-қопсы салынған жерді қоса алғанда, өзіндік (қосалқы) үй шаруашылығын, бағбандық және саяжай құрылысын жүргізу үшін берілген ауыл шаруашылығы мақсатындағы жерлерге базалық салық мөлшерлемелері мынадай мөлшерде белгіленеді:

көлемі 0,50 гектарға дейін қоса алғанда - 0,01 гектар үшін 20 теңге;

көлемі 0,50 гектардан асатын алаңға - 0,01 гектар үшін 100 теңге.

Сонымен қатар, жер салығы бойынша енгізілген басты өзгеріс жергілікті өкілетті органдардың Қазақстан Республикасының жер заңнамасына сәйкес пайдаланылмайтын ауыл шаруашылығы мақсатындағы жерлерге жер салығының мөлшерлемесін жергілікті атқарушы органдардың он еседен асырмай жоғарылатуға құқығының берілуі болып табылады [3].

Ауыл шаруашылығына салық салуда шаруа немесе фермер қожалықтары үшін, сонымен қатар, ауыл шаруашылығы өнімін, акваөсіру (балық өсіру шаруашылығы) өнімін өндірушілер және ауыл шаруашылығы кооперативтері үшін арнаулы салық режимін қолданудың өзіндік ерекшеліктері төмендегі кестеде келтірілген:

1 кесте - Ауыл шаруашылығына салынатын салықтар ерекшеліктері

Элементтері	Бірыңғай жер салығы (Шаруа немесе фермер қожалықтары үшін арнаулы салық режимі)	Ауыл шаруашылығы өнімін, акваөсіру (балық өсіру шаруашылығы) өнімін өндірушілер және ауыл шаруашылығы кооперативтері үшін арнаулы салық режимі
төлеушілер	Шаруа немесе фермер қожалықтары	- ауыл шаруашылығы өнімін өндірушілер -ауыл шаруашылық кооперативтері
Төлеушілерге қойылатын талаптар	ауыл шаруашылығы мақсатындағы жер учаскелерінің жиынтық алаңы мыналар үшін: 1-аумақтық аймақ–5000 га; 2-аумақтық аймақ–3500 га; 3-аумақтық аймақ–1500 га; 4-аумақтық аймақ–500 га жер учаскесінің шекті алаңынан аспайды	-жерді пайдалана отырып ауыл шаруашылығы өнімін, акваөсіру өнімін өндіру, өз өндірісінің көрсетілген өнімін қайта өңдеу және өткізу -мал, құс, ара шаруашылығы, акваөсіру өнімін өндіру, сондай-ақ өз өндірісінің көрсетілген өнімін қайта өңдеу және өткізу жөніндегі қызмет
объектісі	жер учаскелерінің жиынтық бағалау құны	корпоративтік табыс салығын (КТС) жеке табыс салығын, қосылған құн салығын, әлеуметтік салықты, мүлік салығын, көлік құралы салығы үшін салық объектілері
ставкасы	- Егістік бойынша 0,15 % тен 0,6 % аралығында өспелі шәкіл - Жайылымдар, табиғи шабындықтар бойынша 0,2% мөлшерлемесі	корпоративтік табыс салығының (КТС) немесе жеке табыс салығының, қосылған құн салығының, әлеуметтік салықтың, мүлік салығының, көлік құралы салығының бюджетке төленуге жататын сомалары 70 пайызға азайтылуға жатады
Салық кезеңі	Күнтізбелік жыл	Күнтізбелік жыл
Ескерту – ҚР салық кодексінің өзгерістері негізінде құрастырылған		

Кестеде ауыл шаруашылық салық төлеушілермен төленетін салықтардың өзіндік ерекшеліктері көрсетілді [4].

Шаруа немесе фермер қожалықтары үшін арнаулы салық режимі бірыңғай жер салығын төлеу негізінде бюджетпен есеп айырысудың ерекше тәртібін көздейді, бұл режим акцизделетін өнімдерді өндіру, қайта өңдеу және өткізу жөніндегі қызметті қоспағанда, ауылшаруашылығы өнімдерін өндіру, өзі өндірген өнімдерін қайта өңдеу және оны өткізу жөніндегі шаруа немесе фермер қожалықтарының қызметіне қолданылады. Жеке меншік құқығындағы және жер пайдалану құқығындағы (қайталап жер пайдалану құқығын қоса алғанда) жер учаскелері болған кезде, шаруа немесе фермер қожалықтарына арнаулы салық режимін қолдану құқығы беріледі.

Салық төлеуші салықтың өтінішпен бірге бір мезгілде нотариат куәландырған немесе селолық (кенттік) атқарушы органдар куәландырған жер учаскелеріне сәйкестендіру құжаттарының, жер ре-сурстарын басқару жөніндегі уәкілетті мемлекеттік орган берген, нотариат куәландырған немесе селолық (кенттік) атқарушы органдар куәландырған жер учаскелерін бағалау құнын айқындайтын актілердің көшірмелерін табыс етуі керек [5].

Жер учаскесін бағалау құны бірыңғай жер салығын есептеу үшін салық салу объектісі болып табылады. Жайылымдар, шабындықтар және арнаулы салық режимі қолданылатын қызметте пайдаланылатын басқа да жер учаскелері бойынша бірыңғай жер салығын есептеу жер учаскелерінің жиынтық бағалау құнының 0,1% мөлшерін қолдану арқылы жүргізіледі. Шаруа немесе фермер қожалықтары жер пайдалану құқығындағы бірыңғай жер салығын жер учаскесін пайдаланудың нақты кезеңі үшін есептейді.

Бірыңғай жер салығын төлеушілер әрбір қызметкер, сондай-ақ шаруа немесе фермер қожалығының басшысы мен кәметке толған мүшелері үшін тиісті қаржы жылына арналған республикалық бюджет туралы заңда белгіленген айлық есептік көрсеткіштің 20 пайыз мөлшері бойынша әлеуметтік салық сомасын ай сайын есептеп отырады. Шаруа немесе фермер қожалығының кәметке толған мүшелерінің әлеуметтік салықты есептеу мен төлеу жөніндегі міндеттемелері олар кәметке толған жылдан кейінгі күнтізбелік жылдың басынан бастап туындайды.

Әлеуметтік салықтың есептелген сомасы «Міндетті әлеуметтік сақтандыру туралы» Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес есептелген әлеуметтік аударымдар сомасына азайтылуға жатады, әлеуметтік аударымдар сомасы әлеуметтік салық сомасынан асып түскен кезде, әлеуметтік салықтың сомасы нөлге тең болады [6].

Бірыңғай жер салығын, әлеуметтік салықты, төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығын, жер бетіндегі көздердің су ресурстарын пайдаланғаны үшін төлемақыны, қоршаған ортаға эмиссия үшін төлемақыны, әлеуметтік аударымдарды төлеу, міндетті зейнетақы жарналарын аудару мынадай тәртіппен:

1)салық кезеңінің 1 қаңтарынан 1 қазанына дейін есептелген соманы төлеу ағымдағы салық кезеңінің 10 қарашасынан кешіктірілмей;

2)салық кезеңінің 1 қазанынан 31 желтоқсанына дейін есептелген соманы төлеу есепті салық кезеңінен кейінгі салық кезеңінің 10 сәуірінен кешіктірілмей жүргізіледі.

Әлеуметтік салықты және төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығын төлеу жер учаскелерінің орналасқан жері бойынша жүргізіледі. Бірыңғай жер салығын төлеушілерге арналған декларацияда (920.00 есептік нысан) бірыңғай жер салығының, әлеуметтік салықтың, төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығының, жер беті көздерінің су ресурстарын пайдаланғаны үшін төлемақының, қоршаған ортаға эмиссия үшін төлемақының, міндетті зейнетақы жарналары мен әлеуметтік аударымдардың есептелген сомалары көрініс табады. Бірыңғай жер салығын төлеушілерге арналған декларация жер учаскесінің орналасқан жері бойынша салық органына есепті салық кезеңінен кейінгі салық кезеңінің 31 наурызынан кешіктірілмей табыс етіледі.

Қазақстан Республикасының Салық Кодексінде ауылшаруашылық өнімдерін қайта өңдеу бойынша кәсіпорындарына салық салу жеңілдіктері қарастырылмаған. Осы кәсіпорындары шикізаттардың 90% ҚҚС төлеушілері болып табылмайтын ауылшаруашылық, фермерлік шаруашылықтардан алады. Сонымен бірге, дайын өнімдердің құнында шикізаттың құны 50% құрайды. Соның нәтижесінде, қайта өңдеуші кәсіпорындар сатып алатын шикізат бойынша ҚҚС сомасын есепке жатқыза алмайды. Осының бәрі салықтар көлемінің өсуіне, өнімнің қымбаттауына, соның нәтижесінде бәсекелестіктің төмендеуіне, айналым қаражаттардың дұрыс бағытқа жұмсамауына әкеп соғады [7].

Сонымен, қазіргі кезеңде дамыған мемлекеттердің тәжірибесін пайдалана отырып, аграрлық секторда бәсекелестікке қабілеттілігі бар экономика секторына айналдыру қажет. Ол өз кезегінде, рациональды, дұрыс бағытталған мемлекеттік салық саясатынсыз болуы мүмкін емес.

Әдебиеттер тізімі:

- 1.Сейіт С. Салық жүйесін жетілдіру – уақыт талабы// http://bnews.kz/kz/news/ekonomika_i_biznes/salik_zhuiesin_zhetildiru__uakit_talabi-2013_05_28-1054417
2. Қазақстан Республикасының Кодексі «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» 2008 жылғы 10 желтоқсандағы N 99-IV (2016 ж. 28 сәуірдегі өзгерістер мен толықтырулар)
3. А.Д.Үмбетәлиев, Ф.Е.Керімбек «Салық және салық салу», әдістемелік оқу құралы. Шымкент, 2004.
- 4.Д.А.Тлеужанова, Г.А.Матайбаева, Г.М.Мұқашева, М.Х.Кадринев Ауыл шаруашылығына салық салу ерекшеліктері //С.Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университетінің Ғылым Жаршысы. Астана.-2016. -№2(89).-Б.183-190
- 5.Тлеужанова Д.А., Матайбаева Г.А., Жолдоякова Г.Е. Салық және салық салу: Оқулық /, А: 2012 – 161-167 б.
- 6.Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитетінің ресми сайты <http://economy.gov.kz/>
- 7.Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің ресми сайты <http://www.minfin.kz/>.

ӘОЖ 330.341:316.4

ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУДЫ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

САЛИМБАЕВА Ш.Д.

э.ғ.магистрі., аға оқытушы

Батыс Қазақстан инновациялық-технологиялық университеті

Шет елдердегі әлеуметтік-экономикалық дамуды жоспарлау тәжірибесін біздің әлеуметтік-экономикалық жағдайымызға өзгертпей көшіріп алу мүмкін емес. Бұл келесі объективті сипаттағы себептерге байланысты:

1) Республика басқа елдерден саяси, табиғи-экономикалық, әлеуметтік-демографиялық, этно-мәдени және тағы да басқа себептерге байланысты өзгешеленеді;

2) қазіргі Қазақстан жағдайында біз ұлттық экономиканы құру процесіндеміз және де әлемдік экономикалық тарихта әкімшілік-жоспарлық шаруашылықтан нарықтық экономикаға өткен бізге ұқсас бір ел жоқ;

3) басқару жүйесі мен шаруашылықта негізгі өзгерістер белгілі бір себептерге байланысты тиісті негіздеусіз жүргізіледі және "революциялық" көрініс табады, ал нарықтық экономиканы мемлекеттік реттеу шаралары олардың эволюциялық даму "нәтижесі" болып табылады.

Шет елдер тәжірибесін ғылыми қорытындылау қажеттігі келесі жағдайлар бойынша түсіндіріледі: біріншіден, экономиканы мемлекеттік реттеудің қағидалары мен жүйесінің тұжырымдамалы негізін, түбірін анықтауға мүмкіндік туады, екіншіден, аралас экономиканың жалпы заңдылықтарын анықтау мүмкіндігі туады, және де бұл Қазақстан жағдайында мемлекеттік реттеудің механизмдерін "түйістіруге" мүмкіндік жасайды, үшіншіден, мұндай толықтыру мемлекеттік реттеудің нәтижелерін салыстырып талдауға мүмкіндік береді және де керек болған жағдайда экономикалық реформаларды құруды, әлемдік шаруашылық процеске

республиканың араласу мөлшерін ескере отырып, реформаларды дұрыс жолмен жүргізуге мүмкіндік береді[1].

Реттеуші органдардың басты міндеттерінің бірі аймақтардың үйлесімді кешенді дамуын қамтамасыз ету. Мысалы, Францияда 1982 жылы жүргізілген реформалардың нәтижесінде аймақтық шаруашылық жүйесін басқару иерархиясының үш деңгейінің функциялары ажыратылған (коммуналдар, департаменттер және аймақтар). Ал департамент құрамына кіретін кантондар мен аудандардың өзіндік даму мәселелерін шешуде құқықтық және ұйымдастырушылық тәуелсіздігі жоқ.

Халық шаруашылығында аймақтық мәселелер мен оларды салалық экономикамен үйлесімді байланыстыруға Швецияның, Англияның, Германияның және де басқа дамыған нарықтық жүйедегі елдердің көптеген үкіметтік шешімдері арналған. Бұл шешімдердегі басты ой, жергілікті билік органдары өзінің әлеуметтік-экономикалық саясатын жүргізе отырып жалпы мемлекеттік және макроэкономикалық мақсатқа жету.[2]

Көптеген елдердің әлеуметтік-экономикалық дамуды жоспарлау тәжірибесін қорытындылай келіп американдық маркетинг маманы Мелвилл Бранч маркетинг қызметін жетілдірудің бірнеше қолайлы жақтарын бөледі. Соның ішінде жоспарлау:

- басшылардың үнемі болашақты ойлауын ынталандыруға мүмкіндік береді;
- мемлекет және шаруашылық жүргізуші субъектілер қолданылатын шараларды үйлестіреді;
- көрсеткіштерді анықтау және олардың орындалуын қадағалауға жол ашады;
- алдағы мәселелердің және саяси ұстанымдардың нақты анықталуын талап етеді;
- шұғыл өзгерістерге дайындықты күшейтеді;
- барлық қызметкерлердің міндеттерінің өзара байланыста қарым-қатынаста екенін көрсетеді.

Аталған пункттерден ең маңыздысы ретінде бірінші, екінші және алтыншыны айтуға болады, өйткені қазіргі жағдайда жоспарлауда осы 3 пункт жетіспейді немесе өте аз қолданылады.

Қарастырылып отырған мемлекеттердің тәжірибесінен мемлекеттердің экономикасын реттеудегі күшті тетіктерінің бірі қаржы-бюджет ресурстарын пайдалану және салық жинау механизмі болып табылады. Осы механизмдерді негізге ала отырып, бірнеше тұжырым жасауға болады, біріншіден, бюджеттік қаржымен қаржыландыру арқылы (субсидиялар, дотациялар, субвенциялар, бюджет шығындарын жоспарлау) халық шаруашылығының басымдылықтарын және білімді көп қажет ететін салаларды жылдам дамыту мәселелері шешіледі. Италияда, Норвегияда, Данияда, Швецияда мемлекеттік бюджет арқылы ұлттық табыстың үлесі 50 пайыздан жоғары, ал Францияда 50 пайыз шамасында.

Екіншіден, құрылымдық-инвестициялық саясатты жүзеге асыру үшін салық салу механизмі үлкен рөлді атқарады. Бұл механизм арқылы шаруашылық жүргізуші субъектілердің қызығушылығын арттыруға болады, өйткені олар өндіріс және өнеркәсіп салаларының тез дамуына әкеледі. Ол деген импортты ауыстыратын және бәсекеге түсе алатын түрлі тауарларды шығару.

Екіншіден, тұрғындардың тамақ өнімдеріне қажеттілігін уақытында қамтамасыз етілуіне ауыл шаруашылық өнімдерін табиғи өңделген түрлеріне негізгі көңіл бөлінеді. Әлеуметтік түрдегі міндеттерді шешуде және тұрғындардың өмірін қамтамасыз етуден ауыл шаруашылық өнімдеріне баға құру процессіне негізгі мемлекеттік басқару органдары шеттеп тұра алмайды. Осындай объективті араласу әр түрлі басымды механизмдерде әкімшілік, экономикалық, тікелей, жанама, құқықтық және аймақтық реттеуде орын алады. Олар көбінесе әр елдің әлеуметтік-шаруашылық, құрылымдық ерекшеліктеріне байланысты.[3]

Қытай Халық Республикасында экономиканы мемлекеттік реттеу тәжірибесі белгілі бір қызығушылық тұғызады. Қытайдағы экономикалық реформалардың стратегиясы ұйымдық аспектіде болғанмен "ауылдан қалаға" деген қағидаға негізделініп ерекшелінеді. Көптеген экономикалық реформаларды бастан кешірген басқа елдерге қарағанда, қытайдың реформасы мемлекеттік реттеудің күшті құралдарын (директивтік жоспарлау, салалық және аймақтық жоспарды үйлестіру, "ғылым-өндіріс" циклін жоспарлау, несие-салық және баға саясатын жүйемен жүргізу) қолданды. Сол сияқты нәтижелер бір қатар Оңтүстік Шығыс Азия елдерінде - Жапонияда, Тайландта байқалады.

Қытай экономисті Цзиивэнь Лидің айтуынша: "Қытайда макроэкономикалық жоспарлаудың негізін жеке меншік және мемлекеттік секторларының тіркестігі құрайды, соның ішінде мемлекеттік секторы – басымды. Мемлекеттік мекемелер экономикалық дербестікте жұмыс істегендіктен, Қытайда жоспарлау директивтік емес индикативтік". Қытайда қазіргі жоспарлау жүйесі, бірыңғай жалпы мемлекеттік жоспарлауында, көпдеңгейлі басқару принципіне сәйкес құрылады.

Экономиканың өзекті мәселелері мемлекеттің қатысуымен шешіледі. Оған төмендегілер жатады:

- экономикалық және әлеуметтік даму қарқыны, бағыттары және мақсаттары;
- өнеркәсіп және ауыл шаруашылығының негізгі өнім түрлерін өндіру;
- күрделі қаржы бөлудің негізгі пропорциялары, мөлшері және оларды үйлестіру;
- негізгі өндіріс объектілерінің құрылысы;
- өндірістік күшті үйлестіру;
- халықтың материалдық және рухани тұрмысын көтеру;
- мемлекеттік бюджет, несие қаржыларының түсуі және шығыны, акша эмиссиясы;
- валюта кірісінің тепе-теңдігі және шетел капиталын пайдалану;
- стратегиялық тауарларды және материалдық ресурстарды сатып алу және үйлестіру;

- сыртқы сауда тауар айналымы және экспорт бағасы;
- ғылым және техника жетістіктерін зерттеу және енгізу;
- білім беру, денсаулық сақтау және әлеуметтік саланың басқа да салаларын дамыту;
- экономика және техника саясатының негізгі бағыттары;
- негізгі тауарлардың бағасы.

Қытайда аумақ және сала дамуының жоспарлары, мемлекеттік жоспардың негізгі элементі болып табылады. Мемлекет қоғамдық өндіріс және қоғамдық тұтынудың комплекстік тепе-теңдігін қамтиды.

Жалпы ұлттық экономикаға қатысты сұрақтарды шешу бойынша негізгі құқық мемлекет қолында шоғырланған және олар керекті материалдық және қаржы ресурстарымен қамтылған. Бұл шешімдер орталық органдардың саясатын айқындайды. Бұл Қытайлық жоспарлау жүйесінің негізгі айырмашылығы болып табылады. Қытай мамандары, осындай жоспарлау жүйесін экономика дамуының барлық кезеңдерінде қолдану қажет деп есептейді.

Сонымен қатар, қазіргі заманға сай, жоспарлау жүйесіне келесі талаптар қойылады:

- орталықтандырылған басшылықты күшейту қажет;
- ұлттық экономикасының тепе-теңдігін қамту бойынша жұмысты жақсарту;
- мекемелерді әртүрлі деңгейлі жоспарлау дербестігімен қамту;
- мекемелердің шаруашылық қызметі мемлекеттік жоспарға кіру қажет, немесе нарық өзгерістеріне сәйкес реттеу қажет.

Қытай экономистері жоспарлаудың үш формасын қолданады:

- жалпы ұлттық экономикаға қатысты міндеттер мемлекетпен орталықтандырылатын жағдайда орнатылады. Мемлекеттік органдар сол бойынша директивтік жоспар жасайды, ол мекемелерге орындалу үшін жіберіледі. Директивтік жоспардың көрсеткіштері екі түрге бөлінеді: орындалуға міндетті және лимиттер;

- ұлттық экономикаға маңызды міндеттер, әр-түрлі деңгейдегі халықтық үкіметтермен немесе жоспарлау органдарымен бағыттауыш жоспар ретінде орнатылады;

- ұлттық экономикаға жалпы болмайтын міндеттер, мемлекеттік жоспарда қарастырылмайды. Мекемелер, өздерінің және нарықтың нақты жағдайына сәйкес, өз бетінше жоспар жасайды.

Қытайда индикативтік жоспарлау әртүрлі деңгейден және мерзімнен құралатын бір тұтас жүйе-ұзақ мерзімді (10–20 жыл), орта мерзімді (5 жыл) және жылдық.

Ұзақ мерзімді жоспарлау - экономика, ғылым, техника және әлеуметтік саланың даму стратегиясын айқындайтын бағдарламалық құжат. Оның негізгі міндеті – ғылыми болжамдарға және экономикалық дамудың қарқынына сәйкес – экономика саясатын құру.

Жалпы жоспарлау жүйесінде – ұзақ мерзімді жоспарлау жетекші орын алады. Оны Қытай экономистері келесі себептермен түсіндіреді:

- ұзақ мерзімді жоспар ғылыми-техникалық прогресстің жетістіктерін толық пайдалануға мүмкіндік береді;

- ұзақ мерзімді жоспар - өндірістің технологиялық, аумақтық және өндірістік жүйесін жетілдіруге мүмкіндік береді.

Орта мерзімді жоспар – ұзақ мерзімді және жылдық жоспардың байланысты тобы және онда ұзақ мерзімді стратегия міндеттері анықталады.

Орта мерзімді (5 жылдық) жоспарда келесі мәселелер орын алады:

- 1) экономика дамуының қарқыны;
- 2) экономикада қалыптасқан негізгі пропорциялар;
- 3) ұлттық экономика дамуының негізгі көрсеткіштері;
- 4) ғылыми-техникалық прогресстің жетістіктерін дамыту және енгізу мәселелері;
- 5) қала және ауыл тұрғындарының орташа өмір сүру деңгейі;
- 6) табиғи ресурстарды пайдалану және қоршаған ортаны қорғау;
- 7) халықтың табиғи өсуі және туу деңгейі;
- 8) мемлекеттің экономика және ғылыми-техникалық саясатының маңызды бағыттары;
- 9) жоспарды орындау бойынша негізгі шаралар.

Орта мерзімді жоспар – өндірісті, құрылысты, айналымды және әлеуметтік саланы ұйымдастырудың негізгі формасы болып табылады.[4]

Сонымен, ұзақ және орта мерзімді жоспар – стратегиялық маңызды және экономика дамуында жетекші роль атқарады. Ұзақ және орта мерзімді жоспардың стратегиялары жылдық жоспар арқылы іске асырылады. Қытай мемлекеттік жоспарлау органдары, жылдық жоспарды іске асыру барысында айқындалатын жағдайларға және проблемаларға сәйкес, орта мерзімді жоспарды қарастырып, түзету енгізуге мүмкіндіктері бар. Осыған байланысты, жоспар жүйесін құру арқылы ұзақ, орта және жылдық жоспарлардың байланыстығын қамту қажет.

Ұзақ және орта мерзімді жоспарды жасауда келесі тәсілдер қолданады:

- жалпы тепе-теңдік тәсілі;
- монографиялық тәсіл;
- жоспарды үздіксіз жасау тәсілі. Жоспар төрт этап бойынша жасалады:

- 1) дайындық жұмысы;
- 2) бақылау цифрларын жасау;
- 3) жоспардың жобасын бекітуге өткізу;
- 4) жоспарды қарастыру, бекіту және төменде тұрған органдарға жіберу.

Қытайда индикативтік жоспарды іске асыру бойынша механизм жасауға аса көңіл бөлінеді. Соған байланысты, мемлекеттік макроэкономикалық реттеу тәсілдері және жаңа формалары тұрақты зерттеліп тұрады.

- экономиканың даму қарқынының бір-қалыптығын сақтау. Қытай экономистерінің ойынша, экономика дамуының тым жоғары қарқыны сұраныспен ұсыныстың тепе-теңдігінің бұзылуына, нәтижеліктің төмендеуіне және бағанын өсуіне әкеп соғуы мүмкін.

- соңғы жылдары экономика дамуының жоғары қарқынын қамтуға ұмтылыс, көбінесе шаруашылық белсендікті амалсыз төмендетуге әкеп соқтырды, бұл даму қарқынының күрт төмендеуінің себебі болды. Қытай басшылығы, экономика дамуының қарқынын мемлекеттің мүмкіндігіне сәйкестендіріп және оның бір қалыптылығын сақтау қажет деп есептейді.

- дамыған елдердің шаруашылық тәжірибесі көрсеткендей, экономиканы жоспарлау әр елдің геосаясатының, табиғи-тарихтық, табиғи-экономикалық және әлеуметтік-мәдени ерекшеліктеріне байланысты, сонымен қатар, әлемдік нарық пен әлем шаруашылық интеграциясына кіру ықыласы ескеріледі.[5]

Әдебиеттер тізімі:

1. Джулаева А.А., Персоналды басқарудың шетелдік және қазақстандық тәжірибесі [Текст] / А. М. Джулаева, А.А. Жунисова // ҚазҰУ хабаршысы / Экономика сериясы/. - 2015. -№ 1(107). - б. 85-90 .
2. Иватова Л., Ұлттық идея: шетелдік тәжірибе және қазақстан [Текст] / Л. Иватова // ҚазҰУ хабаршысы /фил, мәдениеттану, саясаттану сериясы/. - 2009. -№ 2. - с. 148-152 .
3. Феодингер М.,Мемлекеттік қызметті реформалау өте сәтті өтті [Текст] / М. Феодингер // Айкын. - 2015. -29 қазан. - б. 4
4. Честер А., Қазақстанның көрнекі дамуының базалық қағидаттары [Текст] / А. Честер //Мемлекеттік қызмет. - 2014. -№ 3 (91). - б. 18-27.
5. Чиркин. В.Е. Государственное управление. Элементарный курс. М.Юрист. 2006 г.

УДК 336.22

ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

УЛЫБИНА Л.В.,

к.э.н., доцент,

Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации

МИНУЛЛИНА Д.Н.,

магистрант,

Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации

Отечественное налоговое законодательство является весьма нестабильным, изменчивым и противоречивым, что не может не оказывать негативного влияния на деятельность большинства функционирующих в российском правовом поле субъектов хозяйствования. Все эти изменения, так или иначе, влекут за собой повышение налогового бремени и, кроме того, требуют от работников соответствующих служб организаций высокой квалификации. Данное обстоятельство актуализирует проведение мероприятий налогового менеджмента в организациях.

Актуальность исследования формирования и развития системы налогового менеджмента в отдельном субъекте хозяйствования обусловлена, прежде всего, тем, что процессы совершенствования системы налогообложения носят непрерывный характер и протекают постоянно, что находит свое отражение в систематически реализуемых в соответствующих разделах права и правоприменения нововведениях, обладающих как организационной, так и методологической направленностью; качественных модификациях совокупности процедур налогового администрирования; разработке принципиально новых методических подходов к информатизации и персонализации соответствующих процессов. Оценка налоговых рисков, возникающих на уровне отдельного предприятия, выступает в качестве неотъемлемого элемента процесса совершенствования технологии корпоративного налогового менеджмента (особенно – в части оптимизации налоговых платежей), во многом обуславливающих финансовую результативность и общую эффективность деятельности организации.

Система налогового менеджмента организации включает в себя управляющую и управляемую подсистемы, каждая из которых выполняет присущие ей функции, являющиеся неотъемлемой частью общей архитектуры деятельности по управлению его налоговыми потоками. Так, функционирование управляющей

подсистемы корпоративного налогового менеджмента, в первую очередь, направлено на формирование обладающих необходимой степенью эффективности управленческих решений и выработку соответствующих таким решениям управляющих воздействий, в своей совокупности ориентированных на достижение предварительно поставленных целей менеджмента. Объектом управления в данном случае является подсистема налогообложения хозяйствующего субъекта, а определяющим ее качество фактором – способность к адекватному восприятию управляющего воздействия и осуществлению необходимых в соответствии с направленностью управляющего воздействия модификации деятельности отдельных компонентов такой подсистемы. Результатом совместного функционирования указанных подсистем является подчинение существования управляемого объекта (подсистемы) соответствующей последовательности управляющих воздействий.

Осуществление управления в данном случае сопряжено с решением таких задач, как:

- ✓ производство интеграции системы налогового менеджмента организации в общую систему управления им;
- ✓ распределение функций реализации задач, стоящих перед налоговым менеджментом организации, между отдельными элементами его управляемой подсистемы;
- ✓ формирование условий, необходимых для организации мероприятий, направленных на систематический мониторинг состояния управляющей и управляемой подсистем корпоративного налогового менеджмента;
- ✓ организация контроля над функционированием каждого из структурных компонентов системы налогового менеджмента организации.

Интеграционный подтекст взаимосвязи общей системы управления компанией с системой ее налогового менеджмента вытекает из ряда объективно существующих закономерностей, реализуется вне зависимости от позиции, занимаемой в данном вопросе руководством предприятия, и обусловлен наличием обязанности по уплате налогов.

Итоговый объем налоговых платежей, подлежащих уплате в бюджеты разных уровней, формируется в ходе финансово-хозяйственной деятельности организации, является одним из следствий этой деятельности, и отражает особенности функционирования его маркетинговой, технологической, производственной, организационной и прочих подсистем (рисунок 1).



Рисунок 1- Отношения между системой корпоративного налогового менеджмента и прочими функциональными подсистемами субъекта хозяйствования

Одним из следствий данного обстоятельства является необходимость определения в ходе маркетингового исследования основного направления развития хозяйствующего субъекта и формирования системы алгоритмов принятия им хозяйственных решений. Реализация таких решений, как правило, влечет за собой возникновение обязательств по уплате налогов. Отсюда следует правомерность предположения возможности проведения определенной налоговой оптимизации на каждом из отмеченных на рисунке 1 этапов деятельности организации.

Организационные процедуры, связанные с формированием, систематическим совершенствованием и деятельностью подсистемы корпоративного налогового менеджмента, естественным образом влекут за собой дополнительные расходы. В связи с этим представляется необходимой оценка эффективности функционирования данной подсистемы.

Необходимость разрешения перечисленных задач влечет за собой потребность формирования совокупности соответствующих методических подходов. Основу такой совокупности, в конечном счете, необходимой для определения функций корпоративного налогового менеджмента, на наш взгляд, должен составлять ряд принципов, отражающих ключевые закономерности его организации [1, с.210].

Функциональное содержание мероприятий корпоративного налогового менеджмента реализуется посредством выполнения особых типов процедур корпоративного налогового менеджмента.

Таблица 1- Основные характеристики методического обеспечения организации корпоративного налогового менеджмента

Раздел методического обеспечения	Назначение	Последствия применения
Принципы корпоративного налогового менеджмента	Выделение закономерностей процесса организации корпоративного налогового менеджмента	Создание системы принципов организации налогового менеджмента в организации
Функция управления	Осуществление целенаправленного воздействия на объект управления	Создание иерархии управляющих воздействий по уровням управляемых объектов
Налоговое коммуницирование	Осуществление информационного обмена между управляющей подсистемой налогового менеджмента и системой общего управления организацией	Создание коммуникационных каналов между подразделениями, осуществляющими в организации функции налогового менеджмента, и прочими его службами
Time-менеджмент в задачах организации корпоративного налогового менеджмента	Обеспечение согласованности мероприятий налогового менеджмента с прочими менеджмент-процедурами организации	Формирование организационной структуры стратегического и тактического управления налоговыми потоками
Налоговый мониторинг	Оптимизация мероприятий налогового менеджмента	Выявление возникающих в процессе выполнения процедур корпоративного налогового менеджмента отклонений
Стимуляция персонала подсистемы корпоративного налогового менеджмента	Мотивирование персонала подразделений, осуществляющих мероприятия корпоративного налогового менеджмента, оценка эффективности их деятельности	Создание системы показателей, отражающих эффективность и результативность проводимых в организации мероприятий по налоговому менеджменту

Ввиду того, что корпоративный налоговый менеджмент представляет собой частный случай управления, деятельность, направленную на его организацию необходимо производить согласно объективным требованиям, вытекающим из ключевых организационных принципов. Между тем, такие принципы по сей день не разработаны и не сформулированы. Данное обстоятельство диктует необходимость определения основных закономерностей процесса организации корпоративного налогового менеджмента, и, соответственно, формулировки таких принципов. Следует отметить, что организационные принципы в данном случае должны отражать существующие объективные закономерности взаимодействия и взаимообусловленности процедур организации, строится в соответствии с целями налогового менеджмента в организациях, а также являться своего рода отражением его основных свойств.

Как было показано выше, достижение цели корпоративного налогового менеджмента производится путем направленного влияния на процессы, так или иначе связанные с управлением налоговыми обязательствами и налоговыми потоками хозяйствующих субъектов. Управление складывается из ряда воздействий, тем или иным образом выражающих функциональное содержание процесса управления. Каждое из воздействий, оказываемых на управляемую подсистему, реализуется лишь посредством использования соответствующих функций управления. Иначе говоря, цели налогового менеджмента могут быть достигнуты единственно путем практического осуществления его функций. Функции, в свою очередь, составляя основу менеджмента, занимают ключевое место в процессах формирования такового. В частности, именно функциями и входящими в их состав операциями определяются такие параметры аппарата управления, как его состав и численность, порядок и условия деятельности [2, с.19].

В этой связи можно говорить о том, что выделение содержания функций, направленных на управление налоговыми потоками организации, играет важнейшую роль в выполняемой в соответствии с уникальными условиями внутренней среды конкретной организации модификацией таких функций, а от полноты и четкости определения содержания функций налогового менеджмента, напрямую зависит эффективность корпоративного налогового менеджмента.

Таким образом, выделение и типизация функций, присущих корпоративному налоговому менеджменту, может являться одним из важнейших методических подходов к эффективной организации и, соответственно, эффективной реализации последнего.

Прикладное использование рассматриваемого методического подхода к организации мероприятий налогового менеджмента хозяйствующего субъекта – формализации функций такого менеджмента, на наш взгляд, способно обеспечить создание четко определенной и в максимальной степени эффективной совокупности действий, имеющих своей целью реализацию каждой из этих функций с учетом уникальных особенностей внутренней бизнес-среды организации.

Процедура формирования архитектуры системы производимых в рамках процесса корпоративного налогового менеджмента действий, должна осуществляться с учетом описанной выше объективной взаимосвязи, существующей между подсистемой корпоративного налогового менеджмента и всеми прочими

структурно-функциональными подсистемами компании. Наличие данной взаимосвязи приводит к выводу о том, что объем налоговых отчислений, производимых организацией, прежде всего, обуславливается объемом его налогооблагаемой базы, в свою очередь, формируемой в результате деятельности других подсистем организации.

В современных экономических реалиях процедуры корпоративного налогового менеджмента в том или ином виде выполняются работниками практически всех отделов организации, причем такое выполнение зачастую является бесконтрольным.

Процесс формирования процедурного состава системы корпоративного налогового менеджмента необходимо предварить осуществлением оценки функций каждого из подразделений хозяйствующего субъекта, способной помочь в выделении процедур, непосредственно направленных на управление налоговыми потоками, и установлении имеющихся между такими процедурами взаимосвязей и взаимозависимостей.

В этой связи можно говорить о том, реализация совокупности действий, ориентированных на управление налоговыми обязательствами организации возможна лишь в условиях интеграции всех относительно обособленных процедур корпоративного налогового менеджмента.

Эффективное использование существующей между подсистемой налогового менеджмента организации и его прочими функциональными подсистемами связи предполагает увеличение степени межсистемной информационной проницаемости, одной из предпосылок достижения которой может стать применение различными субъектами налогового менеджмента унифицированных и однозначно определенных показателей.

Важным аспектом обеспечения своевременного доступа всех структурных компонентов налогового менеджмента к такой информации является наличие единого, должным образом организованного информационного пространства субъекта хозяйствования. Такое пространство, на наш взгляд, должно отвечать требованиям интеграции информационных потоков, формируемых и используемых подсистемой корпоративного налогового менеджмента организации, и потоков основной системы управления. На выполнение данных требований и направлена указанная выше совокупность методических подходов, объединенных налоговым коммуницированием.

Налоговое коммуницирование – это согласование деятельности по управлению организацией и деятельности по управлению ее налоговыми обязательствами. Такое согласование выполняется на основании информационного обмена, протекающего между различными службами хозяйствующего субъекта, и может принимать различные формы: совместные организационные мероприятия, совместные консультации специалистов подразделения корпоративного налогового менеджмента с сотрудниками прочих подразделений компании. Имеющиеся у налогового коммуницирования возможности позволяют рассматривать его в качестве интегрирующего звена, объединяющего налоговый менеджмент и общее управление предприятием. Такая интеграция производится в ряд этапов (рисунок 2).

Осуществление информационного слияния подсистем корпоративного налогового менеджмента и его остальных функционально дифференцируемых подсистем приводит к необходимости создания механизма, обеспечивающего распределение функций управления налоговыми потоками хозяйствующего субъекта во времени на тактическое и стратегическое управление. Такое распределение даст возможность к осуществлению синхронизации действий отдела, осуществляющего функции налогового менеджмента, и действий, направленных на управление организацией в целом. Методическим приемом, призванным осуществить такое разделение и последующую синхронизацию, является time-менеджмент.

С помощью использования приемов time-менеджмента может быть обеспечена надлежащая и в максимальной степени эффективная организация функционирования всех структурных компонентов налогового менеджмента организации на тактическом и стратегическом уровнях управления.

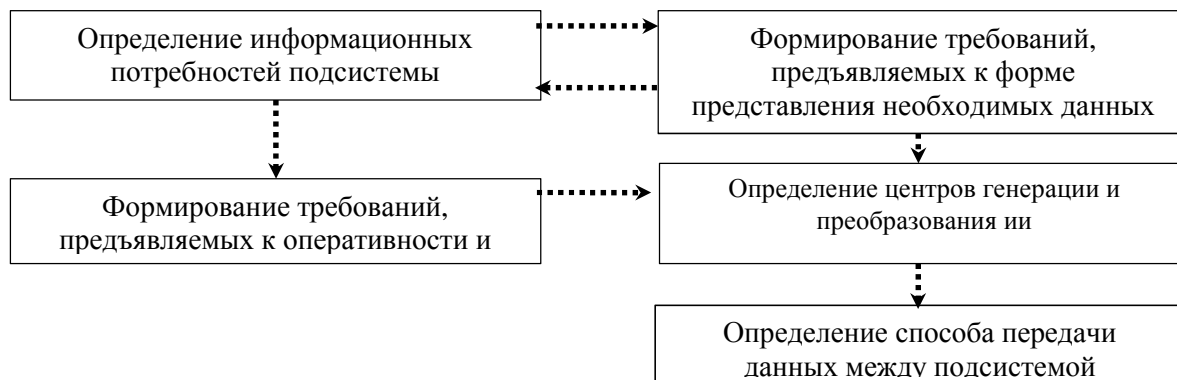


Рисунок 2- Задачи (этапы) налогового коммуницирования

Таким образом, посредством использования налогового коммуницирования производится информационное, консультационное и организационное слияние управления налоговыми обязательствами

субъекта хозяйствования и общего управления им, а с помощью time-менеджмента достигается синхронность производимых в рамках каждого из этих направлений менеджмента действий.

Список литературы:

1. Менеджмент / под ред. М.Л. Разу. 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2009. - 472 с.
2. Мардас А.Н., Мардас О.А. Организационный менеджмент. - СПб.: Питер, 2013.-336 с.
3. Барулин С. В. Налоговый менеджмент: Учебник / С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012-332 с.
4. Налоговый менеджмент. Продвинутый курс: учебник / И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов, Л.Н. Васянина, С.А. Жернаков, ред.: И.А. Майбуров, ред.: Ю.Б. Иванов .— М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015 .— 560 с.

УДК 336.64

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОНДА

ЧЕПИГА Ю.В.,

к.э.н., доцент

Сибирский университет потребительской кооперации

Происходящие финансовые кризисы все чаще заставляют людей задумываться о том, куда можно вложить собственные средства с целью их сохранения и накопления. Современный финансовый рынок предлагает различные варианты вложений, доступные населению. Инвестиционные фонды представляют собой одну из возможных форм коллективного инвестирования средств, основной задачей которых является обеспечение доступа на финансовый рынок частным инвесторам, которые располагают финансовыми средствами, но не имеют специальных знаний.

Существует два типа инвестиционных фондов: акционерные и паевые. В соответствии с Федеральным законом № 156 от 29.11.2001 г. под акционерным инвестиционным фондом понимают «акционерное общество, исключительным предметом деятельности которого является инвестирование имущества в ценные бумаги» [1].

Деятельность акционерных инвестиционных фондов имеет свои особенности, основная цель которой заключается в привлечении средств населения путем эмиссии ценных бумаг. Полученные средства инвестируются в финансовые и материальные активы с целью получения дохода в виде дивидендов, процентов или роста курсовой стоимости акций. Полученная прибыль распределяется среди инвесторов согласно доле их участия в общем инвестиционном капитале. Акционерный инвестиционный фонд имеет право размещать средства свои акционеров в любые формы активов: от акций ведущих национальных корпораций до антиквариата. Управление денежными потоками фонда осуществляют лицензированные профессионалы.

Формирование финансовых ресурсов акционерного инвестиционного фонда осуществляется на основании инвестиционной декларации, принятой на общем собрании акционеров. Инвестиционная декларация содержит основные принципы работы с капиталом фонда, перечень видов активов и общую схему управления фондом.

Активы акционерного инвестиционного фонда состоят из двух частей: уставного капитала и активов, необходимых для осуществления административной деятельности.

Налогообложение доходов фонда зависит от типов и сроков инвестирования в ценные бумаги и другие активы. Предусматривается и льготное налогообложение, при условии того, что часть средств акционеров направляется на благотворительность. Деятельность акционерного инвестиционного фонда может быть прекращена исключительно по решению собрания акционеров.

Важной особенностью фонда является то, что с одной стороны он осуществляет свою деятельность как публичная компания, а с другой – как инвестиционный фонд. Акционерный инвестиционный фонд раскрывает свою отчетность в публичном информационном пространстве, а так же проводит открытое размещение своих акций на фондовых рынках, что позволяет судить о прозрачности его деятельности.

В РФ зарегистрированы и осуществляют свою деятельность фонды, которые сосредоточены, в основном, на работе в секторах недвижимости, венчурного, инновационного производства и благотворительности, при этом их количество весьма незначительно. В мировой финансовой практике широко применяются фонды прямых инвестиций, рентные фонды, хедж - фонды и др. Существуют и гибридные фонды, работающие с использованием современных методов работы на финансовых рынках.

Такая форма коллективного инвестирования, которая появилась в России более 20 лет назад, не получила массового распространения среди населения. Это можно объяснить рядом причин, в частности, общим нестабильным состоянием национальной экономики, отсутствием финансовой грамотности населения, а так же низкой ликвидностью компаний на торговых площадках.

В настоящее время в России активные торговые счета имеет малая часть населения, около 20 тыс. физических лиц. Доля же американских домашних хозяйств, имеющих вложение в ценные бумаги корпорации или государственные долговые инструменты, не снижается менее чем на 70% даже в условиях кризиса.

Для решения проблемы повышения финансовой грамотности населения в РФ на федеральном уровне разработана Национальная стратегия повышения финансовой грамотности на 2017-2023 гг. В связи с этим, получение знаний о возможных способах инвестирования средств является необходимой составляющей для формирования финансово грамотного гражданина. Выбор объекта инвестирования, количественная и качественная оценка денежных притоков и оттоков, учет существующих рисков на микро, макро и мезо – уровнях в конечном итоге определит эффективность вложений.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «Об инвестиционных фондах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2018).

12 НАПРАВЛЕНИЕ: ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

УДК 351.242.3

ГЕОЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОРОДА КАРАГАНДЫ

БАЙКЕНОВА Г.Г.,
д. х.н., профессор
БЕНЦ Т.В.,
магистр экологии,
ОСПАНОВА Г.К.
к.х.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

На современном этапе развития остро встаёт вопрос нахождения оптимальных путей взаимодействия общества с окружающей средой, когда меняются приоритеты и интересы природы становятся над человеческой «страстью» к бесконтрольному потреблению.

С каждым годом всё больше государств избирают путь бережного отношения к природе и её богатствам. Республика Казахстан тому не исключение. Тенденцию роста заинтересованности в сохранении крохотных островков девственной природы, а также помощи и поддержке восстановления природно-антропогенных структур можно проследить в ежегодно совершенствующейся экологической политике государства. К примеру, в Послании от 10 января 2018 года, Президент поднял актуальный в современном мире вопрос рационального использования природных ресурсов, а также перехода на альтернативные источники энергии. По этому поводу Нурсултан Назарбаев сказал: «Следует критически переосмыслить организацию сырьевых индустрий, подходы к управлению природными ресурсами...[1]. Важно повысить требования к энергоэффективности и энергосбережению предприятий, а также экологичности и эффективности работы самих производителей энергии. Таким образом, глава государства подчеркнул необходимость улучшения систем управления природными ресурсами, а также экологизации всех сфер деятельности. В Послании Президент вновь отметил важность перехода Казахстана в новую эпоху, в которой одним из главных критериев развития станет качество окружающей природной среды [2].

Начать следует с поиска конкретных и действенных решений по ликвидации геоэкологических проблем современных ландшафтов. Возникает необходимость комплексного исследования антропогенной трансформации ландшафтов и ландшафтной оболочки в целом. Трепетного внимания требуют наиболее хрупкие его подсистемы – селитебные ландшафты. Именно в них в результате большого скопления людей, производств и других источников и способов антропогенного воздействия накапливается и пространственно переплетается множество геоэкологических проблем [3, с.32].

Для геоэкологической оценки ландшафта необходимо проводить экологический мониторинг с целью наблюдения за источниками техногенного воздействия и оценки уровня загрязнений природных объектов: почвы, водного и воздушного бассейнов вредными веществами в результате сбросов или выбросов этих веществ промышленными и транспортными объектами, а также вследствие естественного их образования [4, с.12].

Экономика Центрального Казахстана почти целиком основывается на разработке богатейших минерально-сырьевых ресурсов, которые определили его хозяйственную специализацию. Однако, чем выше сырьевая составляющая в экономике, тем сильнее негативное воздействие на природную среду. Главная причина – неубывающий спрос на сырьё и топливо, который влечёт за собой геоэкологические последствия, тормозящие устойчивое развитие региона [5, с.12].

С момента основания города Караганды, его ландшафт претерпевал глубокую антропогенную трансформацию в процессе освоения и разработки богатейших залежей угля, что привело к формированию определённого типа техногенного рельефа – горнопромышленного. Прямые и косвенные воздействия, поверхностные и подземные изменения не только преобразовали первоначальный, естественный ландшафт, но и послужили причиной возникновения ряда геоэкологических проблем [5, с.12].

Центр самой крупной в Казахстане области получил свое название от «карагана» - низкорослого кустарника, цветущего весной желтыми цветками. Караганда сформировалась в средней части Центрального Казахстана, на месте шахтёрских поселений (Старый город) и ряда сельских населённых пунктов (Большая Михайловка, Тихоновка, Фёдоровка, Пришахтинск, Майкудук). Для этого города характерна разобщённость и разбросанность жилых массивов и промышленных зон. Предприятия находятся в четырёх районах: Юго-Восточном, Северо-Восточном, Западном и Северном. Шахты и предприятия угольной промышленности расположены в Северной зоне, а транспортные и складские хозяйства – в Западной. Снабжение электроэнергией осуществляется Карагандинской теплоэлектроцентралью (ТЭЦ-1, ТЭЦ-3) [6, с.24].

Карагандинский угольный бассейн имеет на своём счету свыше восьмидесяти угольных пластов, из них около пятидесяти – рабочей мощности. Однако, наблюдается большая зольность угля (от 10 до 40%), которая связана с наличием прослоек пустых пород.

В районе также имеются месторождения бурых железняков (Сасык Карасу), гипса, песчаника, сланцев, известняков, строительного камня, мрамора, на базе которых созданы многочисленные предприятия по производству строительных материалов. Богатые месторождения поставили Карагандинский район в ряд ведущих в промышленном отношении горнорудных регионов, тем самым определив формирование рельефа горнорудного типа [5, с.12].

Караганда располагается на слабоволнистой наклонной равнине с высотой не более 160 м. и условно разделен на две части – «Старый» и «Новый».

Старый город представляет собой скопление на обширной территории шахт и обогатительных фабрик, а Новый город является наиболее благоустроенным районом Караганды, в котором размещаются в основном административные здания и торговые центры.

Район Старого города расположен на покатой равнине с небольшими холмами, разделенными широкими плоскодонными лощинами и рытвинами, по которым стекают атмосферные и шахтные воды. Промышленный район пересекает река Большая Букпа, к которой подходят два увала – Караганда-Саранский и Караганда-Михайловский с отметками 560 и 570 метров соответственно. Также на востоке находится равнина Майкудук с небольшими возвышенностями Уштобе и Кособа.

На высоких сглаженных увалах, наклоняющихся к реке, разместился Новый город. Юго-Восточная часть располагается на плоской равнине, которая лучше всего подходит для расширения территории. В целом рельеф благоприятен для формирования промышленных предприятий и проведения жилищно-гражданского строительства [6, с.24].

В городе можно различить большинство типов и форм техногенного ландшафта, которые представлены в Таблице 1.

Таблица 1 - Типы и формы техногенного ландшафта

Тип рельефа	Форма рельефа
Горнопромышленный	Отвалы, насыпи, терриконы, ямы, карьеры, выемки, просадочные котловины, возникшие при эксплуатации месторождения.
Подземный	Шахты, штольни, шурфы.
Линейно-дорожный	Шоссейные, автомобильные дороги, грунтовые дороги по дамбам, железные дороги, ограждения вдоль железнодорожного полотна.
Водохозяйственный	Котловины водохранилищ, отстойники, русловые дамбы, прирусловые насыпи, каналы, канавы с дамбами, пруды.
Гидротехнический	Мосты, плотины.
Археологический	Курганы, могильники, кладбища, культурные слои.
Сельскохозяйственный	Пашни, дачи, огороды.
Защитно-оборонительный	Дамбы, плотины, развалины, окопы, брустверы.
Строительный	Рельеф городской, рельеф населенных пунктов районного значения.

В промышленной зоне города повсеместно разбросано множество отвалов, терриконов и карьеров. Терриконы конической формы наиболее распространены и занимают большие площади. Следует отметить, что с начала 70-х годов в Караганде осуществлялись меры по утилизации угольного производства, в том числе по тушению и последующей ликвидации терриконов. Благодаря чему на данный момент большинство из них разобрано и использовано в качестве основы для автомобильных дорог, а также материала для заполнения отработанных шахт и канав [5, с.12].

В районе города Караганды можно отметить карьеры (угольные разрезы), где проводится открытая добыча угля. Карьерные выемки и отвалы по большому счёту представляют собой безжизненные территории, в том числе загрязняющие окружающую среду как самого района, в котором он расположен, так и города в целом. В частности, создание карьера придаёт силу эрозии, активизирует склоновые процессы, которые в свою очередь приводят к деградации почв. А в местах отвалов, при поднятии на поверхность породы с кислой реакцией, очень долго не прорастает растительность, из-за чего становится источником запыления [5, с.12].

Одной из главных геоэкологических проблем района остается вопрос рекультивации нарушенных земель, оставшихся бесхозными в результате процесса приватизации, закрытия и ликвидации ряда угледобывающих предприятий. В основном, это земли, принадлежащие предприятиям бывшего ПО «Карагандауголь». Однако, для решения этой проблемы было создано Республиканское государственное специализированное предприятие РГСП «Карагандаликвидшахт». По результатам за 2016 год данной организацией было рекультивировано 0,258 тыс.га (2015 г. – 0,230 тыс.га), из них 0,168 тыс.га было передано на баланс государства [7].

Основная площадь нарушенных земель числится за промышленными площадками Угольного и Стального Департаментов АО «АрселорМиттал Темиртау», ТОО «Корпорации «Казахмыс», а также

предприятиями теплоэнергетики. На данный момент на шахтах УД АО «АрселорМиттал Темиртау» продолжаются работы по рекультивации отработанных карьеров путем использования их для засыпки опустевших пространств [7].

Следует отметить, что, по мнению ученых, целесообразным способом рекультивации техногенных новообразований является создание растительной «пленки». Горные породы Караганды не относятся к токсичным, поэтому с течением времени могут быть вовлечены в биотические круговороты. После сбрасывания они имеют повышенные кислотнo-щелочные показатели, которые под влиянием внешних факторов со временем усредняются. Следовательно, отвалы можно разравнивать и проводить посадку зелёных насаждений [5, с.12].

На территории города имеется пример нецелесообразного способа рекультивации, а именно трансформация Фёдоровского угольного разреза в водохранилище. И, несмотря на положительные стороны принятого решения, имеются также и отрицательные. На момент заполнения, воды вступали в контакт с угольной пылью и породами, загрязняясь, в то же время произошло серьёзное нарушение флоры и фауны, а также режима реки Сокур, чьи воды непосредственно были использованы. В рассматриваемом случае произошло кардинальное преобразование ландшафта города в связи с появлением нового, до тех пор несуществующего водного объекта, который со временем стал полноправной экосистемой. Более «щадящим» переходом могло послужить образование ландшафта, близкого к особенностям местности: создание садово-парковой зоны, которая не нарушила бы природную экосистему [6, с. 42].

Добыче полезных ископаемых и образованию техногенных форм рельефа сопутствует привнесение инородных веществ, которые благодаря основополагающему свойству целостности и взаимосвязанности ландшафта проникают во все его природные компоненты. Таким образом, каждый из них испытывает на себе техногенное воздействие. И с позиции оценки геоэкологической ситуации селитебного ландшафта появляется необходимость проведения экологического мониторинга воздуха, воды и почвы, позволяющего определить состояние основных компонентов, а также степень воздействия тех или иных источников на рассматриваемую территорию.

В Караганда-Темиртауском комплексе насчитывается около 180 предприятий – загрязнителей атмосферы. И помимо явных «виновников» запылённости и загазованности воздуха, вред наносит различного вида автотранспорт (особенно в селитебных зонах), конкретные выбросы которого установить весьма затруднительно. Однако ориентировочно на долю транспорта приходится как минимум половина всех вредных выбросов в городе. С выхлопными газами выбрасывается более 200 видов вредных веществ, отдельные из которых обладают токсичными и канцерогенными свойствами, а ведь основные магистрали пересекают жилые комплексы, что вызывает тревогу за здоровье населения. Вносят свою долю в загрязнение атмосферы и жители частного сектора: воздух загрязняет каждый килограмм сожженного в печи угля [7].

Одним из источников загрязнения атмосферы являются котельные шахт. В атмосферном воздухе населенных пунктов промрайона имеют место высокие концентрации диоксида азота, формальдегида, оксида углерода, сероводорода, диоксида азота и т.д.

Вода – ценный ресурс для города Караганды. Гидрографическая сеть представлена реками Малая и Большая Букпа, Соқыр, Солонка, Безымянка, Федоровским водохранилищем и четырьмя Голубыми озерами. Но минерализованные шахтные воды – это один из основных источников загрязнения окружающей среды. В связи с чем с 70-х гг. началось строительство водоочистных комплексов, благодаря которым стало возможным обратное водоснабжение, которое заметно снизило расход питьевой воды и сброс, загрязняющий реки, водоёмы и грунтовые воды [7].

В водных объектах также замечено превышение ПДК по некоторым химическим соединениям (медь, цинк, хлориды и т.д.). По данным лабораторных исследований РГП на ПХВ «Казгидромет» качество воды канала Ертіс-Караганда за 2017 год было оценено как «умеренно загрязнённая», а реки Соқыр как «высоко загрязнённая». Их показатели оказались далеко от благоприятных:

Из-за промышленной направленности производства города образовывается огромное количество производственных отходов: при разработке месторождений полезных ископаемых и их переработке (обогащении, металлургическом переделе минерального сырья, а также золошлаковыми отходами, то есть техногенными минеральными образованиями (ТМО) [7].

Говоря о ТБО и загрязнении отходами общего пользования, стоит отметить позитивную тенденцию в распространении среди населения метода раздельного сбора мусора и связанного с этим ежегодным увеличением количества специальных контейнеров.

Проводится работа по выявлению и устранению несанкционированных свалок твердо-бытовых и прочих отходов, а также работа с населением в части загрязнения окружающей среды, в том числе наложения административных взысканий.

Таким образом, в зависимости от степени нарушения, территория города Караганды можно разделить на зоны экологического риска:

- слабое загрязнение территории (зона экологической нормы) – в данный момент нехарактерна для Караганды, и только при проведении ряда природоохранных мер, сюда могут быть отнесены периферийные участки.

- среднее загрязнение (зона экологического фона) – юго-восточная часть города, где отсутствуют какие-либо промышленные объекты.

- сильное загрязнение (зона экологического риска) – район «Старого» и «Нового» города, где наблюдается мозаичное загрязнение территории.

- очень сильное загрязнение (зона экологического бедствия) – северная часть города. Без проведения необходимых природоохранных мер, эта территория может быть нарушена необратимыми экологическими процессами.

Нарушение геологического строения и рельефа, приводящее в ряде случаев к просадкам строительных конструкций, зданий и инженерных сетей. При этом степень устойчивости природно-технических систем выходит за пределы порогового уровня естественного восстановления.

На территории «Старого» города наблюдается скопление промышленных предприятий, которые непосредственно выступают причиной большинства геоэкологических проблем. Соответственно, чем дальше промышленная зона, тем лучше геоэкологическое состояние ландшафта. Этим обусловлено расширение территории «Нового» города в Юго-Восточном направлении. В основном здесь расположены учебные корпуса, торговые центры, медицинские учреждения и зоны рекреации [8].

Таким образом, одним из ключевых критериев минимизации негативных факторов является правильное и предусмотрительное планирование городских застроек. Нужно помнить, что город – это в первую очередь местообитание человека, в связи с чем следует внимательно и ответственно подходить к его устройству. Так как город – это не только место сосредоточения культуры, комфорта, различных видов услуг, но и загрязнения всех сред жизни человека, которое отнюдь не благоприятно влияет на его здоровье. Для улучшения состояния природной среды города Караганды необходимо проводить мероприятия по улучшению геоэкологического состояния ландшафта через рекультивацию и мелиорацию земель.

Список литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана от 10 января 2018 г.
2. Статья Главы государства «Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания» от 12 апреля 2017.
3. Марцинкевич Г. И. Ландшафтоведение. – Минск, 2005 г.
4. Экология урбанизированных территорий: учеб. пособие. – Волгоград, 2000 г.
5. Шадский Е. Е. Городской рельеф как объект исследования геоморфологии // Техногенез ландшафтов урбанизированных территорий (на примере города Караганды). 2012 г.
6. Габов Ю. А., Кист В. Э., Хамзин Б. С., Обухов Ю. Д., Смагулов Б. А. Центральный Казахстан: проблемы и решения. – Караганда, 2011 г.
7. Информационная бюллетень о состоянии окружающей среды Республики Казахстан РГП «Казгидромет» за 2016 и 2017 год.
8. Программа развития города Караганды на 2016-2020 годы. – Караганда, 2017 г.

УДК 14:504

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ «ЭКОНОМИКИ БУДУЩЕГО»

ЕШМАГАМБЕТОВА А.Б.

к.б.н., доцент,

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

ДУЗБАЕВА Н.М.

к.б.н., доцент,

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Перспективы инновационного развития «экономики будущего» тесно связаны с возможностями эффективного использования возобновляемых источников энергии, постепенно замещающими традиционные ископаемые энергоресурсы на альтернативную энергетику, что приобретает все большее значение.

Интерес к альтернативным источникам энергии в последнее время стал особенно высоким в мире. Это обусловлено возрастающей потребностью глобальной экономики в энергии, ограниченностью запасов углеводородных ресурсов и все более осознаваемая необходимость поиска других новых источников.

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в очередном Послании народу Казахстана от 5 октября 2018 г. «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни» отметил: «особое внимание следует уделять развитию инновационных и сервисных секторов, и прежде всего необходимо обеспечить развитие таких направлений «экономики будущего», как альтернативная энергетика» [1].

Энергетика является одной из областей экономики, в которой инновации внедряются с высокой интенсивностью. Именно получение более дешевой энергии из возобновляемых источников без ущерба

окружающей среде способно дать новый толчок в развитии бизнеса в разных отраслях промышленности. Современные технологии в энергетике способны менять развитие традиционных отраслей промышленности: автомобилестроения, нефтегазовой добычи и переработки, металлургии, авиационной и железнодорожной промышленности. Кроме этого более дешевые виды электроэнергии могут качественно улучшить условия жизни человека.

Возобновляемые источники энергии ВИЭ используются как в развитых, так и в развивающихся странах. Больших успехов в освоении ВИЭ достигли страны, где возобновляемая энергетика получила всемерную государственную экономическую и законодательную поддержку, а в развитие ВИЭ вкладываются большие средства, в том числе в разработку новых технологий.

Казахстан входит в число мировых лидеров по разнообразию и количеству полезных ископаемых. Поскольку наиболее значимыми для экономики страны являются нефть и газ, уголь и другие полезные ископаемые, поэтому законодательная база в этих секторах экономики настолько развита, исторически правительство было менее сосредоточено на развитии альтернативной энергетике. Например, в настоящее время большинство электростанций в Казахстане работают на природном газе, угле или нефтепродуктах. Согласно казахстанскому законодательству, ВИЭ означает: источники энергии, которые могут быть возобновлены природными процессами, в том числе: энергия солнечного излучения; энергия ветра; гидродинамическая энергия воды; геотермальная энергия (теплота почвы, грунтовых вод, рек и водных объектов); а также Антропогенные источники первичных энергоресурсов: биомасса; биогаз; а также другие виды топлива из органических отходов, используемых в производстве электрической и / или тепловой энергии [2].

Главными причинами, обусловивших развитие альтернативной энергии, выступают обеспечение энергетической безопасности, сохранение окружающей среды и обеспечение экологической безопасности, завоевание мировых рынков возобновляемых источников энергии, сохранение запасов собственных энергоресурсов для будущих поколений, а также увеличение потребления сырья для неэнергетического использования топлива.

Сегодня использование ВИЭ стало важным и обязательным направлением развития энергетики будущего. Казахстан в этом плане обладает всеми необходимыми ресурсами. Учитывая дефицит электроэнергии в стране, особенно в южных регионах, особое значение имеет более широкое применение альтернативных источников. Неэффективность централизации энергоснабжения в условиях огромной территории Казахстана, занимающей 2,7 млн. кв. км, с низкой плотностью населения (5,5 чел. / кв. км) приводит к существенным потерям энергии при ее транспортировке. Поэтому использование ВИЭ позволит снизить затраты на электроснабжение отдаленных населенных пунктов, существенно сэкономить на строительстве новых линий электропередачи. Малые гидроэлектростанции - наиболее активно развивающееся направление использования ВИЭ в Казахстане [3].

Внедрение возобновляемых источников энергии является также одним из направлений развития «Зеленой» экономики. Огромные масштабы приобретает вопрос о дальнейшем сохранении полезных ископаемых. Наше государство признано как страна с очень богатыми природными ресурсами. Нефть, газ - во всем мире классифицируют как один из крупнейших энергетических ресурсов, но даже они в свое время исчерпываются, а значит необходимо находить новые ресурсы для жизни. При этом, тот факт что Казахстан обладает наличием хорошей экосистемы, почвой, водой и лесом, значительно повышает свою позицию перед другими странами [4, с.85].

Действительно, вопрос защиты окружающей среды и расширения возможностей использования альтернативных источников энергии, наряду со столь важными стратегиями, как сохранение макроэкономической стабильности, углубление диверсификации экономики, ускорение индустриализации, создание промышленных городков, расширение применения интенсивных методов в аграрном секторе, эффективное использование транзитного потенциала страны, расширение возможностей использования информационных и коммуникационных технологий, развитие инновационной деятельности и др., включен в список приоритетных направлений развития Казахстана в предстоящие годы [5, с.155].

Всемирная выставка «EXPO-2017» проведенная в Казахстане показывает глобальность проблем энергопотребления, их воздействие на загрязнение окружающей среды, дает возможность развития альтернативной энергетике как приоритетного направления «экономики будущего».

Таким образом, благодаря осуществляемым в Казахстане мерам по развитию альтернативных источников энергии уже в недалеком будущем объем производимой в стране альтернативной энергии будет таким же, как в развитых странах.

Список литературы:

1. <http://www.zakon.kz/4940220-polnyy-tekst-poslaniya-nazarbaeva.html>.
2. Нагорный Ю. EXPO-2017: шанс повернуть на «зеленую экономику» // Деловой Казахстан. – 2013. – 25 января. – № 2 (349).
3. <http://www.zakon.kz/4859020-o-vozobnovljaemykh-istochnikakh.html>

4. Байзаков С. Б., Муханов М. Н. Зеленый рост как фактор инновационного развития Казахстана // Местное устойчивое развитие. – 2013. – № 7. – 415с.

5. Утепбергенов Ж. К., Жунисов К. Б. Энергетические ресурсы // ҚазЭУ Хабаршысы / Вестник КазЭУ. – 2012. – № 4 (88). – С. 155-158.

УДК 14:504:75

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА – ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

ЕШМАГАМБЕТОВА А.Б.

к.б.н., доцент,

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

ШЕВЧЕНКО В.И.

Студентка 1 курса

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

*В неразвитых странах смертельно опасно пить воду, в развитых - дышать воздухом.
Джонатан Рейбан*

На сегодняшний день мир сильно отличается от того, каким он был много лет назад. Всё меняется, изменились не только люди и их жизнь, но и окружающий мир. С развитием промышленности и в результате вмешательства человека в природу перед мировым сообществом встали глобальные экологические проблемы. Каждый день наша окружающая среда подвергается загрязнению все больше и больше, несмотря на попытки людей решить эту проблему. Учитывая это, можно сказать, что наши дети и внуки будут жить в очень неблагоприятных условиях, что повлияет на их здоровье и уровень жизни. Поэтому об экологических проблемах задумывается весь мир.

Вырубка лесов. Главными причинами сложившейся ситуации являются бурное развитие инфраструктуры и промышленности, а так же резкий скачок увеличения населения. Из-за этого возросли потребности населения связанные с расселением. Стали вырубаться огромные площади лесных угодий, ради древесины и свободных территорий. Но никто не задумался о сокращении содержания кислорода в воздухе. Необходимы значительные усилия, чтобы прийти к новому качеству жизни, безопасному для человека, и уверенно думать о будущем наших детей и сохранении природной среды Поэтому поводу правильно сказал Роберт Лембке: «Мы готовы срубить дерево, если нам нужна зубочистка» [1, с. 28].

Атомная промышленность. С развитием науки появились новые экологические проблемы. Например, изучение атомной энергии привело к распространению радиации. В результате испытаний и аварий, таких как на Чернобыльской АЭС, были заражены земли, водоёмы, реки, леса, города. И даже по прошествии многих десятков лет, радиация превышает допустимую норму. Так же можно вспомнить испытания ядерного оружия на Семипалатинском полигоне. В результате которых погибло очень много казахстанцев. Из-за использования реактивного топлива стал разрушаться озоновый слой атмосферы. Большое количество транспорта выбрасывает в атмосферу выхлопные газы, которые делают воздух вредным для всего живого. Изменения, происходящие от загрязнения окружающей среды, пагубно влияют на людей, возрастает количество болезней, как наследственных, так и приобретенных. Применяемые в сельском хозяйстве химикаты и яды загрязняют почву. Это незамедлительно приводит к изменению флоры и фауны планеты [2, с. 404.]

Вода. Ещё один из немаловажных факторов разрушения экосистемы – загрязнение воды. Загрязнение воды происходило на протяжении всего существования человечества: люди использовали каждый водоём как сточную канаву. Больше всего опасности приносят крупные многомиллионные города и развитие промышленности. Несмотря на значительные вложения в очистные сооружения, для предотвращения данной экологической проблемы, никто не в состоянии вернуть воде былую чистоту. Опасность в том, что человек состоит из воды на 80% , чтобы оставаться человеком, он должен употреблять именно воду, которую трудно назвать пригодной для питья, в большинстве городов нашей планеты. Многие люди из развивающихся стран не имеют возможности употреблять и пользоваться чистой водой, они вынуждены пить зараженную микробами и вирусами воду, и поэтому обречены на гибель, и как следствие, подвержены многим видам заболеваний. Проблема загрязнения подземных вод является комплексной, зависит от общего экологического состояния окружающей среды. Решение этой проблемы целесообразно выполнять в рамках комплексного экологического мониторинга окружающей среды [3, с. 18-22].

Уменьшение биопопуляции. Каждые день на земле погибает несколько диких животных. Если это будет продолжаться то к концу века исчезнет 50% всех животных планеты. Выясняется, что это уже шестая волна уменьшения популяции животных, предыдущие были вызваны изменениями климата. А эта связана с человеческим фактором. Во-первых, демографический рост населения. Во-вторых, глобальное потепление. В-

третьих, некоторые виды животных исчезают по причине нарушения природного баланса. Четвёртая и самая распространённая причина – браконьерство.

Отходы. Ещё одна проблема человечества – это проблема отходов. В настоящее время она особенно актуальна. Производя и используя определённый продукт, нам необходимо учитывать не только его пользу, но и его отношения к окружающей среде в результате производства и утилизации. Главная причина испорченных продуктов – их утилизация.

Ежедневно выбрасываются тонны продуктов энергетических, промышленных, сельскохозяйственных отходов. В окружающую среду выбрасывается около 100 тыс. искусственных химических веществ, из которых 15 тыс. требуют особого внимания. Отходы являются источником загрязнения окружающей среды вместо того чтобы быть источником для производства вторичной продукции [4, с. 45].

В Казахстане накопилось около 43 миллиардов тонн отходов производства и потребления, из которых лишь 5 процентов идет на переработку. Мировой опыт показывает, что без применения определённых принципов и механизмов достичь успехов в области рационального управления отходами практически невозможно. К ним относятся: раздельный сбор отходов, помогающий получать ценное вторичное сырьё и снизить затраты на транспортировку и переработку отходов, расширенные обязательства производителя, которые предполагают ответственность производителей за продукцию, выпущенную ими в обращение на рынок, «зеленые» закупки, которые позволяют стимулировать спрос на продукцию, полученную с использованием отходов, эффективная система учета и отчетности о деятельности по обращению с отходами [5].

Таким образом, мы можем наблюдать медленное и верное разрушение нашей планеты. Которое ведёт нас и нашу землю к неминуемой гибели. «Человечество усердно перерабатывает природу в мусор» Мейсон Кули.

Список литературы:

1. Вырубка лесов. Состояния окружающей среды Восточно-Казахстанской области. 2001год Экология Восточного Казахстана: проблемы и решения: Усть-Каменогорск: Изд-во ВКГУ, 2002. с.4-28.
2. Вишневский В.И. Заражение природы атомной промышленностью. Запах атомной бомбы. Воспоминания офицера-атомщика - Харьков: Курсор, 2009. - 404 стр.
3. Кривицкий С.В. Загрязнение воды. Гидроэкология: улучшение качества воды в водоеме // ЭКИП.- 2007.-№7.- С.18-22.
4. Воронков Н.А. Утилизация отходов. Экология: общая, социальная, прикладная. Учебник для студентов вузов. М.: Агар, 2006. Рекомендован Минобр. РФ в качестве учебника для студентов вузов с.45.
5. https://liter.kz/ru/articles/show/7786-problema_pererabotki_othodov_ostro_stoit_v_kazahstane.

УДК 664:658.562

EVALUATION OF TECHNOGENIC RISK IN THE CITY OF NOVOSIBIRSK

SHEMETOVA YE.G.

Cand. Tech. Sciences., Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk

ZHERNOSEK A.S.

Student
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk

The possible causes of emergencies of anthropogenic nature are considered in the article. The list of production facilities in the city of Novosibirsk and the Novosibirsk region is given, during the operation of which there can be accidents or incidents. The analysis of the damaging factor of the most dangerous enterprises is carried out. In conclusion, proposals are formulated to improve security measures to prevent emergencies of anthropogenic nature.

Present time is an epoch of scientific discoveries, development of technological progress and world industry. Enterprises and facilities require investments in the quality of maintenance and erection. However, if the norms of operation are not observed, it is not always possible to avoid emergency situations associated with these technical objects.

The most frequent technogenic accidents at the enterprises are fires, explosions of tanks with combustible gases or liquids, explosions of technological equipment, collapse of building structures, pipeline breaks, destruction of hydraulic structures.

Analysis of the causes of industrial accidents and disasters, allows them to be grouped into the following groups:

- 1 group - errors and defects at certain stages of project design: survey, design errors; design flaws.

2 group - poor-quality manufacturing (construction) of the object: deviation from the decisions, materials contained in the projects; violation of manufacturing technology (construction); hidden defects in materials or raw materials.

3 group - operational and technical reasons: violation of technological processes; deterioration of equipment.

4 group - the human factor: violation of labor discipline; violation of safety rules for work; errors in actions.

External causes: deviations in power supply parameters; weather factors; geological phenomena; sabotage.

In the Russian Federation there are about 45 thousand potentially hazardous production facilities of various types and departmental affiliation - Fig. 1.

In the areas of immediate threat to life and health of people, in the event of anthropogenic emergencies, about 80 million people live, that is, 55% of the country's population [1; 2].

Consider the Novosibirsk region for potentially hazardous production facilities (Table 1).

According to the report of the Government of the Novosibirsk Region "On the state of protection of the population and the territory of the Novosibirsk Region from emergency situations of natural and man-made nature in 2015", the greatest danger in the use of radioactive substances in the territory of the Novosibirsk Region is represented by:

- open joint-stock company "Novosibirsk Plant of Chemical Concentrates" - NCCP;

- Federal State Unitary Enterprise Production Association "North";

- Federal State Unitary Enterprise "Enterprise for the Management of Radioactive Waste" RosRAO "Novosibirsk Branch of the branch" Siberian Territorial District "FSUE" RosRAO ".

At these enterprises, radioactive substances are used in the production process: uranium enriched with nuclide, Uranium -235 to 90% in open form. The degree of depreciation of basic production assets in the VET of the Novosibirsk region is on average 50%, as for protection systems - 13%, respectively.

Table 1 - Potentially hazardous objects in the Novosibirsk Region

Potentially hazardous objects	Number of objects, pcs.		The population in the zone of probable emergency situation, thousand people		Degree of wear,%			
					The main production assets		Security Systems	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Radiation-hazardous	3	3	-	-	35	37		
Chemically dangerous	21	21	-	-	40	42		
Explosion-hazardous individual objects	172	108	-	-	56	56	-	-
Gas pipelines, thousand km.	4	4	-	-	72	72	0	0
Oil pipelines thousand km	0,67	0,673	-	-	-	-	0	0
Commercial pipelines, thousand km	0,18	0,184	-	-	-	-	0	0
Hydraulic engineering structures	35	35	153,08	153,0	45,3	45,3	13	13
Oil pipelines, thousand km	0,66	0,667	-	-	-	-	-	-
Critical Objects	45	45	-	-	80	80	13	13

According to the risks analyzed, the accident at the Novosibirsk Chemical Concentrates Plant NCCP due to the emergence of a self-sustaining chain reaction (SCR) is considered to be the most dangerous for radiation consequences. The radius of the danger zone can reach 100-150 meters; the number of people entering the zone of infection is about three hundred. In addition, radon - natural gas, which is the current source of radioactive contamination of atmospheric air, soil and waters of the Yeltsovka-2 river, will be emitted into the environment.

Thus, for example, on May 15, 1997, in the shop No. 1 of the main production, a self-sustaining chain reaction (SCR) appeared in two communicating containers for pickling solutions located in an unattended room. During the next two days, 5 SCR flashes were noted, the installation was in a near-critical state, the reason was the accumulation of highly enriched uranium in containers that had nuclear-dangerous geometric dimensions. Capacities were wrongly attributed to a safe type of equipment, as a result of which limitations on technological parameters important for nuclear safety were not established or monitored [3].

Maintenance of these facilities should be carried out in accordance with strict Federal rules and regulations in the field of industrial safety and our direct task is to analyze possible risks and timely preventive maintenance of safety at enterprises with an increased degree of danger [4; 5]. The student's task is to analyze and bring to the attention of residents information about the possible risks in the presence of these enterprises in the territory of residence [6].

Taking into account information on the enterprises of the Novosibirsk region, it can be concluded that these potentially hazardous facilities today require material investments in defense systems, the renewal of fixed assets, and their modernization.

Thus, as prevention measures, we can recommend the following:

1. advance preparation of people and material and technical means for actions in the event of emergency situations; use of qualified personnel;
2. Improvement of technological processes, increase of reliability of technological equipment and operational reliability of systems;
3. timely renewal of fixed assets, application of qualitative design and technological documentation, high-quality raw materials, materials, components,
4. creation and use of effective systems of technological control and technical diagnostics.

The implementation of these measures will prevent emergencies and avoid the global consequences of emergencies.

References:

1. <http://rccnews.ru/en/news/ecology/24058/> rccnews.ru
2. <http://www.obzh.ru/pre/2-3.html> the electronic textbook EMERCOM of Russia "Prevention and liquidation of emergency situations"
3. General rules of industrial safety for organizations operating in the field of industrial safety of hazardous production facilities: PB 03-517-02: approved. Gosgortekhnadzor RF 18. 10. 2002
4. STATE REPORT "On the state of protection of the population and the territory of the Novosibirsk Region from natural and man-made emergencies in 2015"
5. SP 2.6.1.2612-10 "Basic Sanitary Rules for Ensuring Radiation Safety". [Electronic resource]. - Access mode: <http://docs.cntd.ru/document/>
6. Malgin EL, Shemetova Ye.G. Formation of culture of safety of vital activity of students as a direction of patriotic education. - Secondary vocational education. - 2016. - No. 1. - P. 9-12.

УДК 332.64

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЗАЛОГОВОГО ИМУЩЕСТВА ДЛЯ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ

ТАПИН Д.К.

магистрант кафедры «Экологии и оценки»

СИХИМБАЕВ М.Р.

д.э.н., профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Одна из главных проблем в нынешних условиях – обеспечение стабильного функционирования денежной системы, составной частью которой является денежно-кредитная политика. В настоящее время ситуация в кредитной сфере в республике определяется двумя факторами. Во-первых, кризисными процессами в экономике, во-вторых, недостаточной обработанностью самих кредитных отношений, переживающих новый этап своего функционирования в рыночной среде.

В рыночной экономике деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства должны незамедлительно поступать на рынок ссудных капиталов, аккумулировать в кредитно-финансовых учреждениях, а затем эффективно пускаться в дело, размещаться в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях. Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности. Кредитная система как совокупность кредитно-финансовых институтов аккумулирует свободные денежные капиталы, доходы и сбережения различных слоев населения и предоставляет их в ссуду фирмам, правительству и частным лицам. Кредитная система регулирует денежное обращение в стране. Предоставляет различные услуги юридическим и физическим лицам, при этом возникают кредитные экономические отношения.

Кредитование физических лиц является крайне важным элементом экономики Казахстана. Кредиты физическим лицам избавляют нас от многих проблем, связанных с томительным ожиданием покупки нужных нам вещей, товаров, недвижимости. Каждый человек может всегда найти приемлемый вариант кредитования для себя.

Кредитование физических лиц предусматривает большое количество различных видов кредитов. К примеру: ипотека молодым семьям, кредит на потребительские нужды, кредит на покупку транспортного средства, оборудования, технологических линий и т.д.

Современная банковская система предлагает различные виды кредитования и для юридических лиц.

Кредиты для юридических лиц могут быть краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Юридические лица, могут оформить кредиты в банках второго уровня (БВУ) на различные цели, например, на развитие бизнеса или осуществление текущей деятельности (пополнения оборотных средств), на приобретение основных средств (оборудование, специальная техника, недвижимость), коммерческая ипотека (приобретение нежилых помещений), инвестиционные кредиты (оформляется под конкретный инвестиционный проект).

Кредит стимулирует развитие производительных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения воспроизводства на основе достижений научно-технического прогресса.

За последние годы с бурным ростом разносторонней кредитной деятельности оценка залогов для банков стала наиболее популярным видом оценочной деятельности, проводимой для различных финансовых учреждений, частных лиц и предприятий любой формы собственности. Для привлечения инвестиционных средств на развитие бизнеса или приобретения определенного имущества в кредитную организацию, в частности в банки второго уровня, как правило, необходимо предоставить некое материальное обеспечение – залог, который станет гарантией возврата полученных средств и недополученной прибыли. В качестве залога может быть принято различное имущество, стоимость которого покрывает размеры требуемых инвестиций и проценты за пользование кредитом.

Оценка залогов для банков в стоимостной форме показывает рентабельность и финансовую адекватность предстоящей операции займа. К тому же, в процессе проведения оценочных мероприятий опытный оценщик анализирует не только объект недвижимости или другой тип залога. Он оценивает отношение заемщика к залоговому имуществу, его намерения, перспективы развития предприятия (для юридических лиц) и степень личной заинтересованности (для физических лиц). Поэтому специалисты для выполнения оценки залогов для банков подбираются с большой тщательностью и ответственностью, как самим финансовым учреждением, так и их клиентами. От грамотного и профессионального отчета об оценке залога напрямую зависит размер кредитования, доходность и надежность заключаемой сделки.

Оценка предмета залога производится не менее чем двумя методами из трех подходов: затратного, сравнительного и доходного. Выбор методов зависит от вида оцениваемого имущества и наличия информации, необходимой для его оценки.

Особенностью оценки для кредитования является участие в процессе оценки трех сторон: кредитора, заемщика и оценщика. Участие независимого оценщика в процессе кредитования призвано защитить коммерческие интересы всех участников, в том числе сделать более прозрачными условия предоставления таких кредитов. Настоящим стандартом устанавливается порядок взаимоотношений оценщика и кредитором (банком), не являющимся собственником имущества, но заинтересованного в достоверности оценки предмета залога.

Целью оценки является грамотно и объективно составленный отчет оценки залогов для банков, в котором тщательно рассчитывается реальная стоимость залога, с учетом его фактического состояния, рыночной ситуации и ликвидности объекта. Таким образом, банковское учреждение не пострадает, если заемщик откажется от выплаты долга. Залог всегда может быть продан для покрытия заемных средств и других выплат по договорным отношениям.

Ликвидность предмета залога — наиболее важная характеристика с точки зрения оценки рисков, связанных с обеспечением. Она характеризуется тем, насколько быстро объект можно обменять на деньги, т. е. продать по цене, адекватной рыночной стоимости на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на сделке не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

При оценке залогового имущества ключевая роль отводится риску обеспечения кредита, который, хотя и не является самостоятельным видом опасности, представляется наиболее интересным. Этот риск проявляется в недостаточности дохода, полученного от реализации предоставленного обеспечения кредита, для полного удовлетворения долговых требований к заемщику. Риск кредитоспособности заемщика предшествует риску непогашения кредита, под ним принято понимать неспособность заемщика осуществлять свои обязательства по отношению к кредиторам вообще. Каждый заемщик характеризуется индивидуальным риском кредитоспособности, который присутствует независимо от деловых отношений с банком и является результатом деловой опасности и опасности структуры капитала. Именно опасность обеспечения кредита зависит от выбора вида обеспечения.

При кредитовании объектом залога могут быть движимое и недвижимое имущество. К недвижимому имуществу относятся: квартиры, дома, строения, здания, сооружения, промышленные базы и т.д.; к движимому имуществу относятся: транспортные средства, оборудования, товары в обороте и т.п.

Существует несколько подходов к оценке любого вида недвижимости, используемых профессиональными оценщиками:

- сравнительный подход;
- затратный подход;
- доходный подход.

Доходный подход к оценке недвижимости базируется на определении стоимости объекта недвижимости на основе расчета ожидаемых доходов от владения (использования) этим объектом. Этот

показатель является очень важным, поскольку позволяет прогнозировать стоимость объекта на перспективу. При расчёте доходным подходом используются следующие методики: капитализации доходов и дисконтирования денежных потоков. Эти методики являются основными в данном методе. Используя доходный подход при наличии следующих обстоятельств, оценщику следует рассмотреть возможность применения любых других подходов и осуществления процедуры взвешивания их результатов при согласовании с целью подтверждения показателя стоимости, полученного в рамках использования доходного подхода:

- a) способность рассматриваемого актива приносить доход является, с точки зрения участника, лишь одним из факторов, которые влияют на стоимость данного актива,
- b) наличествует существенная неопределенность в отношении суммы и сроков будущих доходов, связанных с рассматриваемым активом,
- c) невозможно получить доступ к информации о рассматриваемом активе (например, миноритарный владелец может иметь доступ к исторической финансовой отчетности, но не к прогнозам/бюджетам), и/или
- d) рассматриваемый актив еще не начал приносить доход, но, согласно прогнозам, это произойдет.

Доходный подход является одним из наиболее применяемых методов оценки недвижимости в оценочной практике на сегодняшний день.

Недвижимость способна приносить доход — прямой или косвенный — в зависимости от типа использования. Прямой доход — арендная плата, отчисления за амортизацию здания, прочие платежи. К косвенным доходам можно отнести экономию от использования собственной, а не арендованной недвижимости. Величина дохода зависит от спроса на данный вид недвижимости, инфляции, износа здания или помещения, а также от качества управления.

Сравнительный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами -- аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах. Объектом - аналогом объекта оценки для целей оценки признается объект, сходный объекту оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость.

Для определения стоимости методом сравнительного анализа используется следующая последовательность действий:

- 1) исследование рынка и сбор информации о сделках или предложениях по покупке или продаже объектов, аналогичных оцениваемому объекту;
- 2) проверка информации на надежность, точность и соответствия ее рыночным данным;
- 3) выбор не менее трех типичных для рынка оцениваемого объекта единиц сравнения;
- 4) расчет корректирующих коэффициентов путем сравнения сопоставимых объектов (объектов аналогов) с оцениваемой недвижимостью (объектом оценки) по элементам сравнения (ценообразующим факторам) с использованием единиц сравнения;
- 5) внесение корректировок в цену каждого сравниваемого объекта относительно оцениваемого объекта по каждому элементу сравнения;
- 6) согласование скорректированных цен сопоставимых объектов для получения единого показателя (значения) рыночной стоимости оцениваемого объекта.

Сравнительный подход базируется на трех основных принципах оценки недвижимости: спроса и предложения, замещения и вклада. На основе этих принципов оценки недвижимости в сравнительном подходе используется ряд количественных и качественных методов выделения элементов сравнения и измерения корректировок рыночных данных сопоставимых объектов для моделирования стоимости оцениваемого объекта. Затратный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки, с учетом его износа.

Данный подход основан на предположении, что затраты, необходимые для создания оцениваемого объекта недвижимости в его существующем состоянии или воспроизведения его потребительских свойств соответствуют стоимости этого объекта. Типичный покупатель вряд ли пожелает платить за объект недвижимости больше того, что может стоить приобретение равноценного земельного участка и создание на нем улучшений (зданий, сооружений) аналогичной полезности в существующем состоянии. Следовательно, этот подход устанавливает верхний предел той суммы, которую бы на нормальном рынке заплатили бы за данное имущество в новом состоянии.

В соответствии с п.п. 4 п.1 ст. 14 Закона «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан»: «...Оценщик имеет право: самостоятельно применять методы оценки и подходы к оценке в соответствии со стандартами оценки и (или) с международными стандартами с указанием источника». Цель при выборе подходов и методов оценки актива – найти наиболее подходящий метод для использования в конкретных обстоятельствах.

Ключевым фактором при определении размера кредита является оценочная стоимость предмета залога. В банке заемщику на выбор предоставят список аккредитованных оценочных компаний, из них он и будет выбирать, кому доверить оценочную работу. Без отчета об оценке рыночной стоимости приобретаемого на вторичном рынке объекта ипотечный кредит заемщику не выдадут.

Надо понимать, что, выдавая довольно солидные суммы для покупки квартиры, банк рискует. В случае невозможности погашения заемщиком своих кредитных обязательств, банку придется срочно реализовать имущество, для того чтобы вернуть деньги. Разумеется, заемщику можно на свой страх и риск обратиться к любому оценщику, но никакой гарантии того, что данный отчет будет принят банком, нет.

Законодательно обязательное обращение к оценочным компаниям, аккредитованным при банке, нигде не закреплено. Однако, получить кредит без отчета именно аккредитованной оценочной организации будет весьма затруднительно. Такой отчет банк либо не примет вовсе, либо будет более придирчиво проверять, а это может только ухудшить ситуацию.

Для оценщиков в обслуживании банков необходимо изучать проблемы, искать пути решения и постоянно совершенствовать навыки в этой области для получения максимально качественной оценки для целей залога, которые могут удовлетворить как банков, так и заемщиков.

Список литературы:

1. Закон Об оценочной деятельности в Республике Казахстан от 30 ноября 2000 года № 109-ІІ (с изменениями и дополнениями по состоянию на текущую дату) // Саморегулируемая палата Казахстанской ассоциации оценщиков. URL: <http://www.valuer.kz/zan/stand/144-o-nekotorykh-voprosakh-otsenochnoj-deyatelnosti-prikaz-ministra-yustitsii-115-ot-25-02-2015-standarty> (дата обращения: 22.11.2017).

2. Стандарт оценки «Оценка стоимости недвижимого имущества» // Саморегулируемая палата Казахстанской ассоциации оценщиков. URL: <http://www.valuer.kz/zan/stand/144-o-nekotorykh-voprosakh-otsenochnoj-deyatelnosti-prikaz-ministra-yustitsii-115-ot-25-02-2015-standarty> (дата обращения: 22.11.2017).

3. Сихимбаев М.Р., Бабыкина И.С. Анализ методов оценки рынка недвижимости на примере инвестиционного проекта строительства жилого комплекса в Казахстане. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. –Москва: Изд-во: ИД «Академия Естествознания», 2017, №.2(1), - С.82-87.

4. Сихимбаев М.Р., Шацкая А.А. Практика использования методик прогнозирования динамики цен на рынке недвижимости в □Казахстане. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. –Москва: Изд-во: ИД «Академия Естествознания», 2016, №.8(2), - С.240-243.

5. Оценка недвижимости: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. - М.: «Финансы и статистика», 2012. – 322 с.

6. Методические рекомендации «Оценка имущественных активов для целей залога», 2008. – 13 с.

7. Оценка стоимости недвижимости: учеб. пособие / под ред. Грибовский С.В. Изд. «Маросейка», 2009. – 432 с.

УДК 613

ХРИЗОТИЛ-АСБЕСТ ТАЛШЫҚТАРЫНЫҢ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ СИПАТТАМАСЫ

ТУРГАМБЕКОВ Г.М.

аға оқытушы, магистр

Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық Университеті

Асбест – (грек тілінен өшпейтін, бұзылмайтын) ол талшықты силикатты минералдар тобы. Бұл топ асбестқұрамды заттардың жоғары техникалық қасиеттеріне ие: жоғары төзімділік, серпімділік, отқа төзгіштік. Асбест 2 негізгі топқа бөлінеді: хризотилды асбест және амфиболды асбест.

Асбестті пайдалану – аса өткір әлемдік мәселе болып табылады. Ол көп жыл бойы талқылануда және ең алдымен медициналық мәселе болса да, соңғы кезде экономикалық және саяси сипатты болып саналады. Қазіргі уақытта асбест термині жиіше мықты талшықтарға бөлінетін магний, кальций, темір және басқа элементтердің гидросиликаттарынан тұратын минерал. Асбест - екі талшықты минералды топтардың коммерциялық аты. Оларға асбесттің амфибол және серпентин топтары жатады. Амфиболдар - қышқыл орта әсеріне шыдамды құрамында темірі бар силикаттар. Олар дем алу ағзасының терең бөліктерінде ерімейді. Хризотил - серпентиндегі топтардың жалғыз коммерциялық түрі, құрамында магний силикаты бар. Хризотил талшықтары дем алу ағзаларында жылдам еріп, тез шығарылады.

XIX ғасырдың екінші жартысынан бастап XX ғасырдың 70 жылдарына дейін асбестті пайдалану өндірістің барлық салаларында қарқынды түрде дамыды. Олардың ішінде экономикасы дамыған елдер асбесті бақылаусыз қолданды. Ауаға бос талшықтарды шығару мүмкіншілігі тұрғысынан өте қауіпті материалдар мен заттардың құрамындағы амфиболдар XX ғасырдың 90 жылдарына дейін АҚШ, Латын Америка елдерінде, Батыс Еуропада, Азияның көптеген елдерінде, Шығыс Еуропаның көптеген елдерінде кеңінен қолданылды [1].

Асбесті қолдану кезінде қауіпсіздік шараларын ескермеудің салдары асбестпен байланысты аурушандылықтың жоғарылауына, оның ішінде қазіргі уақытта «асбестпен байланысты аурушандылықтың эпидемиясы» деп аталатын онкологиялық аурулардың жоғарылауына себебін тигізді. Бұл жағдай бастапқы

кезекте Батыс Еуропа мен АҚШ-та байқалды. Асбест бар материалдар әрбір үйде, қоғамдық, өндірістік ғимараттарда пайдаланылғандықтан оның қауіпті әсерінен ешкім сақтандырылмағандығы белгілі болды. Асбестке толық көңіл аударылмағандықтан халық арасында үрей туды. Бұқаралық ақпарат құралдары асбест әсеріне қатты көңіл бөлді.

Асбесттің биологиялық, сонымен қатар, канцерогендік белсенділігіне арналған көптеген отандық және шет елдік зерттеулерге қарамастан, асбестінің канцерогендік әсерінің механизмі әлі күнге дейін анықталмай келеді. Адам және жануарлар ағзасына түсу кезінде хризотил – асбестінің биологиялық, оның ішінде канцерогендік ерекшеліктерін анықтайтын қасиеттерін зерттеу үлкен қызығушылықтар тудырады.

Асбесттің зиянды әсерімен байланысты Еуропа мен әлемде, оны пайдалануға тыйым салуға бағытталған шаралар жалғасуда, бірақ қазіргі кезде асбесттің қасиеттеріне ие альтернативті талшықты алмастырғыштары жоқ. Көптеген эпидемиологиялық және эксперименталды зерттеулер көрсеткендей, жасанды минералды талшықтар биологиялық инертті болып саналмайды, сонымен бірге асбесттің механизміне ұқсас әсерге ие. Оған қоса №162 Халықаралық еңбек мекемесінің «Асбестті қауіпсіз пайдалану» Халықаралық Конвенциясын атап өткен жөн.

Асбесттің қатерлі жаңа аурулар тудыру қабілетін түсіндіріп беретін бірқатар болжамдар бар. Біріншісі, хризотил-асбест талшықтарының канцерогендік қасиеттерінің ішінде - оның өлшемін, химиялық тұрақтылығын, ағзада ұзақ уақыт сақталуын және т.б. айтады.

Екіншісі, асбесттің канцерогендігін талшық бетіндегі бластомогендік заттар, әсіресе аса онкологиялық қауіпті деп танылған бенз(а)пиренді сорбциялап, бір жерден екінші жерге ауыстыру қабілеті. Ғылыми зерттеулер бойынша хризотилдің басқа асбест түрлеріне қарағанда, мұндай заттардың анағұрлым белсенді сорбен болып табылады.

Басқа көзқарастар тұрғысынан асбесттің канцерогендік қасиеттері олардың құрамындағы әртүрлі металдарға байланысты, оның ішінде ауыр металдар. Осы металдардың бір бөлшегі асбесте қоспалар түрінде кездеседі (Ti, Ni, Zn, Co, Mn, Cr, Fe және т.б.), ал басқалары оның құрамына магнийдің атомдарын изоморфты түрде алмастырып, құрылымына кіре алады, мысалы, Fe, Ni. Бұл металдардың иондары ағзадағы басқа канцерогендер метаболизміне әсер ете алады, көбенесе, арилгидроксилаздың белсенділігін төмендетеді, бенз(а)пирен затының метаболизмін баяулатады, бұл оның жасуша макромолекулаларымен өзара әрекеттесу мүмкіншілігін арттырады. Көп жағдайда, аталған зерттеулерге сүйенсек, никель, хром және бериллий бензапиренгидролазаның анағұрлым оңтайлы ингибиторларының бірі болап табылады. Сондай-ақ, асбест талшығында байланыстырушы компонент ретінде кездесетін бұл металл іздері жасушаның шектеулі аймақтарында биологиялық белсенді катиондар концентрациясының көбейіп кетіп, асбест канцерогендігінің туындау себебі болуы мүмкін.

Хризотил-асбест – кейде сары немесе қоңыр жылтыр түсті жіңішке жібек тәрізді талшықты кристалдар түзейтін серпентин тобының талшықты минералы, сондықтан оның атауы да (грекше хризос-алтын) түсімен және морфологиясымен (грекше тилос-талшық) байланысты, яғни, алтын түстес талшық [2].

Хризотил-асбесттің кристалдық торында магнийді изоморфты алмастырушы және қоспа түрінде темірдің кездесуі, медицина мамандарының көзқарасы бойынша, ДНҚ бұзатын және жасуша мембраналарының липидтерінің пероксидтік тотығуын күшейтетін бос радикалдардың қалыптасуын катализациялады деп есептейді. Сонымен бірге, кейбір ластаушы асбест металдардың өздері де канцероген болып табылады және тірі ағзаға түсу барысында ісіктің пайда болуына әкеп соқтыруы мүмкін. Хризотил-асбесттің канцерогендік әсері барысында ауыр металдардың рөлі жөнінде неміс ғалымдары таза хризотил асбест пен $Mg_6 [Si_4O_{10}] (OH)_8$ канцероген болып табылмайды деген болжамды ұсынды. Оның канцерогендік белсенділігі ауыр металдардың таралу жағдайларына байланысты.

Асбест минералдарының молекулалық деңгейде әсер ету механизмін зерттеу көптеген биология, биохимия, токсикология салаларының мамандары жүргізіп жатқан зерттеу жұмыстарына қарамастан, осы күнге дейін толық анықталмаған. Патогендік дәрежесін анықтауда талшықтардың химиялық рөлін түсіндірудегі қиыншылықтар ағзада қатты формада жеке молекулярлық бірліктер ретінде әсер ететін токсиканттардың сипаттамаларына байланысты деп түсіндіріледі. Осылай асбест талшықтарының тірі жасушалармен өзара әрекеті өте күрделі үрдіс болып табылады.

Асбест - денсаулық мәселесін зерттеудің 100 жылдық тарихында шартты түрде үш негізгі сатыларға бөлінеді. Бірінші сатысы - 1899 жылдан, ол кезде асбестті байытумен айналысатын жұмыскерлерде тері мен көру мүшелерінің кәсіптік зақымдалулары байқалған; екінші сатысы - 1923-1941 ж.ж., ол біріншілік фактологиялық материалдың жиналуымен және зерттеулердің бағыттауымен сипатталады; үшінші сатысы 1946 ж. бастап қазіргі күнге дейінгі уақыт, яғни еңбек жағдайы мен асбест өндірісіндегі жұмыскерлердің денсаулығына әсерін белсенді зерттеу сатысы.

Асбоцементті материалдар мен өнімдердің кең таралуы қоршаған ортаның асбест талшықтарымен ластануы мен тұрғындар денсаулығына жағымсыз әсерін қарастыруы мүмкін. Батыс Еуропа мен АҚШ-тағы жүргізілген зерттеулер, асбо-цементті жабын материалдар беткейінің климаттық факторлар мен қышқыл газ әсерінен деструкциясы нәтижесінде тұрғын аймақ атмосфера ауасының ластанатынын көрсеткен [3].

Қазіргі уақытта бар халықаралық конвенцияларды түзету мен хризотилді адам мен қоршаған ортаға аса зиян келтіретін заттар тізіміне енгізу сұрағы туындаған.

Әдебиеттер тізімі:

1. Асбест и другие природные минеральные волокна // ВОЗ, МПХБ, Гигиенические критерии состояния окружающей среды: - Женева, ВОЗ, 1991. вып. 53; Русское издание.
2. Воронов И.Е., Гурьев С.А., Коган Ф.М. и др. Определение содержания хризотила в пыли асбестовых предприятий и его гигиеническое значение // Гигиена и санитария. - 1983. - №4.- С. 44.
3. Коган Ф.М., Никитина О.В. Проблема асбестоза (обзор) // Гигиена труда и проф.заболевания. - 1991. - №1. - С. 20-23.

УДК 332.64

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

УРАМАЕВА Д.Э.

магистрант кафедры «Экологии и оценки»

СИХИМБАЕВ М.Р.

д.э.н., профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Сфера деятельности профессиональных экспертов-оценщиков распространяется на определение стоимости различных имущественных комплексов и видов собственности. В настоящее время обязательным атрибутом операций с недвижимым имуществом является оценка офисных зданий и помещений. Большую долю в общем объеме объектов коммерческой недвижимости занимают офисные помещения, которые пользуются большой популярностью среди покупателей, инвесторов и арендаторов. В связи с этим, компетентная и объективная оценка офисных помещений и офисных зданий, имеет большое значение для собственников, так как дает возможность понять текущую рыночную стоимость объекта и оценить дальнейшие перспективы развития и варианты использования объектов коммерческой недвижимости.

Как показывает практика, оценка офисной недвижимости необходима в следующих случаях: купля-продажа, сдача помещения в аренду, оформление кредита, внесение объекта оценки в уставный капитал организации, с целью определения налога на имущество, страхования, рассмотрения вопросов о стоимости объекта.

Как и в других механизмах ценообразования, стоимость офисной недвижимости определяется многими факторами, классифицируемыми специалистами по различным признакам.

По сферам проявления они подразделяются на политические, экономические, социальные, демографические, правовые, физические, климатические и т.д.

По критерию объективности влияния – на объективные (экономические и другие) и субъективные (связанные с поведением конкретного покупателя, продавца или посредника сделки).

Имеются и другие критерии классификации факторов, влияющих на стоимость офисных зданий.

Из всей совокупности факторов, влияющих на стоимость недвижимости, можно выделить основные, определяющие в конечном счете структуру стоимости объекта: местоположение объекта, его техническое состояние, архитектурно-конструкторские решения, наличие и состояние внутренних инженерных коммуникаций и инфраструктуры, экологические факторы. Именно эти факторы необходимо анализировать в первую очередь и определять их влияние на стоимость объекта [1].

При классификации бизнес-центров в каждом регионе учитываются различные факторы, по которым помещение относится к тому или иному классу. Как правило, это местоположение, тип и технический уровень, качество здания (уровень отделки, состояние фасада, центрального входа, наличие лифтов), качество менеджмента (управляющая компания, наличие дополнительных услуг для арендаторов) и др. Международная классификация может не совпадать с используемой в различных регионах Республики Казахстан.

Офисная недвижимость подразделяется на классы – А, В, С, D, Е. Принято также считать офисы классов А, В и некоторые офисы класса С – офисами западного образца, а офисы классов С, D и Е – офисами отечественного стандарта.

Офисы класса А – элитные помещения, находящиеся в бизнес-центрах и современных офисных комплексах. Данные помещения характеризуются высоким качеством отделки и оснащены по последнему слову техники. Объекты этого класса обладают повышенной внутренней и внешней отделкой, имеют современную свободную планировку, навесные потолки, паркетные полы и т.п. К услугам арендаторов предоставлены конференц-залы, высококачественные скоростные лифты, охраняемые парковка, подземный паркинг, службы безопасности и обслуживания.

Офисы класса В – могут находиться в новых или в только что реконструированных и переоборудованных зданиях, которые имеют необходимые инженерные коммуникации. Эти офисы уступают офисам класса А по престижности и оснащённости. К примеру, в таких зданиях допустимо отсутствие центральной системы кондиционирования или крытой парковки.

Офисы класса С - помещения административных зданий заводов, производственных предприятий, комбинатов. По своей сути они не предназначены для офисной деятельности. Такие офисы ограничены набором удобств, в них отсутствуют современная система вентиляции, центральное кондиционирование.

Офисы класса D расположены в старых зданиях, которые нуждаются в капитальном ремонте, замене инженерных коммуникаций.

Переоборудованные подвальные и полуподвальные помещения, переданные в нежилой фонд квартиры относятся к классу E. Такие помещения подлежат полной реконструкции [2].

Исходя из практического опыта для оценки офисных зданий широко применяются различные методы оценки, которые объединены в три подхода: затратный, доходный и сравнительный.

Основное преимущество затратного подхода, которое определяет популярность среди практикующих оценщиков, состоит в его пригодности для достоверной оценки недвижимого имущества на малоактивных рынках или специализированного имущества. К ним можно отнести сооружения, архитектурные памятники, передаточные устройства, объекты незавершенного строительства.

Определение стоимости объекта затратным подходом включает следующие стадии:

1) на первом этапе оценщик рассчитывает полную восстановительную или стоимость замещения. В настоящее время в Казахстане для оценки зданий и сооружений применяют сборник УПСС КО-ИНВЕСТ;

2) на втором этапе рассчитываются все виды износа, а именно физический, функциональный и внешний;

3) на третьем этапе производится расчет остаточной стоимости объекта путем вычитания величины накопленного износа из восстановительной стоимости;

4) на четвертом этапе определяется стоимость земельного участка;

5) завершающим этапом затратного подхода является сложение стоимости земельного участка и улучшений, расположенных на нем (здания, сооружения и т.п.).

Важным и сложным моментом затратного подхода является определение износа. Известно, что под износом понимают потерю стоимости объекта оценки в процессе эксплуатации под воздействием различных факторов устаревания. Накопленный износ недвижимости это сумма физического, функционального и внешнего износов.

Устранимый физический износ возникает в том случае, когда затраты на его устранение меньше, чем эффект, полученный в результате ремонта или меньше, чем возможное увеличение стоимости оцениваемого объекта целом. Неустраиваемый физический износ рассчитывается методом разбивки на конструктивные элементы, если они имеют различный срок жизни как средневзвешенная величина износа всех конструктивных элементов. Износ конструктивного элемента выражен отношением эффективного возраста к нормативному сроку экономической жизни, который принимается на основании данных технического паспорта или по утвержденным рекомендуемым нормам. Эффективный возраст объекта недвижимости определяется на основе хронологического возраста с учетом внешнего вида, физического состояния, накопленного износа, экономических факторов эксплуатации.

Взаимосвязь между износом, восстановительной стоимостью, эффективным возрастом и типичным сроком экономической жизни выражается соотношением (1):

$$И / ВС = ЭВ / ТС \text{ э.ж.}, \quad (1)$$

где И – износ;

ВС – восстановительная стоимость;

ЭВ – эффективный возраст;

ТС э.ж. – типичный срок экономической жизни.

Износ, обусловленный внешним воздействием, т.е. экономический износ, это снижение стоимости здания вследствие негативного изменения его внешней среды под воздействием экономических, политических или других факторов. Причинами внешнего износа могут быть: общий упадок района, в котором находится объект; действия правительства в области налогообложения, страхования; прочие изменения на рынке занятости, отдыха, образования и т.д.

Доходный подход применим при определении рыночной стоимости недвижимого имущества, которые покупаются и продаются в связи с их способностью приносить доходы. Существует два метода доходного подхода: метод прямой капитализации дохода и метод дисконтированных денежных потоков.

Основываясь на практическом опыте можно сделать вывод о том, что для оценки офисных помещений наиболее приемлемым является метод прямой капитализации дохода. Это объясняется тем, что денежные потоки от сдачи объекта в аренду в большинстве случаев стабильны.

Метод прямой капитализации дохода предусматривает следующую последовательность оценочных процедур:

1) прогнозирование валового дохода;

2) расчет действительного дохода;

3) расчет чистого операционного дохода, рентного дохода;

4) обоснование выбора оценочной процедуры определения ставки капитализации и ее расчет;

5) расчет стоимости объекта оценки путем деления чистого операционного дохода или рентного дохода на ставку капитализации.

Формула (2), по которой определяется стоимость объекта С, имеет вид:

$$C = D / k, \quad (2)$$

где D – чистый доход;

k – коэффициент капитализации.

Метод дисконтированных денежных потоков содержит последующую очередность процесса оценки:

- 1) обоснование прогнозного периода;
- 2) прогнозирование величин денежных потоков по годам периода;
- 3) обоснование выбора процедуры определения ставки дисконтирования и ее расчет;
- 4) определение текущей стоимости денежного потока;
- 5) прогнозирование стоимости реверсии и расчет ее текущей стоимости;
- 6) определение стоимости объекта оценки.

Сравнительный подход базируется на легко доступной для оценщика рыночной информации и позволяет получить простое, логически обоснованное суждение о цене объекта недвижимости. С помощью сравнительного подхода можно произвести оценку рыночной стоимости на основании цен предложений по аренде или продаже объектов или цен недавних продаж, сопоставимых с оцениваемым объектом. В Республике Казахстан отсутствует база, которая содержит информацию о фактических ценах продажи объектов недвижимости. В связи с этим, в рамках сравнительного подхода оценщики проводят расчет на основании цен предложений.

К методам сравнительного подхода относят: метод сравнительного анализа; метод соотношения цены и дохода, представленный методом валового рентного мультипликатора и методом общего коэффициента капитализации; метод статистического моделирования [3].

В оценочной практике самым распространенным является метод сравнительного анализа. На начальном этапе определения стоимости объекта недвижимости методом сравнительного анализа оценщик проводит исследование рынка и собирает информацию о предложениях по продаже объектов, аналогичных оцениваемому. Для практического применения данного метода необходимо как минимум три объекта-аналога. После отбора подходящих аналогов проводится расчет корректирующих коэффициентов и их внесение в цену каждого сравниваемого объекта по каждому элементу сравнения. Корректировки цен предложений сравниваемых объектов вносятся в порядке, выработанном практикой оценки, при этом первые пять корректировок выполняются в строго определенном порядке, остальные выполняются в произвольном порядке: корректировка на переданные имущественные права, корректировка на торг, корректировка на финансовые условия, корректировка на условия, корректировка на время продажи, корректировка на местоположение, корректировка на физические характеристики, корректировка на целевое использование недвижимости. На заключительном этапе согласовываются скорректированные цены сопоставимых объектов для получения единого значения рыночной стоимости объекта оценки [4].

При оценке офисных зданий предпочтительнее сравнительный подход. Это объясняется тем, что рынок продажи офисных помещений достаточно развит. На сайтах по продаже недвижимого имущества, таких как www.krisha.kz, www.kn.kz, большое количество предложений офисов в различных районах города Караганды. В связи с чем, не возникает никаких сложностей с подбором аналогов к оцениваемому объекту.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что существует несколько десятков методов оценки объектов недвижимого имущества, которые используются для различных видов объектов. Выбор определенного метода оценки зависит от ряда факторов, в том числе от характера объекта, цели и функции оценки, от имеющейся в распоряжении эксперта информации. Метод капитализации наиболее приемлем в случае, когда объект недвижимости приносит стабильный постоянный доход. В случае, когда имеется достаточное количество рыночной информации о предложении аналогичных объектов, то для оценки целесообразнее использовать метод рыночной информации. Если объект недвижимого имущества функционирует на неактивном рынке недвижимости, наиболее подходящим считается один из методов затратного подхода. Технологические элементы оценки объектов офисной недвижимости, реализуемые на практике оценщиками в ряде стандартных этапов, обязательно включают определение желаемого заказчиком вида стоимости объекта недвижимости и выбор основных принципов оценки, наиболее полно характеризующих частные признаки объекта [5].

Выбор методов для оценки офисного здания или помещения – трудоемкий, творческий процесс. Оптимальность выбора методов оценки существенно зависит от практического опыта и квалификации эксперта-оценщика. С целью получения наиболее точного итогового значения стоимости объекта недвижимого имущества при согласовании результатов оценки, эксперту-оценщику необходимо использовать как можно больше методов, которые целесообразно применять в каждом конкретном случае.

Список литературы:

1. Сихимбаев М.Р., Сихимбаева Д.Р., Бабыкина И.С. Развитие методологии оценки рынка недвижимости Казахстана: теоретические и практические аспекты. Издатель: Palmarium Academic Publishing. - Saarbrücken, Deutschland / Германия, 2017. - 142с.

2. Оценка недвижимости: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления/ Тепман Л. Н., под ред. В. А. Швандера. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 463 с.

3. Сихимбаев М.Р., Сихимбаева Д.Р., Цыганкова М.М. Оценка инвестиционной привлекательности объектов недвижимости. Издатель: Palmarium Academic Publishing. - Saabrucken, Deutschland / Германия, 2015.- 146с.

4. Методы оценки объектов недвижимости: метод. указ. / Сост. Е.В. Аленичева. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. – 32 с.

5. Оценка недвижимости: Учебник. Второе издание / Драпиковский А.И., Иванова И.Б., Игнатенко Н.С., Исаев Н.Б., Лукашова И.В., Мокроусов Н.В., Романенко Л.В. / Под ред. А.И.Драпиковского и И.Б.Ивановой - изд. 2-ое – Б.: Изд-во «Ега-Басма», 2007. – 480 с.

УДК 664:658.345

ENGINEERING ENVIRONMENTAL PROTECTION AND SAFETY OF THE ENVIRONMENT

SHEMETOVA YE.G.

Cand. Tech. Sciences., Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk

MOLODYKH A. O.

Student
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk

In modern conditions of human activity there is a threat to the normal state of the environment. Engineering and environmental protection of the environment is a set of scientific and engineering principles to improve the natural environment, providing clean water, air and land for human habitation and other organisms, as well as for cleaning up contaminated sites [1].

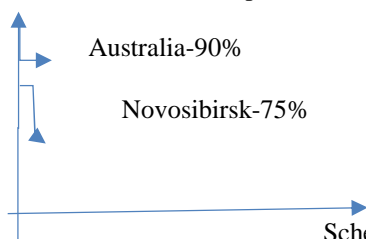
Engineering ecology also solves the issues of energy conservation and deals with the control of waste from living beings, to a greater extent from humans. Also, this area explores the impact of technological progress on the environment.

Environmental engineering emerged as a separate discipline in the field of environmental protection in the mid-20th century, due to widespread public concern about water pollution and environmental degradation [2].

Global environmental problem. Its main reason is the unbridled consumption of natural resources by mankind and the pollution of the environment as a result of consumer activities.

The main consequences of unbridled consumption were: global warming or cooling; the creation of artificial food (GMOs, additives, etc.); mutations and disruption in the genetic structure; cloning of "unclosed", the final loss of non-renewable resources [6,7].

What are some examples of engineering and environmental protection? Clear of wastewater, the fight against effects from exposure to sewage, engineering of environmental protection, control of air pollution, processing and saharotion waste, radiation protection, industrial sanitation, and more.



Scheme 1 Use of incandescent lamps in countries

The governments of new Zealand, Iceland, Austria, Sweden and other countries have made the development of renewable energy sources their priority. 80% of the energy we consume is produced from fossil energy resources. In China alone, 2 new power plants are being built every day, which burn coal. But Denmark has a prototype coal-fired power plant that emits carbon into the soil, not into the air.

In Australia even abandon incandescent lamps. It is estimated that in 3 years of such "abstinence" greenhouse gas emissions on the continent will be reduced by 4 million tons.

Recently in the city of Novosibirsk more and more people refuse incandescent lamps and begin to use led and energy-saving lamps. According to the percentage of people who refused from incandescent lamps in Novosibirsk, our indicators are compared with those of Australia (figure 1).

In Novosibirsk, about 2 million cubic meters of solid domestic and within 500 thousand tons of industrial waste are generated per year. During the year, about 1500 thousand cubic meters are exported to landfills, some are stored at enterprises, and some fall into unorganized landfills, usually located in various gullies and floodplains. In the city

there are up to 170 such settlements, which occupy a total area of about 14 hectares. As a result, soil deformation occurs, which can lead to unfavorable consequences in the future. The main problems of the negative state of soils are their erosion, flooding, littering of household and industrial waste. In addition, the excess of the background gross copper content by 10 times or more was found in the soils of Novosibirsk. Stored waste is constantly burning, the air is polluted with dust, soot, hydrogen sulfide and other harmful substances.

Being in the area of JSC Novosibirsk plant of chemical concentrates, people inhale benzene, carbon tetrachloride, and methylene chloride. These substances are carcinogens. Inhaling these pollutants, a person puts his health at great risk. In Novosibirsk, there are such diseases associated with increased pollution of the air, as blood, respiratory diseases, cardiovascular. Most suffer from these diseases people working in hazardous enterprises, children, the elderly.

In the Novosibirsk region accumulated in large quantities hazardous waste-toxic-mycetes with overdue implementation. There are violations of the requirements for the storage of such waste, environmental pollution and even theft. OOO "Sibeko-Plaz" was established the pilot plant successfully started operation for the disposal of waste pesticides.

The latest Hollywood fashion is electric cars (charged from the network). It was found that 90% of the dirt on the planet is from cars and more than half of it is from passenger cars [3]. Poisons get to us in the body, and the body, like the Internet, hit at least once something in it, it's something will never disappear.

Among the issues of recycling and disposal of waste, a special place is the problem of hazardous waste. So the question for us has been transport system named "eco".

"Ecomobiles" collect hazardous waste (hazard class 1-4), formed in the apartments of citizens and non-residential premises, such as garages. Improper disposal of hazardous waste generated in everyday life leads to environmental pollution and negative effects on human health, thereby violating the safety of human life [8,9].

Collection of secondary resources and hazardous waste from enterprises and the population, their delivery to enterprises is carried out with the help of "ecomobiles", thereby maintaining the safety of the life of the surrounding world.

In the city of Novosibirsk not so long ago in service appeared "ecomobiles" and mobile points of hazardous waste. To date, there are three mobile points and five "eco-cars" in the city, which collect hazardous waste, including mercury-containing devices, fluorescent and energy-saving lamps and further recycle them.

Mobile points serve Dzerzhinsky, Leninsky and Kirovsky districts of the city. Also "ecomobile" entered service and works in the cities of Novosibirsk region: Iskitim, Barabinsk, as well as in Karasuk and Toguchin districts of the region [4, 5].

Large environmental problems arise from vehicles and boilers throughout Russia, and in particular in the city of Novosibirsk.

Among the dirtiest cities in Russia are: Moscow, St. Petersburg, Catherine Burg, Novosibirsk, Omsk, Tomsk, Chelyabinsk, Kemerovo, Lipetsk, Nizhny Tagil, Cherepo-vets. In these cities, there are 10-fold excess of the maximum permissible concentrations of at least three pollutants at the same time.

The largest emissions of pollution into the atmosphere of Novosibirsk is motor transport. Its share in the emission structure is 53%.

Pollutants in vehicle exhaust gases:

- carbon monoxide -68.8. %
- lead -0.1 %
- nitrogen oxides -20,1 %
- sulfur dioxide -3%
- soot -0.4%
- hydrocarbons -10,6 %

Every year the number of vehicle registrations increases. The negative impact can be reduced by improving traffic. It is necessary to optimize its movement, pay attention to the allocation of separate lanes for public transport, increase the construction of bypass structures. Also to reduce the negative impact on some gas stations banned the sale of diesel fuel and leaded gasoline with a sulfur content of more than 0.05%. As a result, emissions of lead and sulphur, which are very harmful to human health, have almost completely disappeared. A large number of cars in Novosibirsk transferred to gas, as it is more environmentally friendly fuel. The city introduced a new procedure for environmental control of vehicles, during which the owners are issued coupons toxicity of the car. This measure should also reduce the mass of pollutants emitted with exhaust gases into the atmosphere of Novosibirsk by 30-40 tons per year.

The main sources that result in pollution of the city's atmosphere are transport (66%); work of enterprises (4.5%); communal boiler houses (4%); emissions from the private sector (in particular from chimneys).

In order to solve the analyzed problem, it is necessary to comply with the following principles: the use of alternative energy sources; the revival of natural economy; reduction of the shelf life of products to reduce production; the study of genetics through the prism of science, and not only within the framework of methods of application; the rejection of cloning as a means of "birth" of a person; the use of renewable resources; the introduction of compulsory study of the subject "Global problems" in educational institutions.

References:

1. Vetoshkin A. G. Foundation engineering environmental protection: textbook / A. G. Vetoshkin. - Vologda: Infra-Engineering, 2016. - 455 p.
2. Milton R., Valley D. Water waste from oil and petrochemical plants, New York. - 370 p.
3. "Want to believe! - what are we eating?" and "Global warming: myth or reality?" (Igor Mirzoev, Alexander Valeev, 2009-2015).
4. "House. History of travel" ("Home", dir. Luke Besson, 2009).
5. General morphology of organisms / E. Haeckel. - 1866.
6. Trubetskoy K. N., Galchenko P., Sabyanin G. V. Systematization of ecological consequences of technogenic changes in the subsoil in the process of their development. *Geoecology*. - 2008. - № 4. - P. 291-300.
7. Trubetskoy K. N., Galchenko, Burtsev, L. I. Environmental problems of subsoil development in the sustainable development of nature and society. - M.: Nauchtehlitizdat, 2003. - 260 p.
8. Shemetova Ye.G. Assessment of the sustainability of functioning of economy in emergency situations on the example of the Hydroelectric power station, Novosibirsk / Generation of the future: a View of young scientists - 2017: collection of scientific articles of the 6-th International youth scientific conference (09-10 November 2017), in 4 volumes, Volume 3. The South-West. GOS. UN-t, A. A. Gorokhov, Kursk, ZAO Universitetskaya kniga, 2017, P. 307-309
9. Malgin E. L.; Shemetova E. G. the Formation of a culture of safety life-student news as a direction of Patriotic education Secondary vocational education. - 2016. - № 1. - P. 9-12.

13 НАПРАВЛЕНИЕ:
ЭКОНОМИКА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА И СФЕРЫ УСЛУГ

УДК 338.48:378(574)

**INTERNATIONAL EDUCATIONAL SERVICES AS ONE OF THE PERSPECTIVE WAYS OF THE
DEVELOPMENT OF INBOUND TOURISM IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

**JUMABAEVA SH.,
TOLEUULY A.
KEMERBAY M.,
KASSABAYEVA D.,
ORALBEK Y.,**

Karaganda State University named after Buketov.E.A

Currently, tourism has become a massive socio-economic phenomenon of international scale. Tourism is a dynamic, developing, consumer-oriented phenomenon, which includes the following types of services:

- travel (cruises, buses, planes, cars, railways);
- accommodation (hotels and motels, conferences, exhibitions, meetings);
- food (restaurants, cafes, bars);
- recreation and leisure (games, parks, entertainment, attractions).

If modern tourism is considered as a special kind of activity, then it can be noted that tourism is:

- 1) a leading manufacturer of industrial products, whose contribution to the gross national product is 6.1%;
- 2) a permanent source of tax revenue;
- 3) an employer capable of taking 127 million people, that is, approximately every 15th of all workers;
- 4) the fastest growing industry not only European, but also in the world economy. [1]

The concept of " educational tourism "is derived from such concepts as" cognitive"," cultural"," cultural-cognitive"," excursion-cognitive " tourism. The development of tourism helps to solve the problem of leisure activities of the population, helps to smooth out differences and prevent conflicts in society, stimulates the formation of new relationships between individuals and groups, increases the educational and cultural level of the population - this undoubtedly emphasizes the main social function of tourism.

The concept of "educational tourism" is derived from such concepts as "educational", "cultural", "cultural and educational", "excursion and educational" tourism. The development of tourism helps to solve the problem of organizing the leisure of the population, helps smooth out differences and prevent conflicts in society, stimulates the formation of new connections between individuals and groups, increases the educational and cultural level of the population - this undoubtedly emphasizes the main social function of tourism.

Foreign researcher B. Ritchie in his work "Management of Educational Tourism" gives the following definition: "Educational tourism - is the activity of overnight visitors and tourists, for whom education and training - are the primary or secondary purpose of the trip". In other words, there is a certain segment for which the main purpose of the trip is education. The researcher refers to this segment school excursions, studies in language schools and universities. For the other segment, tourism is primary, and education or training is a secondary purpose of the trip. The author referred to ecological and cultural tourism, as well as educational tourism for adults.

The following types of educational tourism have become the most popular:

- study trips to learn a foreign language or those of general educational or special subjects;
- study tours to institutions, organizations and enterprises;
- scientific and educational internships in institutions, organizations and enterprises;
- participation in seminars, conferences, congresses, creative workshops and master classes, the purpose of which is the exchange of experience and obtaining new professionally important information;
- sightseeing tours in various cities, natural areas and countries. [2]

According to the message of our country's leader, the number of foreign students in 2020 should exceed 50 thousand, which will be 10% of the total number of students in the Republic of Kazakhstan. A key priority of educational programs should be the development of the ability to continuously adapt to changes and assimilation of new knowledge. According to the latest indicators of 2018, about 14 thousand students are currently studying in Kazakhstan. The experience of foreign institutions shows that attracting foreign students is a good and stable source for the development of the country's economy and culture.

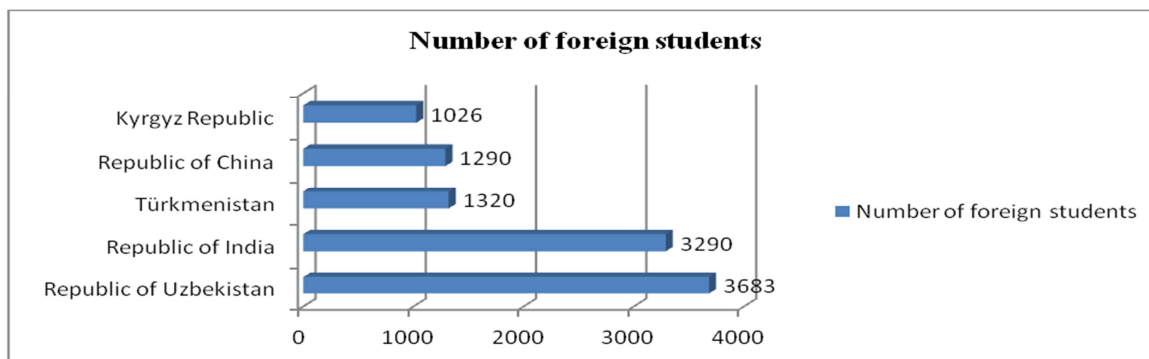
According to the statistics of UNESCO, the number of foreign students in 1999 was 1.68 million. In 2014, the number of such students exceeded 200 million. In addition to financial benefits, as specified in the JSC "Center for International Programs", countries exporting education receive a number of advantages. Firstly, this is a continuous improvement of the scientific base, otherwise it will not attract young and promising people, and it is in terms of the quality indicators of research work that the activities of universities in most countries are measured. Secondly, it is an

opportunity for our citizens to acquire a huge social capital, to get acquaintances and connections around the world. Thirdly, this is the development of partnerships between universities. At this stage of development, many universities are developing a system of double degrees. There will be completely new opportunities in the field of education reveal modern information and communication technologies, for example, the Internet, e-mail and so on. The development of new information communications serves the growth of international contacts in the educational sphere, the fastest possible dissemination of the experience of developed countries. The globalization of education leads to the fact that contacts between various countries in the educational sphere are expanding, student training programs are being unified, the exchange of knowledge and scientific ideas is increasing, and the number of students studying abroad is increasing every year. On the basis of common international academic standards, curricula are changed, educational technologies are adjusted, international strategic alliances and alternative sources of income are created, and thus international cooperation in the field of education rises to a new level. The possibility of activating intercultural communication is also expressed in invitations of foreign scholars for teaching. Familiarity with a different culture helps to bring together people and culture, develops global community. There is a growing understanding of the fact that it is the production of knowledge, the presence of a developed network of research institutions that allows for an innovative increase in production. Competition in the global market for educational services, talents, and knowledge leads to the understanding that the traditions of developing education are becoming ambivalent. The radical changes in higher education also include the accessibility and mass of education, as well as the introduction of common world standards for the academic environment of developed countries, the general trend of its reform. Universities need to actively implement joint projects with leading foreign universities and research centers, large enterprises. [3]

According to statistics, in Kazakhstan at the beginning of the school year about 14 thousand foreign students receive education. Of these, 3683 are from Uzbekistan, 1320 are from Turkmenistan, 1026 are from Kyrgyzstan, 1290 are from China, 3290 are from India.

Table 1 - Foreign student data in the Republic of Kazakhstan, 2018

Countries	Number of foreign students
Republic of Uzbekistan	3683
Republic of India	3290
Türkmenistan	1320
Republic of China	1290
Kyrgyz Republic	1026
Note - Compiled by the authors	



Note-Compiled by the author according to the JSC “Center for International Programs”, 2018

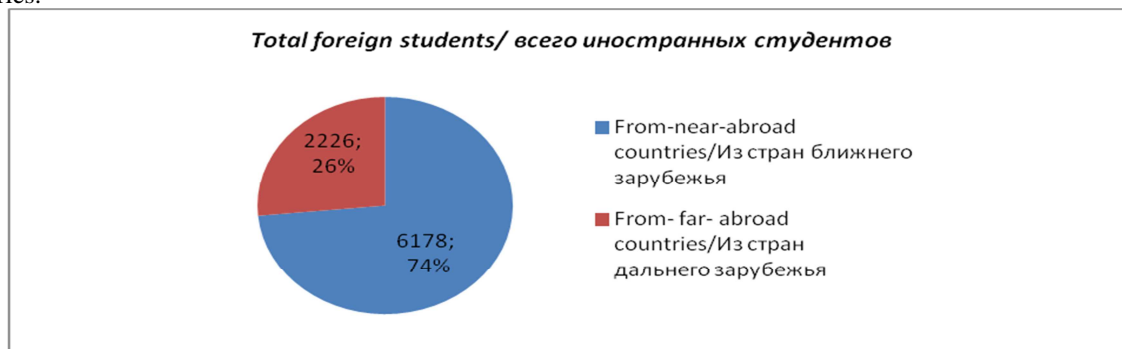
Figure 1- Amount of all foreign students in the Republic of Kazakhstan, 2018

More than 30 thousand students from abroad are planned to be attracted to Kazakhstan. Currently, about 14 thousand foreign students are studying in Kazakhstan, by 2020 their number will reach 50 thousand. Foreign students will be attracted to the Republic of Kazakhstan with free education. According to the Center for International Programs, over the past ten years, the number of students receiving higher education outside the country of residence (mobile students) has increased by almost 70%. For example, in 2007, Australia earned \$ 4.2 billion in revenue from exports of higher education. According to a study by the consulting company London Economics, prepared for the British Higher Education Policy Institute (HEPI), the contribution of foreign students in the UK economy today is 10 times higher than the costs that the country incurs in hosting them. Despite the fact that the leaders of international education are still English-speaking countries like the USA, Great Britain, Australia, Canada and New Zealand, as well as Germany and France. They account for more than 60% of mobile students. Kazakhstan intends to fight for primacy in Central Asia, creating a Central Asian educational center in the coming years. It is planned to develop educational tourism and attract foreign students with the help of annual educational exhibitions “Days of Kazakhstan Education”. By the way, this year the cycle of such exhibitions started in the city of Navoi. The exhibition features about 25 leading universities of Kazakhstan, including the Eurasian National University named after L.N. Gumilyov

and the Narxoz University. "These exhibitions are held with the aim of attracting foreign students, and are also a unique platform for discussing topical issues in the field of bilateral and inter-university cooperation of higher educational institutions of Kazakhstan and Central Asian countries," said the Center for International Programs.

"We have 2.5% of foreign students. More than 30 thousand students we would like to attract to Kazakhstan to get education here." Minister of education and science of the Republic of Kazakhstan Yerlan Sagadiyev said. As an example, he cited that in neighboring countries every year 14 million students graduate from school, several million of whom want to study in our country, but do not have the opportunity.[5]

According to the statistics of 2013 of the Ministry of Science and Education, the share of foreign students in the total number in Kazakhstan is 8404, in which 6178 students from near-abroad countries, and 2226 from far-abroad countries.



Note-Compiled by the author according to the statistics of the Ministry of Science and Education, 2013

Figure 2- Amount of all foreign students in the Republic of Kazakhstan, 2013

Thus, the market of educational tourism of the Republic of Kazakhstan is still at the stage of formation, although this type of tourism is in the process of gaining popularity among consumers. [6]

Of course, each national education system preserves, translates and reproduces its own cultural norms and values, but, nevertheless, the globalization of culture, unification and global standardization are more clearly manifested. [7]

Bibliography:

1. Loyko O.T. Tourism and hotel industry- 2004. - №3. - p.48 /http://tourlib.net/books_tourism.
2. Ponomareva T.V. Educational tourism: the essence, goals and main segments of consumers // Problems of the modern economy: materials of the IV Intern. scientific conf. - Chelyabinsk: Two Komsomol members, 2015. - P. 139-14.
3. Tourism as an object of sociological analyses/, 2014, No. 1 (33), p. 63-68 / <https://cyberleninka.ru>
4. Data was taken by [https://abctv.kz/author Alina Alibekova](https://abctv.kz/author/Alina%20Alibekova).
5. Data was taken by <https://tengrinews.kz>.
6. Ponomareva T.V. Educational tourism: the essence, goals and main segments of consumers // Problems of the modern economy: materials of the IV Intern. Scientific conf. (Chelyabinsk, February 2015). - Chelyabinsk: Two Komsomol members, 2015. - P. 139-143. – URL.
7. Internationalization of higher education in the context of globalization / T.V. Mukhamed / <https://cyberleninka.ru>.

УДК 656.07

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

КАПЕНОВА А.З.

к.э.н.,

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

АБДИРОВА М.А.,

слушатель программы ДВА «Международный бизнес»,

Бизнес-школа Европейского университета,

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

Успехи и неудачи предприятия — это в первую очередь успехи и неудачи в управлении персоналом. Успешная деятельность железнодорожного транспорта в условиях реформирования отрасли требует

выработки новой кадровой политики. Современная стратегия и механизм кадровой политики определяется как стратегия управления человеческими ресурсами отрасли, основанной на согласовании социально-экономических интересов работников с интересами производства, технологической дисциплиной железнодорожного транспорта и результатами деятельности отрасли. Механизм реализации кадровой политики, как отмечают специалисты, предполагает создание стройной системы профессиональной службы персонала, определяющей трудовые отношения и гарантии, дисциплину и ответственность работников.

Основными направлениями кадровой политики на современном этапе являются: формирование единой стратегии управления и развития отрасли; внедрение экономических стимулов и социальных гарантий; проведение скоординированной единой тарифной политики и оплаты труда на всех уровнях производства и управления; внедрение новых форм и методов образования кадров, их подготовки и переподготовки; совместная работа с профсоюзами по обеспечению высокого уровня управления кадрами [1, с.25].

Современные социально-экономические условия в Казахстане и преобразования, проводимые государством, определяют новое содержание кадровой политики в государственных органах и хозяйствующих субъектах.

Известно, что государственная кадровая политика является важнейшим направлением деятельности в системе государственного управления, где находят отражение наиболее устойчивые, необходимые, повторяющиеся и существенные связи и отношения, возникающие между личностью и государством в их социальном взаимодействии в сфере возможности реализации способностей человека в обществе. Отсюда следует, что влияние государственной кадровой политики должно эффективно распространяться на все без исключения организации и отрасли экономики, в том числе на предприятия железнодорожного транспорта, независимо от форм собственности и форм ведения хозяйственной деятельности.

Кадровая политика отрасли экономики - инструмент управленческого воздействия на кадры всех организаций и предприятий отрасли.

В научной литературе практически не встречается определение кадровой политики отрасли. Кадровая политика в отрасли народного хозяйства в широком социальном смысле - это стратегия и тактика государства по формированию и востребованности профессиональных возможностей кадрового потенциала отрасли.

Кадровая политика в отрасли народного хозяйства в узком смысле - это деятельность социального субъекта (субъектов) управления по непосредственной востребованности и воспроизводству кадрового потенциала отрасли с учетом своих целей и задач и в соответствии с действующими нормативно-правовыми основами, отражающими конституционные гарантии и права граждан.

До настоящего времени не определено место отраслевой кадровой политики в системе ее классификации. В качестве основания классификации используются: для определения уровня кадровой политики - масштаб деятельности, легитимные полномочия субъекта, для определения разновидности кадровой политики - специфика предметной деятельности субъекта[2, с.60].

С разделением функций государственного управления и хозяйствования в железнодорожной отрасли произошло увеличение числа субъектов кадровой политики (Министерство по инвестициям и развитию РК, Комитет по транспорту, АО НК КТЖ, АО Пассажирские перевозки), каждый из которых проводит свою кадровую политику.

Управление персоналом - одно из важнейших направлений деятельности руководителя транспортной отрасли. В настоящее время на функции руководителя влияют, прежде всего, следующие изменения.

Во-первых, современный работник изменился очень во многом. Он стал более образованным и подготовленным для работы, лучше знает свои права, лучше информирован и больше интересуется многими проблемами, в том числе производственными, экономическими, юридическими, психологическими, политическими. Система ценностей современного работника изменилась, а жизненные запросы увеличились.

Во-вторых, возникли новые подходы к «человеческому фактору» в организациях. Работники постепенно получают статус наиболее «ценного ресурса» организации. Из этого принципа следует ряд выводов относительно роли руководителя, правил поведения и мотивации людей для достижения большей эффективности работы, капиталовложений в обучение и повышение квалификации.

В настоящее время в научной литературе исследуются общетеоретические проблемы управления персоналом и практически нет работ, в которых обосновывается необходимость исследования проблем, задач и процесса управления формированием и использованием персонала предприятий железнодорожной отрасли как отдельного направления, учитывающий специфику работы с кадрами предприятий этой отрасли.

В условиях нестабильного производства более важной является проблема закрепления кадров. Если эту проблему не решить, то существует вероятность еще большего отставания технологий управления персоналом предприятий железнодорожного транспорта, так как до настоящего времени персонал этих предприятий как объект исследования в отдельности не рассматривался. В связи с этим, необходима разработка современных методических подходов в формировании кадровой стратегии на этих предприятиях.

Возрастание роли кадровой политики на железнодорожном транспорте вызвано коренными изменениями экономических и социальных условий, в которых работает предприятие. Ее направляющими установками, как важных предпосылок для успеха деятельности подразделений являются:

- Производительность;
- Квалифицированность;

Компетентность;

Усердие и лояльность работников.

Направляющие установки к их достижению заключаются в следующем:

1. Отбирать в отрасль людей, подходящих как по личным, так и по деловым качествам, и использовать их согласно способностям и умениям;

2. Оплата труда преимущественно по конечному результату при поддержании соответствующего социального обеспечения;

3. Управлять организацией на основе взаимного доверия, уважения и сотрудничества между администрацией и работниками путем представительства интересов последних в администрации, согласования целей обеих сторон и доступности информации;

4. Обеспечивать систематическое обучение и повышение квалификации сотрудников;

5. Подготовка квалифицированных молодых кадров, в том числе и для задач международного сотрудничества;

6. Оказание предпочтения в замещении руководящих постов собственным кадрам.

Работа с кадрами находится под влиянием одновременного действия таких факторов, как достижение экономических целей железнодорожного транспорта, его обязательства перед обществом и экономическими партнерами, ожиданиями своих сотрудников в обеспечении соответствующего социального и культурного уровня [3, с.37].

Исходя из выше рассмотренных теоретических аспектов, кадровая политика должна мотивировать сотрудников, находящихся на руководящих постах, помогать им, разъяснять суть проводимых в отрасли реформ в трудовых коллективах железнодорожников и воплощать новые отраслевые задачи в жизнь. Кроме того, ей предназначено способствовать формированию положительного образа железнодорожного транспорта в глазах общества. Поэтому, не случайно ключевым в управлении персоналом железнодорожной отрасли стали принципы социального партнерства, саморазвития, поощрения инициативы и внедрения прогрессивных технологий и форм труда, изобретений и инноваций, ориентации на долгосрочные трудовые отношения с персоналом и заботу о бывших работниках.

С появлением нового подхода к понятию управление человеческими ресурсами, наиболее важным направлением в организации работы с персоналом на железнодорожном транспорте, становится постоянное и всестороннее развитие кадров, совершенствование их знаний, профессиональных навыков и умений. Суть работы состоит в организации механизма, основанного на личном интересе работника, экономических стимулах и социальных гарантиях, побуждающих персонал подразделения постоянно повышать свою квалификацию и профессионализм, что в частности, позволит создать резерв для замещения вакантных должностей или ротации кадров в соответствии с потребностями производства.

Как уже неоднократно подчеркивалось, главной целью службы управления персоналом является обеспечение организации кадрами, их эффективное использование, профессиональное и социальное развитие. Причем кадрами, способными эффективно решать задачи организации [4, с.32].

Управление трудовыми ресурсами в железнодорожной отрасли включает в себя следующие этапы:

1. Планирование ресурсов: разработка плана удовлетворения будущих потребностей в людских ресурсах.

2. Набор персонала: создание резерва потенциальных кандидатов по всем должностям.

3. Отбор: оценка кандидатов на рабочие места и отбор лучших из резерва, созданного в ходе набора.

4. Определение заработной платы и льгот: разработка структуры заработной платы и льгот в целях привлечения, найма и сохранения служащих.

5. Профорентация и адаптация: введение нанятых работников в организацию и ее подразделения, развитие у работников понимания того, что ожидает от него организация и какой труд в ней получает заслуженную оценку.

6. Обучение: разработка программ для обучения трудовым навыкам, требующимся для эффективного выполнения работы.

7. Оценка трудовой деятельности: разработка методик оценки трудовой деятельности и доведения ее до работника.

8. Повышение, понижение, перевод, увольнение: разработка методов перемещения работников на должности с большей или с меньшей ответственностью, развития их профессионального опыта путем перемещения на другие должности или участки работы, а также процедур прекращения договора найма.

9. Подготовка руководящих кадров, управление продвижением по службе: разработка программ, направленных на развитие способностей и повышение эффективности труда руководящих кадров[5, с.115].

Если рассматривать кадровую политику на предприятиях железнодорожной отрасли, то она имеет свои особенности.

Цель кадровой политики на железнодорожном транспорте - создание системы управления персоналом, которая базируется в основном не на административных методах, а на экономических стимулах и социальных гарантиях, ориентированных на сближение интересов работника с интересами организации в достижении высокой производительности труда, повышении эффективности производства, получении наилучших экономических результатов деятельности предприятия и отрасли в целом[6, с.162].

Представители разных профессий в окружающем мире не одинаковы, их визуальные образы очень отличаются. Это факт, который полезно учитывать для понимания поведения людей, в частности при организации работы с персоналом.

Представители железнодорожных профессий действительно создают необходимые человечеству услуги. В тот же время внешняя эффектная сторона труда легко закрывает внутреннее содержание деятельности, сознания работающего человека. Всю необходимую работу кто-то выполняет: ведет поезда, ремонтирует, собирает, налаживает, регулирует, монтирует и демонтирует, управляет людьми, анализирует варианты ситуации и принимает решения. Все это - люди, которых иногда не видно за техникой. Эти люди имеют особенности памяти, представления, воображения, мышления и поведения.

Понятно, что выше приведены обобщенные характеристики работника отрасли.

Для успешной работы профессионал на железной дороге должен обладать некоторыми важными особенностями:

- Широким кругозором в области естественных наук, прежде всего в физике и связанных с ней областях знаний;

- Знанием множества строгих правил и количественных показателей, относящихся к режимам работы техники, ее эксплуатации, условиям безопасности труда;

- Отвечать повышенным требованиям к психофизиологическим параметрам личности, таким, как внимание, хорошее зрение, линейный и объемный глазомер. Ценится способность принимать оптимальные решения в короткие сроки. Нужна эмоциональная сдержанность, устойчивость в чрезвычайных ситуациях, повышенное чувство ответственности;

- Деловитостью, способностью самостоятельно работать при ограниченных контактах с коллегами;

- При работе с техникой железнодорожнику нужна дисциплинированность, предельная собранность, осторожность, решительность в трудных ситуациях, стремление к постоянному обновлению своих знаний и умений.

Работа с персоналом предполагает знание не только особенностей личности подчиненных, качества их работы, но и той стихийно «нормативной» базы, сложившейся в данном круге людей и, которую называют поведенческими традициями, организационной культурой.

Основной целью развития системы оценки профессиональной пригодности является приведение ее организации, содержания, структуры и технологии в соответствии с требованиями времени, которые обеспечивают формирование самого трудоспособного состава специалистов.

Особенностью бизнес-процессов в железнодорожном транспорте является их высокая трудоемкость. Соответственно, управление трудовыми ресурсами имеет особое значение. Влияние количества занятых на уровень экономических показателей велико не только из-за высокого удельного веса фонда оплаты труда в эксплуатационных расходах, но и потому, что расходы на содержание рабочего места в среднем примерно вдвое превосходят заработную плату [7, с. 36].

В современных условиях менеджменту предприятий железнодорожной отрасли приходится осваивать современные методы управления, и одной из приоритетных задач для предприятий транспорта становится создание эффективной системы обучения, переподготовки и повышения квалификации персонала.

Главным принципом управления персоналом должно стать постоянное усовершенствование, и основой этого усовершенствования является управление человеческими ресурсами. Менеджмент качества предполагает активное вовлечение работников в совершенствовании собственной работы, работы подразделений, а также организации в целом.

Персонал организации рассматривают не только как исполнителя заранее заданных функциональных обязанностей, он должен быть заинтересован в результативности деятельности компании, участвовать в организационных процессах, расширять свой профессионализм, проявлять творчество. Повышение квалификации сотрудников должно рассматриваться организацией как инвестиция систему качества и ключевой фактор конкурентоспособности транспортного предприятия.

Главным приоритетом любой стратегии повышения качества должно быть внедрение идей качества в сознание и поведение работников, обеспечение приверженности работников целям и миссии организации.

Список литературы:

1. Полетаев А.А., Хаверова Н.В. Кадровая политика как инструмент стратегического управления персоналом ОАО «РЖД» в условиях экономических реформ [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2017 г.). — СПб.: Свое издательство, 2017. — С. 25-27. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/263/13488/> (дата обращения: 06.10.2018)

2. Бурлюк, П.Г. Кадровая политика отрасли народного хозяйства: (на примере железнодорожной отрасли) / П.Г. Бурлюк; П.Г. Бурлюк // Социология власти. — 2007. — № 3. — С. 60–64.

3. Менеджмент персонала транспортного предприятия. Дейнека А.Г., Найденова М.В., Паламарчук И.В. Учеб. Пособие. - Харьков: Издатель Иванченко И.С., 2013 г., 180с., с.37-39

4. Управление человеческими ресурсами: Учебное пособие. / П.В. Журавлёв, Ю.Г. Одегов. - М.: Издательство «Эксперимент», 2002., с.32

5. Армстронг Майкл. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е издание. Издательский Дом ПИТЕР. ISBN: 978-5-459-01157-9, 2012 г.

6. Экономика труда и система управления трудовыми ресурсами на железнодорожном транспорте: Учебное пособие для вузов железнодорожного транспорта / Л. В. Шкурина и другие. - М.: ГОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте». 2007. - 238 с.

7. Мачерет Д.А. Проблемы совершенствования экономических методов управления работой железнодорожного транспорта // Железнодорожный транспорт. Общественно-транспортные вопросы и экономика. - М.: ЭИЦНИИТЭИ МПС. - 2009. - Вып. 3-4.

УДК: 338.48/574

ТУРИСТИК НАРЫҚТАҒЫ ТУРИСТИК ӨНІМГЕ МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУЛЕР МЕН БАСҚАРУ ПРОЦЕСІ

АБДУРАХМАНОВА З.А.

магистр, аға оқытушы

«Туризм және мейрамхана ісі» кафедрасы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

ЗАМБИНОВА Г.К.

«Туризм және мейрамхана ісі» кафедрасының

э.ғ.к. доценті,

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

Президент Н.А. Назарбаевтың жолдауында 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. «Цифрлық Қазақстан» кешенді бағдарламасы қабылданды. Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі дамуының кешенді стратегиялық жоспары жасалды. Біздің ұзақ мерзімді мақсаттарымыз өзгеріссіз қала береді. Қажетті бағдарламалардың барлығы бар. Бұл Жолдау жаңа әлемге, яғни Төртінші өнеркәсіптік революция әлеміне бейімделу мен жетістікке жету жолын табу үшін не істеу қажеттігін айқындайды. Индустрияландыру жаңа технологияларды енгізудің көшбасшысына айналуы тиіс. Оның нәтижелері мұнай бағасы күрт төмендеген 2014-2015 жылдардағы дағдарыста негізгі тұрақтандырушы факторлардың бірі болды. Сол себепті жоғары еңбек өнімділігі бар қайта өңдеу секторына деген бағдарымыз өзгерген жоқ. Сонымен қатар индустрияландыру 4.0 жаңа технологиялық қалыптың барлық мүмкіндіктерін пайдалана отырып, мейлінше инновациялық сипатқа ие болуға тиіс.

Кәсіпорындарымызды жаңғыртуға және цифрландыруға бағытталған, өнімнің экспортқа шығуын көздейтін жаңа құралдарды әзірлеп, сыннан өткізу қажет. Бұлар, бірінші кезекте, технологиялардың трансфертін ынталандыруға тиіс. Еліміздің бірнеше өнеркәсіптік кәсіпорнын цифрландыру жөніндегі пилоттық жобаны іске асырып, бұл тәжірибені кеңінен тарату керек. Цифрлық және басқа да инновациялық шешімдерді әзірлеушілердің өз экожүйесін дамытуы аса маңызды мәселеге айналып келеді. Рынок пен рыноктық процесті білу әуел бастан кәсіпкерлердің жұмысы болды. Бұл оларға негізді шешімдер қабылдауға, бәсекелестерімен күреске алдын-ала дайын болуға, шарасыз тәуекелдіктің дәрежесін төмендетуге, келешекті жоспарлауға мүмкіндік берді. Саяси, экономикалық реформаларда егеменді еліміз бірқатар жақсы нәтижелерге қол жеткізгені баршаға мәлім. Ол адами құндылықтар, рухани қазына, жастарды тәрбиелеу, олардың бойына патриоттық рухты сіңіре білу жұмысында рухани салаға басымдық берудің қажеттілігін алға қойып отыр. Бұл дегеніміз – ұлтымыздың барлық ұлттық салт-дәстүрлерін, мемлекеттік тіліміз бен әдебиетімізді, мәдениетімізді, ұлттық рухымызды жаңғырту деген асыл ұғымға келіп саяды. Елбасымыздың рухани жаңғыруға, руханиятқа, білім, ғылымға маңыз беруі – үлкен көрегендік пен ұлттың алға ілгерлеуін жылдам қарқынмен жылжытатын қозғаушы күш. Бұл – тәуелсіз еліміздің бақытты болашағы мен алаңсыз келешегі үшін жасалып жатқан жұмыс. Өйткені, рухани байлықтың кемел болғаны бұл жеке азаматтарымыз үшін де, әрбір жеке тұлғадан құралған қоғам, туған еліміз үшін де өте маңызды үдеріс. [2]

Н.Ә. Назарбаев бұл ретте, тұтас қоғамның және әрбір қазақстандықтың санасын жаңғыртудың бірнеше бағытына жеке-жеке тоқталады. «Сананы жаңғыртудың» мазмұнын негіздей отырып, Президент жаңғырудың алты бағытын белгілейді:

1. Бәсекеге қабілеттілік;
2. Прагматизм;
3. Ұлттық бірегейлікті сақтау;
4. Білімнің салтанат құруы;
5. Қазақстанның революциялық емес, эволюциялық дамуы;
6. Сананың ашықтығы.

Ендеше, рухани жаңару арқылы әлем мойындар табысты ел болып, жарқын болашаққа деген сенім мен үмітті үндестіре отырып, баршамыз бірлік туы астында бақытқа бірге жетейік!

Қазіргі кезде талабынан шыға отырып, туристік кәсіпорынды басқару тұтынушыларға талап етілетін туристік өнімді белгілі бір уақытта, анықталған орынға жеткізуге мүмкіндік береді. Ол үшін көкейкөзге, мамандар пікіріне және өткен тәжірибелерге сүйену жеткіліксіз, сонымен қатар басқару шешімін қабылдағанға дейінгі және кейінгі баламалы ақпаратты алу қажет. Анықсыздық пен тәуекелдік дәрежесін азайту үшін туристік кәсіпорын сенімді, көлемді және өз уақытындағы ақпаратты білуі керек, рыноктағы барлық өзгерістерді қадағалауы, олардың әрқайсысына жауап беріп үлгеруі және кеткен қателіктерді түзетуі, қызмет көрсету сапасын ұштауы, яғни тапсырыскерлердің үлкен санын қамтуы керек. Ақпаратты алу маркетингтік зерттеулер жүргізумен қамтамасыз етіледі. Рыноктағы қызмет тәуекелділіктің белгілі бір үлесімен қатар жүретін, біздің күндерімізде, маркетингтік зерттеулерді бірде – бір туристік фирма елемей кетпеуі керек. Туристік кәсіпорын тұтынушыларға талап етілетін туристік өнімді белгілі бір уақытта, анықталған орынға жеткізуге мүмкіндігі болуы үшін, сенімді, көлемді және дер кезіндегі ақпаратты алуы қажет, қызмет көрсету рыногіндегі болып жатқан барлық өзгерістерді тұрақты түрде бақылап, олардың әрқайсысына өз уақытында.

Сондай-ақ мәселені әзірлеу жеткіліксіз, осы мәселе бойынша ғылыми тұрғыда келесі ғалымдар айналысқан Филип Котлер, Е.П. Голубков, В.Г. Гуляев, О.Н. Дмитриев және басқалар. Қазіргі уақытта мәселені зерттеу деңгейіне қатысты, ол өндірісте пайда өте ұзақ уақыт бойы маркетингтік туризм саласындағы тиісті пайдалану емес екенін атап өткен жөн. Маркетингтің классикалық теориясын алғаш рет америка ғалымы Н.Борден ұсынған, кейіннен Дж.Ховард, Б.Фрей, Е.Маккарти, Ф.Котлер дамытқан. Оның негізінде қазіргі кездегі маркетинг тұжырымдамалары қалыптасқан, сондықтан ол классикалық деп аталады. Маркетинг терминологиясын, принципін, концепциясын қолдануды 1971 жылы Криппендорф ұсынған. Бұрынғы әдебиеттерде туризм қызметінің феномендері және анықтамалары сипатталады. Туризм 1950 жылдан бастап тез дамып келеді. Бұл кезеңде, сатушылар рыногын жасау үшін, туристік қызметтерге деген сұраныс көбінесе қолжетімділік мүмкіншіліктерінен асып кету беталысын алған, және бұл жағдай рынокқа бейімделген қатынастарға үйрену үшін және сату техникаларын жылжыту үшін қолайсыз болды. Туристік индустрияны қарастыра отырып, халықтың демалыстың ең жақсы түрлері туралы ұғымы, сән сияқты, демалыстың беделді орындарына өзгергенін байқамау мүмкін емес. [1, 134-136б.]

Қазіргі кездерде Ницца негізінен сауықтыру курорты ретінде белгілі және бұрынғы кездегідей беделді демалыс орыны болып табылмайды. Іскер саяхатшылардың саны өсуде, олардың көзқарастары мен тілектерін ескеру қажет, өйткені істік туризм қазіргі күнде өте динамикалық түрде дамуда. Туризмді дұрыс жүргізе білгенде ғана оған деген сұраныс пен әлеуметтік тиімділігі артады. Оның дамуына қаржы жұмсау арқылы еңбектің өнімділігін арттырамыз, ұлттық кірісті көбейтеміз және республиканың егемендігін нығайтамыз. Туризмнің одан әрі дамуына маркетингтік қызметтерінің тигізетін пайдасы көп. Өкінішке орай, туризмде маркетингке көп көңіл бөле бермейміз. Туристік маркетинг мәселелерді шешуде негізгі әдістер мен тәсілдер жүйесін қолдану арқылы туристік ұйымдар мен мекемелердің қаржылық жағынана қалыптасуын анықтауға көмектеседі.

Маркетингті туризм саласында қолдану сервис пен өндірістік ұйымдар ерекшелігімен байланысты. Бір жағынан туристік ұсыныстар мобильді емес, ал туристік қызмет көрсету тек осы орында ғана қолданылады. Туризм саласындағы кәсіпорындар (қонақ үй, ресторан, демалыс орны) уақыт және кеңістік бойынша ұсыныс өзгерісіне икемделе алмайды. Бір жағынан туристік қызмет көрсетуге ұсыныстар кіріс пен баға деңгейіне қатысты болса, көп жағдайда саяси және әлеуметтік, сонымен қатар маусымдық өзгерістерге байланысты болады. Маркетингтің негізгі қолданысы болып ол – өндіруші мен тұтынушы арасында байланысты орнату, бір-бірін табуға белгілі көмек жасау. Бұл міндетті шешу мақсат қоюмен тығыз байланысты.

Мақсат деп белгілі бір мерзімде қол жеткізуге арналған сандық және сапалық нәтижені айтуға болады. Мақсаттар сандық, сапалық параметрлермен анықталып, қолжетімді, жіктелетін, бақыланатын және ұйыммен бекітілген болу керек. Әрбір мақсаттың орындалу мерзімі, жауапты адамдары, іске асыру стимулдары анықталады. Мақсат неғұрлым нақты және жан-жақты болған сайын, оны іске асыру ықтималдылығы жоғары болады. Сонымен, туризмдегі маркетингтің негізгі мақсаттары:

- тұтынушы талаптарын (қажеттіліктерін) қанағаттандыру;
- бәсекелестерден артықшылыққа жету;
- нарық үлесін жаулап алу;
- сатудың өсуін қамтамасыз ету. [4, 3б.]

Маркетингтік функциялар нарықтық зерттеумен, ассортиментті кеңейтумен, нарыққа тауар жылжыту арналарын қалыптастырумен, жарнама жүргізумен, сатуды ынталандырумен, басқару және бақылаумен байланысты қызмет жиынтығы болып табылады. Бұл функциялардың әрқайсысы маңызды, бірақ олар кешенді түрде ғана маркетинг принциптерін іске асыра алады. Туризм индустриясы көптеген шағын және орташа кәсіпорындармен сипатталады. Олардың қазіргі кездегі маркетингтік құралдарды қолданатын не «ноу-хауы», не тәжірибесі жоқ және осы жұмыстарды атқаруға адам жалдайтын қаражаты жоқ. Олар тек қана жоспарсыз жарнама, өткізуді және рынокты зерттеу мен өнім жетілдіру әрекеттерін жасап жатады. Бәсекенің күшеюі және клиенттердің талаптарының көбеюі туристік ұйымдардың көпшілігінің маркетингке бас бұруына алып келеді.

Қазіргі уақытта «маркетинг» сөзі шаруашылықтағы адамдардың, эконо-мистердің, кәсіпкерлік қызметпен айналысатын және рынокты, сұранысты бақылау және болжау, рынокта жұмыс істеу стратегиясы мен тактикасын әзірлеу негізінде пайда алу жолдарын іздейтін, іскер адамдардың пікір-таластарында жиі айтылады. Көптеген отандық кәсіпорындарда бүгінгі күні маркетингтің арнайы қызметтері құрылған. Туристік маркетинг дегеніміз - ұсынылатын қызметтерді, нарықтағы сұранысы бар және оны фирма осы қызметті өндіре отырып, өзіне пайда алатын және бәсекелестерден тиімдірек жасайтын қызметтермен үздіксіз ұқсату жүйесі.

Маркетингтің негізгі мәселелерінің бірі болып туристік қызметті максималды жоспарға сәйкес жасау. Ол оңтайлы маркетингтік стратегияны таңдау арқылы жүзеге асырылады. Сондықтан, маркетингтік қызметтегі белгісіздік пен тәуекелділік деңгейі төмендейді және ресурстардың маңызды бағыттарда шоғырлануы орын алады. Стратегиялар бағдарламаларда нақтыланады. Маркетингтік стратегияны практикалық қолдану құралдарды таңдаумен байланысты. Сондықтан, маркетингтік қызметте маркетинг кешенін құру маңызды орын алады. Бұл мақсатты рынокқа әсер ету үшін қолданылатын құралдардың жиынтығы. Туристік фирмада сәтті қызмет ететін маркетинг кешенінің негізгі элементтері болып табылады.

Жаңа туристік қызмет түрлері, жаңа компаниялар пайда болуы, олардың өсуі осы аумақта бәсекелестіктің күшеюіне әкеледі. Осымен қазіргі сервис компанияларының корпоративтік стратегияларын құрушы және жүзеге асырушы құралы ретінде қызметтер маркетингіне жоғары ықпал түсіндіріледі. Салтты түрде кешенді жақындау маркетингтік іс-әрекетті құруды төрт негізгі бағыт бойынша («4Р») өнім, баға, тарату және жылжыту жөнінде шешімдер құрумен байланысты болады. Бірақ мұндай маркетинг құралдарының жинағы қызметтер рыногы ерекшеліктерімен сипатталатын қызмет көрсететін шаруашылық субъектілердің жемісті іскерлігі үшін жеткіліксіз. Алғаш рет мұндай жағдайды Бернард Бумс және Мери Битнер батыс маркетингшілері атап өтті. Мәселен, маркетингтің «4Р» салтты кешеніне туристік қызметтер үшін персонал, орта және үрдіс сияқты 3 элементті қосты. Оларды ескерусіз қызметтер көрсететін фирма ұзақ мерзімді жеміс бәсекелестік артықшылықтарға ие бола алмайды.

Туризм индустриясында туристік өнімді өңдеудің жүйелік бағдарламалары бар ірі корпорациялар айналысады. Жаңа өнімді өңдеу бірнеше кезеңдерден тұрады. Ең алдымен туристік компания туристік өнімді өңдеудің стратегиясын қалыптастырады, өз кезегінде өнімді жаңарту, яғни өнім құру үшін ресурстарды тарату, өнімдерді модификациялау, талап етілген өнім түрін бекіту. Стратегияны анықтағаннан кейін идеяны сүзіп алу басталады. Көптеген фирмалар морфологиялық талдау, іздеу матрицасын, миға шабуыл және т.б. құралдарды қолданады. Содан кейін идеялар тұжырымдамаларға айналады.

Келесі кезең туристік фирмалардың өнімдерін өңдеу - бұл бизнес -талдау, яғни алғашқы және екінші ретті сатулар болжамданады, бағалар мен мен алынатын пайда жоспарланады. Кейін өнімді алдын - ала сынау жүргізіледі. Бұл кезең қымбат және көп уақытты талап етеді. Егер жаңа туристік өнім стратегиялық жоспарда қолдау тапса, фирмалардың қызметінде жаңа туристік өнімді коммерцияландыру кезеңі келеді, яғни рынокқа енгізу. Кейбір туристік компаниялар венчурлік кәсіпорындарды тартып, жаңа өнімнің бөлімшелерін құрады немесе жаңа өнім бойынша менеджерлер ұстайды. Идеяны сүзіп алу, рынокқа шығару және туристік өнімдерді орналастыру үшін көп уақыт керек. Жаңа өнімді жоспарлаудың негізгі бөлігі, яғни туризм индустриясында маркетинг стратегиясын құру сауда маркаларын қонақ үй торлары, әуе компаниялары және туристік оператор белсенді түрде құрады. Ірі компаниялар әр түрлі сауда маркаларына байланысты әр түрлі рынок сегменттерінде қызмет етеді.

Туристік қызметтер аумағындағы тауар саясатының өзгешелігі жоғарыда айтып өткендей, қызметтердің материалдық өнімдерден келесі жалпы белгілі ерекшеліктерімен түсіндіріледі: сезілмеушілігі, өндірушіден бөлінбеуі, сапа тұрақсыздығы және сақтау қабілетсіздігі. Қызметтер сапасы бойынша жылдамдық, білгірлік, әдептілік, қамқоршылық, тауарлар жекеленуі сияқты параметрлерге сәйкес ерекшеленеді. Тұтынушы күтуі туристік қызметтің құрылуы, персоналдың қаншалықты дайындығы, ынталандырылуы мен бақылануына тәуелді ақталады. Қызметтің жекелей ұсынылуына қарай оның жүзеге асырылуы ұйымдағы көптеген адамдардың жұмыстарына тәуелді болады. Сол себепті туристік қызмет көрсететін компанияның өз деңгейінде мәдениетін құру арқылы персоналдың тұтынушымен жекелей қатынасында сапалы қызметтер көрсетуі мен талап етілетін стандарттарға сәйкес келуін ынталандыру айрықша маңызды. Кез-келген қызмет түрін тұтыну оның өндірісімен бірге жүреді. Осы бір уақыттылық туристік қызмет көрсететін компанияның нақты тұтынушы сұранысына қызметтерді максималды жақындату жолымен тұтынушының қажеттіліктерін неғұрлым кең қанағаттандыруға ықпал етеді. Тұтынушыға жекелей туристік қызмет көрсету бойынша мәселе сапа мен шығындарды бақылау аумағында операциялық менеджерлер үшін ірі қиындықтар туғызумен түсіндіріледі. Егер туристік қызмет стандартталмаған болса, онда оған стандарттарды белгілеу қиынға түсіп, ізінше стандарттарға сәйкес келуін қадағалау ауыр болады. Осы сипатта операциялық менеджерлер жаңа тауарларды құруға қарағанда жаңа қызметтерді құру кезінде көбірек роль атқарады, себебі маркетинг бойынша менеджерлерге қарағанда тұтынушылармен олардың қатынастары жақын болуына орай тұтынушыға дейін қызметті жеткізу механикасын жақсы меңгеріп, осы үрдісті қызметкерлер өз орындарында атқара алу мүмкіндігін анықтауға қабілетті.

Туристік кәсіпорынның тауар саясатында маркетинг қызметінің нақты әсері шығарылатын өнім көптүрлілігі және номенклатурасының кез-келген өзгерісі мен оның көркемделуі және көрсетілетін

қызметтердің маркетингпен келісімді жүруі арқылы рәсімдерде көрініс алып, кәсіпорынның маркетингтік басқару принциптеріне өтуінің негізгі индикаторы болып табылады олар:

- маркетинг кешенінің келесі құрамдасы туристік қызметтің қозғалысының негізгі мақсаты өнімді тауарға айналдырып, өндіруші және соңғы тұтынушы арасындағы қашықтықты жою.

- туризм индустриясында компания қызмет аясына байланысты әлуетті сатып алушыларды тартудың әртүрлі әдістерін қолданады.

- туризм индустриясында күшті бәсекелестік ортада көптеген туристік компаниялар әр түрлі тарату формаларын қолданады немесе тікелей өз аймағында сатады. Туристік өнімді өткізуде үлкен көмекті туроператорлар шығарған брошюраларды белсенді таратып туристік агенттіктер көрсетеді.

- туроператорлар жаңа туристік қызмет пакетін жасап, оларды түпкі тұтынушыларға сатпас бұрын, агенттік белгілі бір бағамен сатады. Осы агенттік торапқа тур оператормен келісім шартқа отырған барлық туристік агенттіктер кіреді.

- агенттік тораптың барлық мүшелеріне тур фирманың ұсынатын толық пакеті жіберіледі (каталогтар және брошюралардың электрондық нұсқалары, бағалық ұсыныстар, ақпараттық бюллетеньдер және т.б.). агенттер барлық қажетті ақпараттық материалдармен қамтамасыз етіледі.

- маркетингтік бөлімнің қызметкерлері агенттік тораптардың жұмысы туралы есеп жүргізіп отыруы қажет.

- агенттік тораптың қызметін ынталандыру мақсатында бонустар жүйесі қолданылады. әрбір жіберілген турист үшін ұпай жинап отырады. Анықталған ұпайлар саны бонустық жүйеде бірінші, екінші немесе үшінші орныдар алуға мүмкіндік береді. Бұл комиссиялық марапаттаудың өсуіне әкеледі. Сонымен туристік индустрияда маркетинг стратегиясының ұзақ мерзімді жоспарыда туристік өнімді өңдеумен және оны нысаналы рынокқа шығарумен байланысты.

- маркетинг кешенінің келесі құрамдасына баға және баға құру жатады.

Туристік қызметер рыногында баға құру процессі күрделі процесс. Қызметтердің сезілмейтіндік қасиеті осы аумақта баға құруды күрделендіре түседі. Баға саясатында туристік фирмалар көбінесе екі жақындауды қолданады. Құралдар негізінде көрсетілген қызметтер үшін шығындарға негізделген баға белгілеу; ал басқа қызметтер түрлері үшін сұраныс немесе бәсекелестік негізінде баға құру қолданылады. Туристік фирма баға құрудың белгілі бір саясатын ұстана отырып, сату көлеміне де, және түсетін пайдаға да әсер етеді. Баға көлеміне ішкі факторлар (кәсіпорын мен маркетинг мақсаттары, маркетинг кешенінің стратегиялары, шығындар, баға құруды ұйымдастыру) және сыртқы факторлар (рынок түрі; түрөнімнің бағасы мен құндылығы арасындағы байланыс; бәсекелестік; экономикалық жағдай; делдалдардың мүмкін болатын реакциясы).

Баға құру саясатына әсер ететін туркәсіпорынның мақсаттары; рынокта көп уақыт әрекет ету, пайданы көбейту, рыноктық үлесін ұлғайту, түрөнімнің сапасы жағынан жетекшілікке ие болу. Баға құруға әсер ететін негізгі факторлар - шығындар, тұтынушылар көзқарасы, бәсекелестер бағалары. Бағаны анықтаудың ең оңай тәсілі, ол шығындарға негіздеп баға құру. Баға құрудың дұрыс тәсіл қажеттіліктерді анықтау және түрөнімнің бағасы мен тұтынушының құндылығының ара-қатынасын анықтау. Баға құрудағы саясатқа сондай-ақ бәсекелестер бағасы мен олардың бағаның өзгеруіне қатысты мүмкін болатын реакциясы. Сондықтан, бәсекелестердің бағасын зерттеу-баға құру кезіндегі негізгі элемент болып табылады.

Жылжыту немесе маркетингтік коммуникациялар жүйесі бұл түрөнімнің сатылу көлемін ұлғайту және сұранысты қалыптастыру үшін бағытталған шаралар кешені. Түрөнімді сәтті жылжыту үшін әлуетті тұтынушылар мен сауда делдалдарымен тұрақты да, тиімді байланыс орнатылу керек. Бұл байланыстың мақсаты-қалыптасқан көзқарастарды өзгертетін және болашақтағы әрекетке әсер ету үшін тауар немесе қызмет туралы пікір туғызу. Рынокқа жаңадан кіру кезіндегі стратегия бастапқыда төмен баға орнатып, кейін оны біртіндеп көтеруге негізделген. Мұндай стратегия түрөнімнің кең ауқымда таралуы үшін қолданылуы мүмкін. Маркетингтік мүмкіншіліктерді анықтау туристік фирманың перспективалық рыноктарын таңдауға мүмкіншілік береді. Бұл маркетингтік іс-әрекеттерді, рыноктың барлығына істемей таңдаулы рынок тобына істеуге мүмкіншілік береді. Маркетингтік қызметтің үрдісі рыноктық мүмкіншіліктерді талдаудан басталады. Бұл мәселе маркетингтік зерттеулер кешенін жасау арқылы шешіледі. Оның нәтижесі болып туристік фирма қызметінің перспективаларын анықтауға қажетті нақты ұсыныстар беру.[4,400б.]

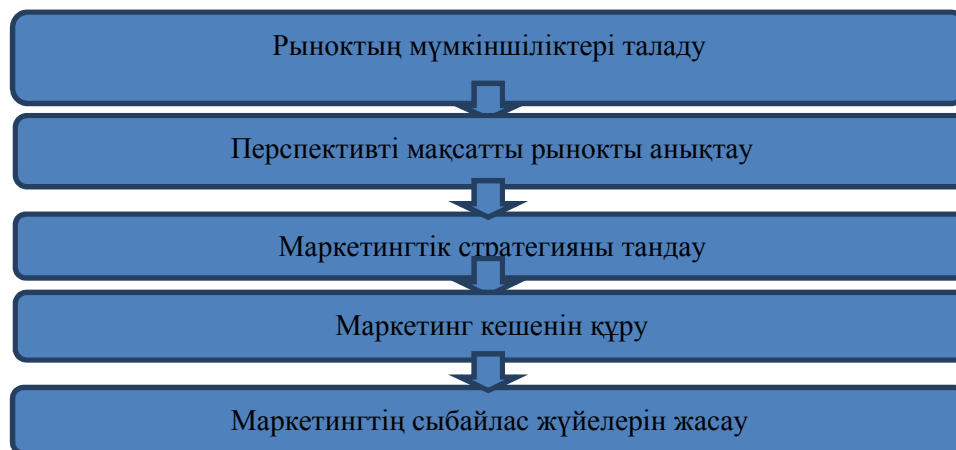
Әлемдік туристік ұйым туристік маркетингтің 3 негізгі қызметтерін бөліп көрсетеді:

- клиенттермен байланыстарды ұйымдастыру клиенттерді ұсынылып отырған демалыс орны және онда бар сервистік қызметтер мен күтілген пайда олардың қажеттіліктеріне толығымен сәйкес келетініне айтып, сендіру;

- өткізу жаңа мүмкіншіліктер алып келетін жаңалықтар еңгізу, сонымен қатар, бұл жаңалықтар әлуетті клиенттердің қажеттіліктеріне сәйкес келуі керек;

- бақылау - қызметтерді рынокқа жылжыту бойынша қызметтерін талдауды мақсат етеді.

Оларды бөліп және өзара байланысын қарастырғанда, туристік кәсіпорындағы маркетинг тұжырымдамасын қолданудың негізгі контурларын сызып көрсетуге болады (1 сурет):



1 сурет - Туристік кәсіпорындағы маркетинг тұжырышдамасын қолдану

Дамыған мемлекеттерде мемлекетке келетін туристер балансын сақтау үшін баға төмендейді. Туристік қызметтердің бағасы мен сұранысына келесілер әсер етеді:

- баратын мемлекеттегі саяси тұрақтылық;
- балықаралық өзгерістер (саяси және экономикалық);
- туристердің өздерінің мемлекетіндегі өзгерістер.

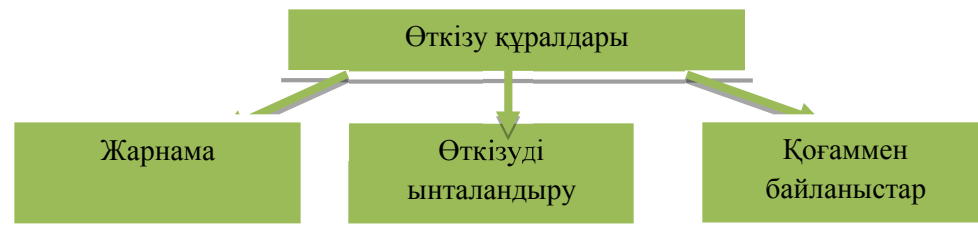
Маркетингтік кешен төрт компоненттен тұратын жүйе ретінде сипатталады:

- ақпарат тарататын коммуникатор;
- ақпаратты қабылдайтын мақсатты аудитория;
- ақпараттың өзі; коммуникациялық жүйе.

Керекті нәтижеге жету коммуникациялық арнаның біреуін қолданып, мүмкін емес. Өнімді жылжыту бағдарламасында әр түрлі тәсілдер қолданылуы керек.

Жарнама, әрине, туристік тауарлар мен қызметтерді сату мен өткізудің маңызды элементі. Көп турфирмалар жарнаманы сатуды жылжыту үшін қолданады. Сатудан түскен пайданың 5% жарнамаға жұмсалады.

Туристік тауарды жылжыту үшін қолданылатын 3 негізгі құрал бар (2 сурет):



2 сурет - Жылжытудың негізгі құралдары

Туристік фирма мұндай әдістерде өткізуді ынталандыру үшін қолданады. Мақсаты: фирмаға деген көзқарасты жақсарту, тұрғынды жылжытудағы қоғаммен байланыстардың басты тәсілдері: басылымдардағы ақпарат, пресс-конференциялар, жәрмеңкелерге және т.б. қатысу. көрсету орнын тұтынушыларға жақындату табылады. Жоғарыда аталып кеткен маркетинг кешенінің персонал, орта және процесс сияқты қосымша құрамдастары туристік фирманың қызмет көрсету стандартының негізі болып табылады. Әрбір қызмет түрлері өндіріс, тұтыну, қолдану және белгіленуіне қарай өзгеше ерекшеліктерімен сипатталады. Сол себепті жеке қызмет түрі маркетингін, оның өзгешелігін есепке ала отырып қарастыру маңызды мәселе. [5,285 б.]

Туризмнің әлемдік экономикада басты рөлдің бірін атқаратыны бәрімізге мәлім. Дүниежүзілік туристік ұйымның деректері бойынша ол әлемдік жалпыұлттық өнімнің оннан бір бөлігін, халықаралық инвестицияның он бір пайыздан астамын, әлемдік өндірістің әрбір тоғызыншы жұмыс орын қамтамасыз етеді. Нарықтың тез өзгеретін жағдайларында, кез-келген туристік кәсіпорынның ең маңызды маркетингтік бейнесі болып маркетингтік зерттеулер жүргізу табылады. Оларсыз компания бизнес - ортада бағдалана алмайды, оны қызықтыратын нарықтардың сипаттамаларын біле алмайды, бәсекелестерінің әрекетін және өзінің тапсырыскерлерінің қажеттіліктерін зерттей алмайды. Бұрынғырақ, шотландия экономисті және философы А. Смит, еркін нарықтың мәнін түсіндіре отырып, былай деген еді: «нарықтық бәсекелестік іскерді таңертең ерте тұруға, өзінің айналасындағы жерге қарауға және одан өзінің қалаған шикізатын емес, басқаларға қажетті шикізатты, өзіне қажетті мөлшерде емес, өзгелерге керекті мөлшерде өндіруге мәжбүр етеді. Және өзінің алсам деген бағасымен емес, оның өнімін көршілерінің қалай бағалағанымен көрсетеді. Туризмдегі

маркетингтік зерттеулер, туристік кәсіпорынды нарықтармен, тұтынушылармен, бәсекелестермен және оның қызмет атқару ортасының басқада элементтерімен ақпарат арқылы байланыстыратын перне болып табылады. Кез - келген мұндай зерттеудің алғы шарты ретінде, қабылдау үшін сәйкесті ақпарат қажет болатын басқарушы шешімді атауға болады. Ең маңызды проблема - зерттеу объектісін анықтау, өйткені маркетингтік зерттеу объектілерінің бірыңғай сыныптамасы жоқ, осы-ның нәтижесінде әртүрлі авторлардың жарияламаларында әртүрлі тәсілдемелер мен сыныптамалы топтамалар қолданылады. Американдық маркетингші С. Маджаро шынында да дұрыс тұжырым жасады: «Егер тауар сатып алушыны және оның қажетсінуін қанағаттандыра алмаса, онда маркетингтің басқа элементтерін қолданумен байланысты, ешқандай қосымша шығындар мен күштер кәсіпорынның рыноктағы жайғасымын жақсартып алмайды». Туристік нарық - бұл төрт негізгі элементтердің өзара байланысының экономикалық жүйесі: туристік сұраныс, туристік өнімді ұсыну, баға және бәсекелестік. Туристік өнімге сұраныс - ақша құралдарымен қамтамасыз етілген халықтың туристік өнімге деген қажеттіліктерін қорсету формасы. Сұраныстың мынадай түрлерін ажыратады: потенциалды, құралатын, қалыптасқан, маусымдық. Алайда, туристік нарықтың негізгі функцияларына жатады:

- туристік өнімге кірген құны және тұтыну құнын өткізу, бұл ақша мен турөнімнің өзара айырбасының көрінісі болып табылатын құнның қоғалысын білдіреді, оның нәтижесінде қоғамдық өндірістің дұрыс жүрісі қамтамасыз етіліп, туризм дамуы үшін ақша құралдары пайда болады және жинақталады;

- туристік өнімді тұтынушыға (туристке) жеткізуді ұйымдастыру үрдісі, турагенттер мен туроператорлар желілері арқылы жүзеге асады. Турист ақшасын туристік өнімге айырбастап, өзінің рухани және материалдық қажеттіліктерін қанағаттандырады. Яғни, туристік нарық жұмыс күшінің қалыптасуына септігін тигізеді және қоғамның басты өндіруші күші болып табылады;

- еңбекке деген материалдық ынталандырудың экономикалық қамсыздандырылуы, ақша мен турөнімнің өзара айырбасының нарықтағы нәтижелі аяқталған түрде көрінеді. Туристік бизнестегі нарықтың қызмет ету механизмі;

- туристік өнімге деген сұраныс пен ұсынысты теңестіруге бағытталған экономикалық түркілердің жүйесі, «ақша – туристік өнім» айырбасы және ақша мен турөнімнің ағымы. Туристік сферадағы сұраныс пен ұсыныс айналымы ресурстардың, тұтынушы қажеттіліктері мен табыстардың есебінен нақтыланады [3].

Туристік нарықты сипаттаушы ақша мен туристік өнім ағымының үнемі орын ауысу үрдісі өтіп жатады, олар бір-біріне қарсы қоғалады және осылайша туристік айналымды құрайды. Ол туристік өнім ағымының қозғалыс бағытын, туризм сферасын дамытуға инвестициялар мен туристік қызметтен түсетін пайданың есебінен бюджетке ақша түсімін қамтамасыз етеді. Сонымен, туристік айналым келесідей схема бойынша жүзеге асады:

- турист жолдаманы сатып алады және туристік кәсіпорынға ақша төлейді;

- нәтижесінде турист өзінің қажеттіліктерін қанағаттандырады;

- туристік кәсіпорын сатылған туристік өнім үшін ақша алады, оны туристік - индустриясының дамуына инвестицияларды жүргізеді, туристік өнімнің жаңа түрлерін ойлап шығарады немесе сатады;

- туристік кәсіпорын салықтарды, басқа да бюджетке төленуге тиіс алымдарды және өздерінің қызметкерлеріне еңбекақы төлейді. Туристік айналым - қызметтің ақшаға және ақшаның қызметке айналу үрдісі жүретін экономикалық қатынастардың жүйесі.

Барлығымызға белгілі болғандай, нарық - түрлі тауарлар мен қызметтерге деген сұраныс пен ұсыныстың арақатынасын теңестіруге мүмкіндік беретін механизм. Оның ішінде бір-біріне тәуелді емес түрлі сатушылар мен потенциалды сатып алушылар көп саны қамтылған. Олардың әр қайсысының өз талап-тілектері бар, әр қайсысы түрлі нарықтарды қызмет етеді және түрлі туристік өнімдерді қалайды. Жоғарыда біз көптеген жағдайларға тоқталып, туристік нарықтың түсінігі, функциялары, ерекшеліктері мен қызмет ету механизмі сияқты негізгі сұрақтарын қарастырдық, ендігі жерде туристік нарықтың дифференциациясын ажыратып, оның даму факторын қарастырған дұрыс деп санаймыз. Сонымен, туристік нарықтың қандай жағдайда болуына байланысты оның түрлі формалары ажыратылады. Көптеген жағдайларда туристік нарық қалыптасқан, яғни өндірушілері мен тұтынушылары анықталған болуы мүмкін. Мұндай нарықты дайын немесе жаулап алынған деп атайды. Бірақ осындай жағдайдың өзінде адамдар демалыс орнын және тәсілін таңдауға мүмкіндігі болады, сондықтан туроператор сатып алушыларды қызықтыру үшін және бәсекелестікті жеңу үшін қимылдар жасауы керек. Басқа жағдайларда, нарықты құру қажет, яғни туристік өнімге сұранысты қалыптастыру.

Потенциалды сатып алушылар жаңа жерлерде демалудың мүмкіндіктері жайлы хабарлар болуы керек, мұндай жағдай мысалы Қазақстанға тән деп айтуға болады, себебі біздің туристік потенциалымыз туралды әлі көптеген потенциалды туристер білмей отыр. Сонда да, маркетинг тек тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруда ғана емес, сонымен қатар бәсекелестіктің күшейуі жағдайында туристік кәсіпорындардың маркетинг бөлімдерінде қажеттіліктерін тудырады. Ал маркетингі туристік нарықта табысты түрде қолдану үшін туристік фирманың қызметкерлері оның әдістемесін және нақты жағдайда қолдануды үйренуі керек. Қорыта келгенде, кез келген нарыққа шығу, не нарыққа жаңа өнім шығару, не болмаса нарықта қалу үшін зерттеудің маңызы өте зор. Ал туристік нарық өзінше спецификалық нарық түрі болғандықтан ондағы орын алған сұранысты зерттеу, тұтынушыларды сегменттеу мен сатуды болжамдау сияқты жұмыстар

алдымен маркетинг тұрғысынан жасалуы керектігі айқындалды. Ендігі жерде бізге маркетинг және жылжыту сұрағына үлкен назар аударуымыз керек-ақ. Аталған жұмыстың өзектілігіне келетін болсақ, кез келген туристік объект не туристік субъект (бұл жерде, туристік фирма) нарықта табысты қызмет етуі үшін әр қашанда маркетингтік зерттеулерді жүргізіп, уақытылы маркетингтің негізгі ынталандырушы және жылжытушы құралдарын қолдануы керек. Қазіргі бәсекелес заманда, жай ғана қолда бар туристік қызметті ұсынып, оны сату жеткіліксіз. Себебі, туристердің сұранысы күннен күнге өзгеріп жатады, нарықта туристік фирмалардың санының көптігі де байқалып отыр. Олардың барлығы дерлік ұқсас өнім шығарады, сонда турист таңдау жасаған кезде қызмет сапасы, фирманың ынталандырушы құралдары сияқты элементтеріне қарап таңдау жасайды. Бұл тұрғыда туризмдегі маркетингтің рөлі өте зор. Маркетинг тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағыттталып, оған қоса фирма, не белгілі бір аймақ үшін пайда табуды көздейді. Әрине біздің елімізде маркетинг ұғымына жаңадан ғана бет бұрып отыр, оның дамуы болса әлі төмен деңгейде қалып отыр. Сондықтан да туристік бизнес нарығын маркетингтік объект ретінде қарастырудың бүгінгі таңда маңызы зор екенін айтуға болады. [3]

Туристік бизнесті зерттеу үрдісі ұйым мен нарықты байланыстырып тұратын бөлімше болып табылады және мәліметтерді жинау, талдау және интерпретациялауды білдіреді. Ал нәтижесінде алынған мәліметтер, туристік қызметтер маркетингінің мәселелері мен мүмкіндіктерін білуге және сәйкесінше дұрыс шешімді қабылдауға көмектеседі. Айтып кеткендей, туристік сала қазіргі кезде маркетингтік шараларды өткізудің аса бір жақсы мысалы бола алмай тұр. Тіпті кіру және шығу бойынша статистикалық мәліметтерді алуда да бірқатар қиыншылықтарға тап болады. Туристік бизнесті зерттеу бойынша басылымдардың шығуы да аталған жағдайды өзгерте алмайды және ақпараттық ашаршылық мәселесін шешпейді, біздің ойымызша, аталған сұрақты сарапшылардың мүмкін болжамдары емес нақты нарықта алған жағдайлардың негізінде шешілуі керек. Алайда мұндай зерттеулерде ақпараттың аздығымен қатар, бірқатар нарық ойыншыларының көптігі мен қызығушылықтардың қайшылығы сияқты спецификалық жағдайларды да айтуға болады.

Қортындылай отырып, маркетингтік басқаруды алдына қойған мақсатына жету үшін мақсатты сатып алушылар мен пайдалы алмастыруларды белгілеу, нығайту және қолдау шараларын талдау, жоспарлау және оларды жүзеге асыруды бақылау деп білемін. Маркетингпен айналысушы сұранымның деңгейіне, уақытына және сипаттамасына ықпал етуді жақсы білуі керек, өйткені бар сұраным фирма қалағандай сұранымға сәйкес болмауы керек.

Маркетинг сату көлемін жоғарлатудың негізгі құралы. Осы арқылы туристік фирмалар өз тауарларын өткізетін нарық масштабын, пайданы жоғарылату, тұрақты және жоғарғы еңбек ақы, болашаққа тұрақтылық пен сенімділікті және коллектив арасында достық қатынасты қамтамасыз етеді

Маркетинг арқылы нарықпен кері қарым-қатынас орнатуға болады. Бұл мүмкіндік тұтынушылар арасында туристік қызметтерге деген сенімділікті туғызады және сол сезімді орнықтырады, туристік қызметтерді жылжытуды бақылауды және өзгерістер еңгізуді бақылайды. Жарнаманың тұтынушыға бағытталған мақсаттың ескере отырып оны тек тұтынушыға әсер етуші құрал ретінде емес, сұранысты реттейтін құрал ретінде қарастыруға болады. Маркетинг мақсаты негізінде жарнамалық жариялық шешімдерін қабылдау тәсілдері анықталады. Алдымен ұсынатын тауардың ерекше қасиеттері талданып, соның ішіндегі тұтынушыларға аса маңыздыларының тізімі жасалады. Одан кейін жарнамалық жариялаудың қандай мақсатты аудиторияға арналуын нақты анықтау керек. [7, 63-67б.]

Туризм қазіргі уақытта сыртқы экономикалық қызметтің жақсы серпінді дамып келе жатқан салалардың бірі болып табылады. Туризмнің ұдайы өсуі біртұтас әлемдік экономикаға әсер етуі сияқты бөлек елдер мен аймақтар экономикасына әсер етуі дүниежүзілік шаруашылықтың дамуы мен құрылымына жалғасатын күрделі, тұрақты ұзақ мерзімді беталыстардың бірі болып табылады. Қызметі халықтың өзгеше қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған туризмнің ұлттық экономикадағы ірі өз алдына салаға айналуы осыдан байқалады. Осы қажеттіліктердің алуан түрлілігі туристік кәсіпорындармен ғана қанағаттандырылып қоймайды, сонымен қатар экономика дамуына мультипликаттық әсері факторларының бірі ретінде туризм мәнісін себепші ететін басқа салалардағы кәсіпорындармен қанағаттандырады. Туризм әлемдік интеграциялық процесстер факторланың бірі болып табылады, ал туристік бизнес қазіргі уақытта экономиканың маңызды секторы болып табылуда.

Турфирмалардың маркетингтік әрекетін ұйымдастыру жағдайы төменгі деңгейде. Маркетингтік стратегияны жасай тыры, мамандар ұлттық туристік өнім мен оның потенциалына сүйенуі тиіс. Оны іске асыру мақсатында келесі міндеттерді анықтауы керек. Дамыған елдерде Қазақстанды сапалы түрөнімін ұсынатын туристік орталық ретінде формалау. Бүгінгі күнде Қазақстан Республикасының турфирма жұмысшыларымен өткізілген сұхбат бойынша, ұлттық нарықта туристік қызметпен айналысатын кәсіпорындар тәжірибеде маркетингтің бөлек элементтерін ғана қолданылатының білдік. Қазақстанның көп турфирмалары өзінің қызметін іске асыру барысында, негізгі салмақты бағалық және байланыстық саясатқа сүйене отырып, маркетингтің элементтерін қолданады.

Туристік қызметте тұрғындардың талаптарын маркетингтік зерттеулер арқылы анықтауға болады. Осы мақсатта түрлі зерттеу тәсілдері қолданылады. Мысалы, бүгінгі күнге тұтынушыларға керек қызметтер туралы ақпаратты сұрақнама жүргізу арқылы біле алады. Жиналған ақпараттарды қарастырып, мамандар объективті шешімге келеді. Сауалнама жүргізу қазіргі туристің қай жерде қалай демалғысы келетіндігін, тұтынушылар арасында агенттік қаншалықты белгілі екендігі туралы ақпарат алады. Туристік фирманың тиімділігін анықтау

дегеніміз фирманың еңбекті және жарнамаға кететін материалдық шығындарды тиімді қолдану мен фирманың жарнамалық әрекетің дұрыс ұйымдастыру мен жоспарлау болып табылады.

Маркетингті тиімділігін зерттеу дегеніміз–келесі факторлардың, яғни жарнаманың мақсатына аз шығын шығарып, сапасы төмен немесе әрекетсіз маркетингті анықтап оның кемшіліктерін жоюға көмектесетін шараларды қолдану арқылы үлкен нәтижелерге жету. Жарнама беруші егер өз тауарының қасиетін, ерекшелігін және үлкен айырықшылығын, бәсекелестерді, нарықты жақсы білмесе жарнаманың жетістігіне арқа арту мүмкін емес. Бұл жерде жетістіктің болмауы тауарды немесе қызметті ұсынушы адам қажет ақпаратты білмей өз имиджің өзі құрта бастайды. Туристік іс-әрекетті мемлекет тарапынан реттеу. Туризмдегі әлеуметтік-экономикалық жағдайлардың өзгерген мақсаттары, принциптері мен міндеттеріне толық жауап беретін, туризмді мемлекеттік реттеу жүйесінде жаңа бағыт шығару керек және бүгінгі таңда өкілетті органдар мен туризм саласындағы ұйымдардың қарым-қатынасын мемлекет тарапынан реттеу рөлін күшейту маңызды. [7, 253б.]

Әдебиеттер тізімі:

1. Оспанов Г.М. Международный туризм как форма внешнеэкономической деятельности Казахстана// Диссертация PhD. Қарағанды. 2014. 134-136 б.
2. ҚР Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері» Жолдауы, 10 қаңтар 2018 жыл. Астана; ҚР Президентінің ресми сайты www.akorda.kz; G-Global ресми сайты www.group-global.org.
3. Журнал «Discovery Kazakhstan», 2009г.
4. Быстров, С.А. Организация туристической деятельности. Управление турфирмой : учеб. пособие / С.А. Быстров. – М. : ФОРУМ ; НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 400 с.
5. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Менеджмент туризма: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2011, 285 с.
6. Бесчастнов В. Маркетинг персонала в сфере обслуживания// Управление персоналом. - 2010. - № 15. - С. 63-67
7. Овчаров, А.О. Экономика туризма : учеб. пособие / А.О. Овчаров. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 253 с.

УДК 338.482

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СФЕРЫ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

АЕШОВА Н.Т.,

магистр экономических наук, старший преподаватель,
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Формирование рыночной экономики в Казахстане усилило интерес к формам и методам туристического обслуживания населения. Развитие данной отрасли ускоренными темпами и возрастание негативных последствий конкуренции и коммерциализации туристской деятельности привели к пониманию необходимости государственного регулирования туристского бизнеса. В течение нескольких поколений значительная часть населения Казахстана пользовалась туристскими услугами, в результате чего потребность в них была массовой, т.е. вошла в норму жизни, стала частью национальной культуры.

Нередко туризм оказывался в разных странах тем рычагом, использование которого позволяло оздоровить всю национальную экономику страны. Во многих странах туризм играет значительную роль в формировании валового внутреннего продукта, создании дополнительных рабочих мест и обеспечении занятости населения, активизации внешнеторгового баланса. Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и другие, т.е. выступает своеобразным катализатором социально-экономического развития. Туризм стал одним из самых прибыльных видов бизнеса в мире.

В последние годы и в Казахстане стали уделять больше внимания развитию туризма. Перспективы развития туристского комплекса Казахстана во многом зависят от усиления государственного регулирования туристской сферы на общенациональном уровне, которое должно сочетаться с современной стратегией продвижения региональных турпродуктов.

Эффективному развитию туризма в Казахстане во многом мешает отсутствие четкого государственного регулирования развития туризма, неразвитость инфраструктуры, а также недостаточность изучения туризма с научной точки зрения. Анализ отечественной литературы и практики показал неразработанность понятийного аппарата, отсутствие системного подхода и научной методологии обоснования характера и степени государственного регулирования туризма.

Государственное регулирование развития туризма - это воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру для обеспечения нормальных условий

функционирования рыночного механизма, реализации государственных социально-экономических приоритетов и выработки единой концепции развития туристской сферы. Это сложный процесс, включающий в себя процедуру разработки государственной политики регулирования развития туризма, обоснования ее цели, задач, основных направлений, выбора инструментов и методов ее проведения. Содержание государственного регулирования развития туризма определяется целями, стоящими перед государственными органами, а также теми инструментами, которыми располагает государство при проведении этой политики. Следует также отметить, что в некоторых странах государственная политика в сфере туризма зачастую не выделяется, а интегрируется в политику других секторов экономики, например, в производственную политику, политику платежного баланса и т.д. Однако при таком подходе неизбежно теряется целевая направленность регулирования развития туризма

Основные цели, задачи, принципы и направления государственной политики Казахстана в сфере туризма определены в Законе Республики Казахстан «О туристской деятельности в Республике Казахстан» от 13 июня 2001 г., а также Концепции развития туризма в Республике Казахстан от 6 марта 2001 г.

Глава II Закона от 13 июня 2001 г. № 211—II «О туристской деятельности в Республике Казахстан» «Государственное регулирование туристской деятельности» является, по существу, сердцевиной этого правового акта. Именно здесь заявлены наиболее важные законодательные установления: о месте туризма в экономике Казахстана, о принципах государственного регулирования туристской деятельности, о целях, приоритетных направлениях и способах государственного регулирования сферой туризма. Так, в статье 9 п.2 пп.1 указывается, что государство признает туристскую деятельность одной из приоритетных и высокорентабельных отраслей экономики Республики Казахстан. Впервые в норме закона заявлено, что туризм — отрасль экономики Казахстана и что этой отрасли придается одно из первенствующих значений.

Также формулируются принципы государственного регулирования туристской деятельности. Закон возлагает на государство обязанности содействовать туристской деятельности и создавать благоприятные условия для ее развития, определять и поддерживать направления самой туристской деятельности (т.е. делать выбор, по каким направлениям развивать отечественный туризм), формировать представление о Казахстане как стране, благоприятной для туризма, осуществлять поддержку и защиту казахстанских туристов, туроператоров, турагентов и их объединения.

Среди основных целей государственного регулирования туристской деятельности в ст. 9 п.1 Закона РК от 13 июня 2001 г. № 211—II «О туристской деятельности в Республике Казахстан» указаны: обеспечение прав граждан на отдых, свободу передвижения и иных прав при совершении путешествий; охрана окружающей природной среды; создание условий для деятельности, направленной на воспитание, образование и оздоровление туристов; развитие туристской индустрии, обеспечивающей потребности граждан при совершении путешествий, создание новых рабочих мест, увеличение доходов государства и граждан Казахстана, развитие международных контактов, сохранение объектов туристского показа, рациональное использование природного и культурного наследия.

Каждый из перечисленных в Законе РК «О туристской деятельности в Республике Казахстан» направлений и способов государственного регулирования туристской деятельности представляет собой крупное явление, влекущее принятие законодательных и иных правовых актов, развивающих и расширяющих предмет правового регулирования, каким выступает туристская деятельность. При этом каждый из этих способов имеет свой круг, свою характеристику отношений, возникающих в государственном регулировании того или иного направления туристской деятельности.

Но ни в Законе РК «О туристской деятельности в Республике Казахстан», ни в Концепции развития туризма в РК не встречается определение понятия «туристская политика». В нашем законодательстве используются немного другие, аналогичные понятия: «государственная политика в области туризма» или «государственное регулирование туристской деятельности». Однако в законодательстве также не разъясняется суть этих явлений [3].

В связи с этим нам бы хотелось предложить формулировку понятия «туристская политика». Туристская политика — это общая политика государства, направленная на реализацию и систематизацию мер и мероприятий социально-экономического, правового, внешнеполитического и иного характера, которая ведется государственными органами в целях организации условий для успешного функционирования туристской отрасли, индустрии и туризма в целом. Туристская политика государства содействует туристской деятельности и создает благоприятные условия для ее развития, а также определяет и поддерживает приоритетные направления в сфере туризма. Таким образом, через ведение грамотной туристской политики реализуются принципы государственного регулирования туристской деятельности.

Обеспечение успешной реализации комплексного развития туризма напрямую зависит от правильного выбора методов государственного регулирования отрасли. В соответствии со ст. 44 пп.8 Конституции Республики Казахстан и в целях развития туризма в Республике Президентом Казахстана бала утверждена Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года (далее - Концепция) разработана с целью формирования единой институциональной, методологической, организационной основы для формирования современной, высокоэффективной и конкурентоспособной туристской отрасли Республики Казахстан, включая основные принципы и подходы по ее реализации. Концепция направлена на реализацию основных принципов, предусмотренных в рамках [Плана нации](#) - 100 конкретных шагов по

реализации пяти институциональных реформ Главы государства Н.А. Назарбаева (57, 86, 87 шаги), а также ключевых направлений диверсификации экономики, обозначенных в Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года, и стратегических направлений долгосрочного развития Казахстана до 2050 года в соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 17 января 2014 года № 732 "О Концепции по вхождению Казахстана в число 30 самых развитых государств мира"[2].

Другим немаловажным принципом государственного регулирования туризма, определенного в ст. 8 п.3 Закона РК «О туристской деятельности в Республике Казахстан» является: «формирование представления о Республике Казахстан как о стране, благоприятной для туризма». Нашим конкурентным преимуществом является национальное туристическое достояние Казахстана - уникальные объекты исторического, архитектурного, культурного и природного наследия, а также рекреационный потенциал. При эффективном их использовании туризм может стать локомотивом социальноэкономического развития страны, будет способствовать экономическому, социальному и духовному развитию страны в целом.

Наша республика обладает уникальными ресурсами для мощного рывка в развитии туризма. Страна имеет очень выгодное геополитическое положение в Центральноазиатском регионе, через который проходил Великий шелковый путь - древняя международная торгово-дипломатическая трасса, соединявшая первоначально Китай со странами Средней Азии, Прикаспия, Средиземноморья и Западной Европы. Северный, или так называемый степной, участок земли, пролежавший через территорию современного Казахстана, Кашгарию и Китай до Тихоокеанского побережья, в VI-VII вв. служил главной артерией международной связи, вплоть до XIV в [43, с.3].

Учитывая международную и социально-экономическую значимость Шелкового пути, ЮНЕСКО совместно со Всемирной туристской организацией (ВТО) разработала специальный проект «Проблемы возрождения и реставрации Великого шелкового пути».

Действительно, туризм в начале XX в. стал одним из ведущих направлений социальноэкономической, культурной и политической деятельности большинства государств и регионов мира, а туристская индустрия - неотъемлемым элементом потребительских моделей и социального поведения значительной части населения [1].

Эффективное функционирование системы туризма невозможно без планирования, регулирования, координации контроля со стороны структур, ответственных за его развитие. Это обуславливает необходимость разработки и реализации туристической политики.

Любое государство, которое выходит на международный рынок туристических услуг, вступает в конкурентные отношения с другими государствами. От того, как ведется туристическая политика в государстве, насколько она эффективна и как она реализуется, зависит положение государства на рынке международного туризма.

Таким образом, цели туристической политики, проводимой государством, зависят от определенных экономических, политических, исторических условий, которые сложились в процессе развития страны и функционирования туристской индустрии.

Президентом Республики Казахстан определены общенациональные задачи страны: удвоение валового внутреннего продукта, уменьшение уровня бедности, рост благосостояния людей, повышение конкурентоспособности Казахстана в мире.

Совершенствование системы государственного регулирования в туризме требует новых подходов, более полно отвечающих изменившимся социально-экономическим условиям, целям, принципам и задачам осуществления туристской деятельности. Сегодня необходимо усилить роль государства в регулировании взаимодействий между органами исполнительной власти и организациями, действующими в сфере туризма.

Только в последнее время были приняты кардинальные меры для эффективного развития туризма в Республике Казахстан. Целями реформирования туристской отрасли определяются: превращение туризма в доходную отрасль экономики путем создания высокорентабельной индустрии туризма, способной производить и реализовывать качественный, конкурентоспособный туристский продукт для международного туристского рынка; развитие туристской инфраструктуры; сохранение и рациональное использование культурно -исторических и природно - рекреационных ресурсов; обеспечение доступности туристских ресурсов для всех слоев населения, максимальное удовлетворение потребностей в туристских услугах; повышение эффективности взаимодействия государственных и частных структур в сфере туризма; развитие малого и среднего предпринимательства в сфере туризма.

Для реализации поставленных целей необходимо решить следующие задачи:

- 1) активизация государственной политики в области туризма;
- 2) совершенствование системы регулирования туристской деятельностью;
- 3) дальнейшее развитие правовых, организационных и экономических основ индустрии туризма;
- 4) защита туристского рынка путем предоставления налоговых льгот, государственных гарантий и иных мер государственной поддержки; обеспечение безопасности туристов;
- 5) формирование имиджа Казахстана как привлекательного туристского рынка;
- 6) совершенствование системы информационного обеспечения;
- 7) углубление научных исследований в области туризма и др.

Казахстан практически не известен в мире как туристское направление. Создание привлекательного туристского имиджа Казахстана требует проведения соответствующего широкомасштабного комплекса мер.

Создаются условия для функционирования в стране современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей казахстанских и иностранных граждан в разнообразных туристских услугах, разработаны и приняты стандарты для обеспечения качества национального туристского продукта. Определены условия для привлечения инвестиций в развитие материально-технической базы туризма в Республике Казахстан.

На мой взгляд, государственная политика должна обратить свой взгляд на некоторые секторы туризма:

1) развивать внутренний и въездной туризм в регионах с малой и снижающейся заселенностью, что позволит стабилизировать или увеличить региональную численность населения;

2) установить отдых как норму жизни, сделать более доступными социальные продукты, такие как спорт, отдых, туризм;

3) регулировать введение гибкого экономического механизма туристской ренты от въездного туризма;

4) вернуть из частного вида и обеспечить государственной поддержкой детские оздоровительные комплексы с обязательным использованием их только для целей детского отдыха;

5) способствовать развитию самостоятельного туризма и пр.;

И, последнее, развивать социальный туризм [45, с.156].

Таким образом, туристская политика должна рассматриваться как составная часть общей политики государства в приложении к туризму, как деятельность, тесно связанная с экономикой, социальной сферой, культурой, экологией и другими общественно значимыми сферами. Говоря о значении туристской политики для общества, известный специалист в этой отрасли Д.Л.Энджел отмечает, что «высшей целью туристской политики является интеграция экономических, политических, культурных, интеллектуальных и общественных благ, создаваемых туризмом, применительно к людям, направлениям и странам для улучшения общего качества жизни и обеспечения укрепления мира и благосостояния».

Список литературы:

1. Зорин И. В., Квартальнов В.А. Энциклопедия туризма: Справочник.- М.: ФиС, 2009 С. 217
2. Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года
3. О туристской деятельности в Республике Казахстан Закон Республики Казахстан от 13 июня 2001 года N 211.

УДК 378(574)

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

АЙМУХАНБЕТОВА Г.

ДВА докторант,
Международная бизнес школа (Швейцария)

Неотъемлемым элементом развития инновационной экономики является формирование рынка интеллектуального капитала, инноваций, научных и интеллектуальных услуг, прав на объекты интеллектуальной собственности и т.п. При этом приоритетным направлением деятельности современных хозяйствующих субъектов является формирование и эффективное использование интеллектуального капитала как основного движущего фактора «экономики знаний», что обеспечивает высокую конкурентоспособность и лидирующие позиции на отечественном и мировом рынках, экономический рост, повышение качества и уровня жизни населения.

В литературе представлены различные подходы к определению понятия «интеллектуальный капитал». Интеллектуальный капитал (от лат. intellectus – ум, рассудок, разум, мыслительная способность человека, capitalis – главный, доминирующий, основной) – совокупность интеллектуальных ресурсов, умений и навыков, которые человек использует для получения прибыли. Как показывает анализ работ отечественных и зарубежных авторов, в настоящее время существует несколько подходов к пониманию сущности интеллектуального капитала [1].

Таблица 1. Подходы к трактовке понятия «интеллектуальный капитал»

Автор, год публикации	Формулировка понятия
1	2
В. Л. Иноземцев, 1995 [2]	«Коллективный мозг», аккумулирующий научные и обыденные знания работников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и информационную структуру, информационные сети, имидж фирмы

С. Алберт, К. Бредли, 1996	Процесс превращения знаний и неосязаемых активов в полезные ресурсы, которые дают конкурентные преимущества индивидуумам, фирмам и нациям
Г. Сент-Ондж, 1996	Человеческий капитал, потребительский капитал и структурный капитал
Э. Брукинг, 2001 [3]	Совокупность нематериальных активов, которые могут быть использованы для создания стоимости и без которых компания не может существовать и развивать конкурентные преимущества
Дж. Даум, 2002	Основанные на связях структурированные знания и способности, обладающие потенциалом развития и создания стоимости
Б. Б. Леонтьев, 2002 [4]	Стоимость совокупности имеющихся в организации интеллектуальных активов, включая интеллектуальную собственность, его природные и приобретённые интеллектуальные способности и навыки персонала, а также накопленные базы знаний и полезные отношения с другими субъектами
А. Н. Козырев, В. Л. Макаров, 2003	Понятие интеллектуального капитала шире, чем более привычные понятия нематериальных активов и интеллектуальной собственности, и нигде в мире не регламентируется законодательными актами
И. И. Просвирина, 2004	Активы компании, которые представляют собой совокупность знаний ее персонала и результат воплощения этих знаний в других неосязаемых активах: внутрифирменных структурах, клиентском капитале и др.
Л. Эдвинссон, 2005 [5]	Особое соединение человеческого капитала (реальные и потенциальные интеллектуальные способности, а также соответствующие практические навыки работников компании) и структурного капитала (составляющие капитала компании, задаваемые такими специфическими факторами, как: связи с потребителями, бизнес-процессы, БД, бренды и ИТ-системы). Это способность трансформировать знания и нематериальные активы в факторы (ресурсы), которые создают богатство (и соответствующую стоимость) за счёт особого эффекта от «умножения» человеческого капитала на структурный
В. Н. Голубкин, 2005	Нематериальные (или неосязаемые) активы, которые не указываются в финансовых документах компании, но могут быть кодифицированы, оценены и управляются компанией
В.В. Багов, Е.Н. Селезнев, В.С. Ступаков, 2006 [6]	Обозначение творческих возможностей организации по созданию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции
Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрём, 2007	Интеллектуальный инструментарий организации, определяющий ее творческие возможности по созданию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции, который имеет три составляющие: кадровый капитал; интеллектуальную собственность; маркетинговые активы
Т. Стюарт, 2007 [1]	Интеллектуальный материал, включающий в себя знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность и участвующий в создании ценностей. Это коллективная умственная энергия
З. Мильнер, 2009	Явные и неявные знания, навыки, принадлежащие как компании, так и отдельным лицам, а также структурные и культурные элементы организации

Примечание - составлено автором по данным источников [1,2,3,4,5,6]

Можно отметить, что ценность интеллектуального капитала возрастает, если он воплощается в товарах, услугах и бизнес-процессах. Сам по себе интеллектуальный капитал, не соединённый с другими капиталами (финансовым, материальным), не дает того важного результата, который возможен в инновационной экономике. Доля интеллектуального капитала в изделиях больше по сравнению с финансовым и материальным. Его особенность состоит в том, что он дает значимый результат, только соединяясь и оплодотворяя другие капиталы новыми знаниями, компетенциями, ноу-хау. Важнейшее свойство интеллектуального капитала состоит в его активности, в его «энергетике», в способности соединять все возможности, все ресурсы (капиталы). Активность интеллектуального капитала проявляется в задающей и генерирующей роли. Поэтому реализованный в корпоративном предприятии интеллектуальный капитал — это накопленный рыночный, структурный, социальный, процессный и другие капиталы. Последние указанные капиталы — результат включения интеллектуального капитала в корпоративный управленческий и бизнес-процессы. Данные типы капиталов остаются недоразвитыми без участия интеллектуального капитала в их формировании

Многие ученые рассматривают интеллектуальный капитал как совокупность человеческого, организационного и клиентского (потребительского) капиталов. Так, человеческий капитал представлен в

виде умственных способностей и нравственных устоев работников организации, характеризующих знания, навыки, творческие способности, моральные ценности, культуру труда. Организационный капитал рассматривается как результат мыслительной деятельности работников, воплощенный в техническом и программном обеспечении, патентах, товарных знаках и знаках обслуживания, организационной структуре. В свою очередь, клиентский (потребительский) капитал формируется в результате взаимодействия с клиентами и включает информационную клиентскую базу, клиентские контракты и отношения, неконтрактные клиентские отношения [4].

Л.Эдвисон и М.Мэлоун рассматривают «интеллектуальный капитал» как скрытую стоимость компании, нефинансовую составляющую бизнеса, скрытые условия развития. При этом составляющими элементами интеллектуального капитала выступают человеческий капитал в виде знаний, практических навыков и творческих способностей работников предприятия, моральных ценностей предприятия, культуры труда и структурный капитал в виде технического и программного обеспечения, организационной структуры и т.д. [5]. В.Л.Иноземцев, также выделяя в составе интеллектуального капитала человеческий и структурный капиталы, раскрывает данную дефиницию в виде информации и знаний, являющихся специфическими факторами производственного процесса предприятия [2].

По мнению Э.Брукинга, интеллектуальный капитал – необходимые для предприятия нематериальные активы, без которых оно не может существовать, для усиления конкурентных преимуществ. При этом в качестве составных элементов интеллектуального капитала исследователь выделяет человеческие активы, представленные в виде совокупности знаний сотрудников предприятия, их творческих способностей, умения решать проблемы, лидерских качеств, предпринимательских и управленческих навыков, а также интеллектуальную собственность и инфраструктурные и рыночные активы [3]. Б.Б.Леонтьев определяет интеллектуальный капитал как стоимость интеллектуальных активов, которые включают интеллектуальную собственность, природные и приобретенные интеллектуальные способности и навыки, накопленные базы знаний и полезные отношения с другими субъектами рынка [4]. В.П.Багов, Е.Н.Селезнев, В.С.Ступаков под интеллектуальным капиталом понимают интеллектуальные ресурсы предприятия, предопределяющие его творческие возможности создавать и реализовывать интеллектуальную и инновационную продукцию. При этом составными элементами интеллектуального капитала выступают кадровый капитал и интеллектуальная собственность [6].

Х.Сент-Онж интеллектуальный капитал рассматривает как совокупность человеческого, структурного и клиентского капитала. При этом структурный капитал подразделяется на инновационный и операционный (процессный) капитал [7]. Исследователи экспертной группы RICARDIS в отчете для Европейской комиссии определяют интеллектуальный капитал как совокупность человеческого, организационного и капитала отношений (связи с клиентами). В этой связи интеллектуальный капитал – это не только знания людей, способности, опыт, организационные программы, процедуры, системы, базы данных и права интеллектуальной собственности (IP-права), но и все ресурсы, связанные с системой внешних взаимодействий фирмы [8].

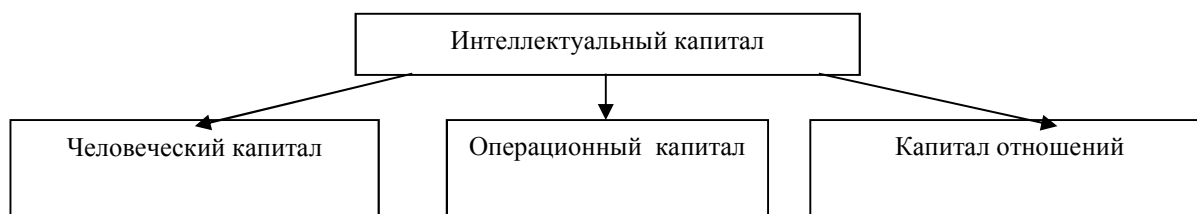
Таким образом, интеллектуальный капитал – многогранное явление, однако в настоящее время нет четких критериев для его идентификации и оценки. Как показали результаты исследования, существующие структурные модели имеют различия по составу капитала. Сходство же их в том, что интеллектуальный капитал рассматривается не как совокупность отдельных элементов, а как результат их взаимодействия. Следовательно, при рассмотрении его содержания через формирование структурно-логической модели необходимо учитывать не просто составные элементы интеллектуального капитала, но и внутренние взаимодействия, определяющие особенности его проявления в рыночной экономике. Состав и структура интеллектуального капитала.

Отечественный и зарубежный опыт свидетельствует о том, что основным источником интеллектуального капитала является человеческий капитал, представляющий собой совокупность знаний, умений, навыков и опыта, компетенций и мотиваций, творческих, управленческих, предпринимательских способностей, а также моральных ценностей, отношений к работе. Сюда же следует включить культуру труда, ноу-хау и другие характеристики, неотделимые от личности. Не менее важной составляющей интеллектуального капитала является организационный капитал, который характеризует совокупность процедур, технологий, систем управления, технического и программного обеспечения, доступности информационного пространства, организационной структуры и т.д. Таким образом, организационный капитал раскрывает особенности использования человеческого капитала в организационных системах путем преобразования информации в ценности, многократно применяемые в производственно-хозяйственном процессе. В свою очередь, организационный капитал подразделяется на интеллектуальную собственность и процессный капитал. Интеллектуальная собственность включает в себя законные права (патенты, лицензионные соглашения), неосязаемые активы, а также то, что в большей степени определяет стоимость компании (идеи, ноу-хау и т.д.), обеспечивая возможности инновационного роста в будущем.

Процессный (операционный) капитал – во-первых, инфраструктурное обеспечение (организационные структуры, процессы, методы, информационные системы, служащие для обмена информацией и творческого применения общего знания), базы данных, информационных систем, сетей и технологической инфраструктуры; во-вторых, корпоративная культура, миссия и т.д.; в-третьих, стратегия (системы и

процессы управления, позволяющие предприятию концентрироваться на стратегии и приспосабливать ее к условиям среды).

Третьим элементом интеллектуального капитала является капитал отношений, определяющий дополнительный прирост стоимости в результате устойчивых, постоянных отношений с потребителями (клиентами) и поставщиками и характеризующийся определенной степенью проникновения и распространения. К капиталу отношений можно отнести товарные знаки и знаки обслуживания, фирменные наименования, деловую репутацию, наличие «своих» людей в организациях-партнерах и клиентах, наличие постоянных покупателей, повторные контракты с клиентами и т.д. Таким образом, капитал отношений определяет положение предприятия на рынке, обеспечивая получение части прибыли и дополнительную ценность, заключенную в отношениях с заинтересованными лицами.



Примечание – составлено автором

Рис. 1. Основные элементы интеллектуального капитала

Также составляющей интеллектуального капитала может быть эмоциональный капитал, представляющий собой систему отношений, которая базируется на интересах и желаниях человека и формирует основу его социального поведения, обуславливающую его производительность и определяющую воспроизводство интеллектуальных способностей и приращение творческого потенциала в условиях инновационного развития экономики. Эмоциональный капитал можно считать основным рычагом управления интеллектуальным капиталом, реализующемся в стимулирующем воздействии на остальные элементы интеллектуального капитала за счет увязки с мотивационными параметрами жизнедеятельности человека. С учетом вышеизложенного структуру интеллектуального капитала можно представить как совокупность четырех составляющих.

Как показали результаты исследования, воспроизводству интеллектуального капитала способствует наличие рабочей силы, инновационного и финансово- инвестиционного капитала, нематериальных активов в виде интеллектуальных способностей, интеллектуального потенциала, информационного ресурса, интеллектуальной собственности. При этом факторами эффективного воспроизводства интеллектуального капитала являются научно-технический прогресс, уровень информатизации общества, политика в сфере интеллектуальной собственности и инновационной деятельности, наличие современной рыночной инфраструктуры, состояние институциональной среды и т.д.

Таким образом, можно выделить следующие особенности интеллектуального капитала: приоритетность развития интеллектуального капитала как основного фактора экономического роста; накапливаемость интеллектуального капитала в виде знаний, навыков, опыта; высокая затратность формирования и использования интеллектуального капитала; сочетание высоких рисков и высоких прибылей от использования интеллектуального капитала; особенности инвестирования в интеллектуальный капитал обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями; высокая эффективность инвестирования в интеллектуальный капитал; интеллектуальный капитал является внеоборотным активом; использование интеллектуального капитала контролируется индивидом независимо от источника инвестиций в его развитие. Таким образом, интеллектуальный капитал представляет собой многогранное явление, формирующееся как результат взаимодействия человеческого, организационного, эмоционального капиталов и капитала отношений, что обуславливает получение новых знаний и активизацию инновационной деятельности на всех уровнях экономики.

Список литературы:

1. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. – N.Y.: Currency Doubleday. – 1997.
2. Иноземцев В. Л. Интеллектуальный капитал: субъективные оценки неосязаемых активов // Концепции постэкономического общества: науч. изд. М.: Academia. – 1998.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
4. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Издательский центр «Акция», 2002. – 200 с
5. Edvinsson, L., Hofman-Bang, P., & Jacobsen, K. (2005). Intellectual capital in waiting—a strategic IC challenge. Handbook of Business Strategy, 6(1), 133-140.

6. Багов В.П. Управление интеллектуальным капиталом: учеб. пособие. – М.: ИД «Камерон», 2006. – 248 с.

7. Новгородов П. А. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, структура // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2017. №2. – С.38-49.

8. Reporting Intellectual Capital to Augment Research, Development and Innovation in SMEs: Report to the Commission of the High Level Expert Group on RICARDIS. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – 164 pp.

УДК:332.1:339.9

ДЕПРЕССИВТІ АЙМАҚТАРДЫҢ ДАМУЫ МЕН ОНЫ САУЫҚТАНДЫРУДЫҢ ШЕТЕЛ ТӘЖИРИБЕСІ

АКИШЕВА Д.М.,

Қазақ инновациялық гуманитарлық-заң университеті, Семей қаласы

АБЫЛКАСИМОВА Ж.А.,

Семей қаласының Шәкәрім атындағы мемлекеттік университеті, Семей қаласы

Аймақтарды дамытуды мемлекеттік басқарудың тиімді тәжірибесін зерттеу қолайсыз әлеуметтік-экономикалық жағдайдағы аймақтарды қолдау мәселелеріне көңіл бөлуді арттыруды талап етеді. Жергілікті аймақтарда пайда болатын мәселелер жергілікті өзін-өзі басқару органдары мен жергілікті қауымдастықтардың проблемасы ретінде ғана қарастырылмайды.

Керісінше, аймақтарды қолдаудың мемлекеттік бағдарламалары аймақтық, жалпыұлттық деңгейде іске асырылады.

Әлемдік тәжірибеде жекелеген территорияларды мақсатты қолдаудың бағдарламалары жиі қолданылады, бірақ бұлар белгілі бір этаптарда проблемалы болып табылады. Сондықтан депрессивті аймақтар проблемалы аймақтардың бір түрі болып табылады.

Қазақстандық жағдайларда АҚШ, Ұлыбритания, Германия, Италия сияқты елдердің депрессияға қарсы аймақтық саясаттың тәжірибесін қолдануға болады. Әлеуметтік-экономикалық депрессивтілік Ұлыбританияның агломерацияларында көрініс тапты, онда дәстүрлі сала көмір өндіру шоғырланған. Сонымен қатар депрессивті аймаққа мысал ретінде Орталық Шотландияны алуға болады. Германияда депрессивті аймақ болып көмір металлургиясына маманданған Рур табылады.

Орталық Шотландияның дамуы үшін Шотландияның даму агенттігі атты арнайы ұйым құрылды, онда 98 пайыз орталық үкіметпен дотацияланды және аймақтық саясаттың қозғаушы күші болды. Аталған орган жалға берілетін кәсіпорындардың, үйлердің, инфрақұрылымдардың құрылысын бақылауға алды және қоршаған ортаны қорғауға жауап берді.

Германия. Әлемдік тәжірибе үшін проблемалы аймақтарды реттеу үшін маңызды болып екі мысалды айтуға болады: жаңа шығыс жерлері (бұрынғы ГДР) және ескі өнеркәсіптік Рур аймағы.

Канада. Солтүстік Канаданың игеру практикасы « Лицом Северу», «Дорога к ресурсам» сияқты арнайы бағдарламалары шеңберінде белгіленген аймақтық шаралармен сипатталады. Бұл бағдарламаларда маңызды орынды мемлекеттік және жеке инвестицияларды тарту жолымен территорияларды зерттеу ұйымдары алады. Солтүстік қалалардың құрылысы экстремалды табиғи жағдайларды есепке ала отырып жүзеге асырылады.

Франция мен Япония аймақтық бағдарламалау институтының арнайы жүйесін құру жолымен жүрді. Францияның тәжірибесі жоғарғы институционалды көпжақты болып келеді.

Францияда басты институционалды орган болып территорияны құрылымдау бойынша министраралық комитет табылады, олар өзіне үкімет министрлігін, жобаның бас комиссарын және территорияны құрылымдау бойынша өкілетті органды қосады. Комитет аймақтық бағдарламалау сұрақтары бойынша үкіметтік шешімдерді дайындау бойынша қызметтерді жүзеге асырады.

Австралияда тұрғындарды, табиғи ресурстарды, өндірісті орналастыруда теңсіздік орын алады. Австралиялық федерализмнің ерекшелігі аймақтық бағдарламалар штаттарда жасалады, ал орталық инфрақұрылым объектілерін қаржыландыруға қатысады.

Кешенді дамудың бағдарламасын өңдеудің алғашқы алғашқы мүмкіндігі 1970 жылдардың басында басталды. Штаттың үкіметімен қалада 130 мың тұрғыны бар көпсалалы өнеркәсіптік кешенді құрудың жобасы жасалды. Федералды бюджеттен қажетті қаражаттың 40 пайызын бөлу жоспарланды. Бағдарлама шеңберінде олардың әлеуметтік-экономикалық салдарын есепке алғандағы 6 мүмкін болатын сценарий қарастырылды. Бірақ бірінші бағдарламаның бір сценарий де жүзеге аспады.

Депрессивті аймақтарды қолдаудың басқа да түрлері бар, бірақ олар Қазақстан Республикасының жағдайында қолданылмайды. Осылайша, депрессивті аймақтарды қолдау формаларын келесідей бөлуге болады:

1. Депрессивті аймақтарға жататын аудандарға ерекше құзіреттілік беру. Аудандардың сол уақыттағы жағдайына байланысты, депрессивті аймақтарға мемлекет тарапынан қолдауға бағытталған бағдарламаларды

іске асыру қажет. Жалпы сипаттағы шараларға келесілер жатқызылады: экономикалық жүйені жаңа өнім түрін өндіретін өндіріске қайта құрылымдау, яғни аймақтың экономикалық әлеуетінің дамуының жаңа бағыттарын іздестіру. Бұл жерде маңызды орынды персоналдарды қайта оқыту алады.

2. Белгілі бір депрессивті ауданда басқару компаниясын құру, оның міндеттеріне әрбір нақты аудандарда даму жобаларын іске асыруға бөлінетін қаражаттарға ие болу және бағдарламаларды басқару (АҚШ, Италия, Канада, Австралия аймақтарының даму тәжірибесі). Мұнда үкімет тарапынан аймақта бағдарламаларды іске асыруға қолайлы әлеуметтік-экономикалық және институционалды климат қалыптастырылуы тиіс.

3. Арнайы экономикалық аймақтар. Бүгінгі таңда Қазақстанда бірнеше АЭА құрылған, бірақ олардың даму тәжірибесі аймақтың экономикалық әлеуетін жоғарылатқан жоқ.

4. Индустриалды аймақтар, қазіргі кезеңдегі өнеркәсіптік кәсіпорындарды орналастыру үшін инфрақұрылымдар құрылған аймақтар. Олардың АЭА айырмашылығы, оларда экстерриториялық құзыреттіліктің болмауы.

5. Арнайы техникалық зоналар, оларға технополистер, ғылыми парктер, технопарктер жатады. Оларды университет базасында, өнеркәсіптік зоналарды қайта құрылымдау арқылы құрады.

Қазақстан Республикасының шағын қалаларының әлеуметтік, экономикалық және экологиялық жағдайына жалпы талдау жасай келе, олардың көпшілігі депрессиялық күйде деген тұжырымдама жасауға болады. Экономикалық әдебиеттерде депрессиялық күйге түсу себептері даму деңгейінің әлеуметтік-экономикалық параметрлерінің төмендеуімен, ұдайы өндірістік жүйелерінің нәтижелілігінің құлдырауымен, тоқыраумен сипатталады. Еліміздің шағын қалаларында бұл экономикалық белсенділіктің төмен болуымен, жаңа шарттарға әлеуметтік бейімделе алмауымен, сонымен қатар дағдарыспен байланысты экономикалық саладағы тепе-теңдіктің болмауымен тығыз байланысты. Аталған аумақтық жүйелерде экономикалық белсенділік бәсеңдеп, олардың аумағындағы негізгі шаруашылық ету көрсеткіштері жойылған. Жұмыстылықтың төмендеуі байқалып, жұмысбасты халықтың еңбек жүктемесі артады, материалдық жағдай нашарлап, халықтың кірісі төмендейді. Осының нәтижесінде халық материалдық қамсыздандырудың әлсіреуімен, әлеуметтік дифференциациялау процесінің тереңдеуімен сипатталатын әлеуметтік қысым және ауыртпашылықтарды сезінеді, жалпы алғанда тұрғындардың өмір сүру деңгейі мен сапасы нашарлайды. Шағын қалалардың демографиялық ахуалы бойынша жағымсыз болжамдар (депопуляция) расталып, дезурбанизация процесі орын алады, экономикалық белсенді тұрғындардың кетуі және т.б. жағымсыз процестер жалғасады.

Қазақстанның шағын қалаларында күйзелістің үдеуін осы жүйелердің қызмет етуінде маңызды факторлардың жаңа шаруашылық ету шарттарында қажетті импульстің болмауымен түсіндіруге болады. Осы аумақтар жүйесіндегі ұдайы өндіріс процесінің толассыздығы өз шешімін таппағаны анық. Мысалы, әлеуметтік, экологиялық және экономикалық қызмет аясы сол уақытта қалыптасқан белсенділік дәрежесін сақтап қала алмағын, себебі ресурс жағынан толығымен қолдау таппады. Әлбетте, осындай қолдау макроэкономикалық тұрақтандырумен анықталған процесстер қысымына қарсы тұруға септігін тигізеді. Дегенмен, бюджеттік және инвестициялық қамсыздандыруды қоса алғандағы қаржылық реттеу әдістері мен тетіктері жарамсыз болып қалған, ал жаңа механизмдер болса дағдыланып үлгермеген, шағын қалалардың экономикасы құлдырауына байланысты қолдануға жарайды. Аталған жағдай осы қалалардың әлеуметтік саласында да орын алуда. Шағын қалаларда әлеуметтік блок бойынша күйзелістің артуы біріншіден, нарықтық түрлендіру басталғанға дейін әлеуметтік сала қалдық принципі бойынша қалыптасты, себебі шаруашылық етудің әкімшілік жүйесінде даму артықшылықтары өнеркәсіп өндірісіне, аймақ мамандық салаларына берілген.

Әлеуметтік саланың мамандық саласынан қаржыландырумен салыстырмалы түрде даму деңгейінің артта қалуы шағын қалалардың нарықтық қатынастарға жарамсыз әлеуметтік инфрақұрылыммен кіріп, жаңа шаруашылық шарттарына төзе алмай және бәсекелестік қабілетіне жарамауына әкеп соқты.

Екіншіден, экономиканың командалық-әкімшілік жүйесінде пайда болған басымдықтар әлеуметтік салаға деген қазіргі қарым-қатынастарға өз әсерін тигізді. Себебі, көптеген мәселелер, соның ішінде экологиялық мәселелер де әлеуметтік сала есебінен немесе зардап келтіре отырып шешіліп келген және осы күнге дейін шешілуде. Мысалы, бірқатар шағын қалалардың депрессивтілігі экономикалық тепе-теңдік балансының бұзылумен байланысты. Табиғи ортаға деген экономикалық қысым күзет, қалпына келтіру, компенсациялық, рекреациондық және өзге де шаралардан жоғары болған. Бұл өз кезегінде еңбекке жарамды халықтың еңбек белсенділігін қалпына келтіру және барлық халықтың тіршілік ету деңгейін қамтамасыз ету мәселесі шешілетін әлеуметтік салаға жүктемені күшейтті, ол қосымша шығындарды талап етті, себебі экологияны бұзудың салдарынан экология саласы ауыр депрессивті шағын қалалар аумағында тұратын халық денсаулығын қалпына келтіру үшін қосымша қаржат қажеттігі туындайды.

Үшіншіден, нарықтық қайта құрылудың алғашқы сатысында, әлеуметтік сала және оның қызметтері мемлекет кепілдік беретін категориядан шығып қалған соң, сатып алу-сату затына айналып, әлеуметтік саланың тіршілік ету талаптары мен оның қызмет ету шарттарына сәкес келетін шағын қалалардың әлеуметтік инфрақұрылымын дамыту негіздері қаланбады. Әлеуметтік инфрақұрылым объектілері жеке меншік нысанын өзгертіп, жеке меншікке айналуы мүмкін, ал олардың қызметтері тұтыну нарығының ұсынысына айналады. Бұл нарықтық өзгерістердің алғашқы сатысында нарықтық инфрақұрылымның дамуымен сипатталады, ал

ол өз кезегінде шағын қалалардың халық тіршілігінің деңгейін қажетті көлеміне дейін жетпеуі және кейінгі әлеуметтік саланың потенциалын сақтап қалу мүмкіндігінен айыруға алып келді.

Төртіншіден, қазіргі талаптарға сәйкес әлеуметтік кешен нарықтық қызмет ету процесіне қосылған кезде, нарықтық экономика механизмдері қолданылады, осыған қарама-қайшы әлеуметтік саланың белсенді дамуына қарсы әрекет ететін шарттар пайда болады. Егер әлеуметтік кешеннің, барлық тұтынушылық кешеннің қызмет етуінің маңызды факторы тауар мен қызметке тұтынушылық сұраныстың болуы екенін есепке алатын болсақ, шағын қалалардың әлеуметтік саласы, оның дамуы осы аумақта тұрып жатқан халық табысын қажетті дәрежеде қамтамасыз ететін тұтынушылық сұраныспен бекітілмеген. Тауар мен қызметке деген сұраныс, соның ішінде әлеуметтік саладағы қызмет сұранысы тұтынушылық нарықтың ұсынысын қалыптастыратын тұтыну кешенінің масштабын кеңейтуге мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов/ под ред. А.Г. Гранберга.- Москва, 2003.-220с.
- 2.Штульберг Б.М. Совет по изучению производительных сил и экономических связей при Министерстве труда и социального развития РФ/ под ред. Б.М. Штульберга.- Москва, 1997.- 450с.
3. Долятовский В.А. Зарубежный опыт комплексного развития регионов // Регионология.- 1994.-№2-3.С35-38.
- 4.Селиверстов В.Е., Бандман Н.К., Гузнер С.С. Методические основы разработки федеральной программы помощи депрессивным и отсталым регионам // Регион: экономика и социология.- 1996.- №1.-С.25-28.

УДК 658: 334.735 (470.344)

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КООПЕРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

АЛЕКСЕЕВА О.Л.

к.э.н., доцент

АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации» Чебоксарский кооперативный институт
(филиал)

ПАВЛОВА М.С.

к.э.н., доцент

АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации» Чебоксарский кооперативный институт
(филиал)

Обеспечение устойчивого развития деятельности организации, в том числе кооперативной, определяется эффективностью управления ресурсами. При этом в современной экономической литературе нет единого мнения о том, что следует понимать под термином «экономические ресурсы организации», а также неоднозначен ответ на вопрос об их составе. Неоспоримо, что экономические ресурсы представляют собой основу функционирования организации. Эффективность их использования определяет конкурентоспособность организации в сложившейся экономической среде. В связи с чем, исследование формирования и использования экономических ресурсов кооперативной организации приобретает свою актуальность.

В настоящее время нет единого подхода к трактовке экономической категории «ресурсы организации». Процесс формирования и использования экономических ресурсов является непрерывным и имеет воспроизводственный характер: ресурсы поступают в кооперативную организацию, используются для достижения запланированных целей ее деятельности и генерируют результат в форме прибыли. Схематично этот процесс представлен на рис. 1.



Рисунок 1 - Место экономических ресурсов в системе управления кооперативной организацией

Поэтому представляется необходимым уточнение содержания понятия «экономические ресурсы организации», а также уточнить их классификацию для целей управления кооперативной организацией.

Для характеристики данного понятия применительно к экономической науке рассмотрим, как его трактуют разные авторы.

Одним из общепринятых определений является мнение Л. И Абалкина, который считает, что «Ресурсы экономические – фундаментальное понятие экономической теории, означающее источники, средства обеспечения производства» [1, с.142].

Зачастую «экономические ресурсы» отождествляют с понятием «факторы производства». В то же время экономические ресурсы становятся факторами производства только превратившись в товар или в услугу.

Факторы производства - это виды ресурсов, используемых в производстве, оказывающие решающее воздействие на результативность хозяйственной деятельности и определяющие возможности устойчивого развития организации. К факторам производства обычно относят все то, что, участвуя в производственном процессе, создает, делает, производит товары и услуги; к ресурсам – основные и вспомогательные средства, запасы сырья, возможности, источники чего-либо.

В то же время нередко можно встретить подход к определению состава ресурсов организации, согласно которому экономическими ресурсами организации называют оборотные средства, а иногда основные и оборотные средства организации. Эта точка зрения существовала в период административно-командной экономики, и нашла отражение во многих работах современного периода.

Однако мы считаем, что такой подход не позволяет говорить о человеческих (людских), информационных и прочих видах ресурсов, которые не подлежат непосредственному учету и денежной оценке. Тем не менее, эта точка зрения заслуживает внимания, поскольку при управлении материальными ресурсами важную роль играет оценка эффективности их использования на основе стоимостной оценки как самих ресурсов, так и результата производственной деятельности.

Потребительская кооперация представляет собой сложную в организационном плане хозяйственную (хотя и с некоммерческим характером деятельности) общественно-массовую систему, объединяющую более 5 миллионов членов-пайщиков. Отсюда — особенности формирования ресурсов потребительской кооперации, которые вытекают из формы собственности, организационного строения системы и многоотраслевого характера ее деятельности.

Кооперативная форма собственности обуславливает специфические, присущие потребительской кооперации формы управления экономическими ресурсами и организацию финансово-экономического механизма, порядок распределения и использования прибыли кооперативных организаций, источники и методы финансирования капитальных вложений, подготовки кадров, мероприятий социального характера и др.

Ядринское районное потребительское общество – одна из динамично развивающихся кооперативных организаций Чувашской Республики. Источниками формирования имущества Ядринское райпо являются: паевые взносы пайщиков, доходы от предпринимательской деятельности общества; иные источники, не запрещенные законодательством РФ.

Экономические ресурсы обеспечивают непрерывную работу организации только при их совокупном наличии и использовании. В процессе анализа следует выявить, какие структурные сдвиги произошли в составе используемых совокупных ресурсов. Наглядно это представлено на рисунке 2.

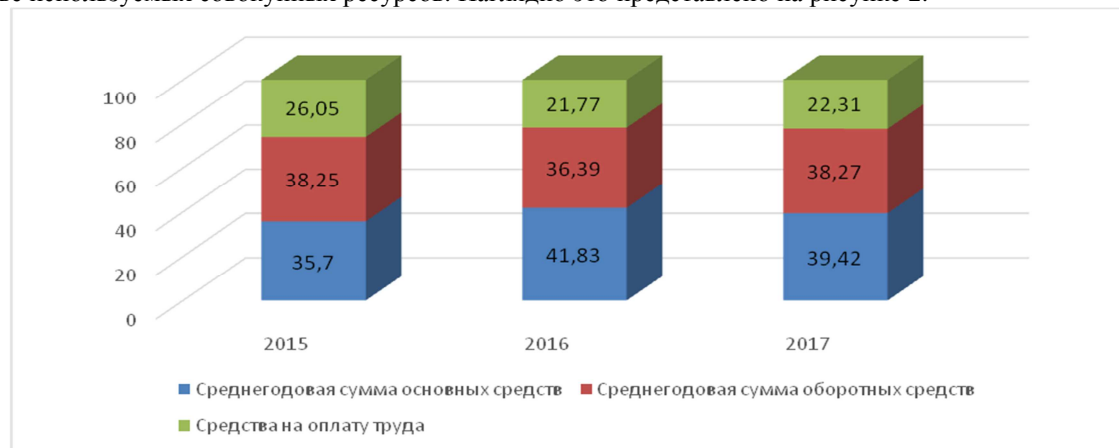


Рисунок 2 - Динамика состава и структуры экономических ресурсов Ядринского райпо в 2015-2017 гг., %

В Ядринском райпо стоимость экономических ресурсов и их структура за 2015-2017 гг. изменились незначительно. Так, в 2016 году развитие материально-технической базы и повышение степени оснащенности Ядринского райпо торговым оборудованием привели к повышению доли основных средств на 6,13 п.п., а в 2017 году снизилась доля основных средств на 2,42 п.п. В 2016 г. произошло снижение удельного веса оборотных средств на 1,86 п.п в составе ресурсов, а в 2017 году произошло увеличение удельного веса оборотных средств на 1,88 п.п., то есть остался практически на прежнем уровне. Расходы на оплату труда работников в 2016 году снизились на 9,3%, а их доля снизилась на 4,27 п.п, расходы на оплату труда в 2017 году по сумме практически не изменились, а их доля выросла на 0,54 п.п.

Эффективность использования экономических ресурсов следует измерять совокупностью показателей, таких как ресурсоотдача, ресурсорентабельность, капиталотдача и капиталорентабельность. Эти показатели рассчитываются как отношение выручки к среднегодовой стоимости экономических ресурсов, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ эффективности использования экономических ресурсов Ядринского райпо в 2015-2017 гг.

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение (+,-)	
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1	2	3	4	5	6
1. Ресурсоотдача, руб.	2,66	2,59	2,54	-0,07	-0,05
2. Ресурсорентабельность, руб.	0,07	0,08	0,08	0,01	0,00
3. Капиталоотдача, руб.	3,60	3,31	3,27	-0,29	-0,04
4. Капиталорентабельность, руб.	0,10	0,10	0,10	0,00	0,00

Данные анализа эффективности использования экономических ресурсов Ядринского райпо характеризуются следующими тенденциями. В 2016 году произошло снижение показателей. В 2017 г. отрицательная динамика продолжилась: уменьшилась ресурсоотдача на 0,05 руб. и капиталотдача на 0,04 рубля. Ресурсорентабельность и капиталорентабельность остались неизменными. Таким образом, экономические ресурсы в 2015 - 2017 году использовались не эффективно.

Поскольку основным видом деятельности Ядринского райпо является торговля, рассмотрим важнейшие показатели, характеризующие ее эффективность (таблица 2).

Таблица 2 - Показатели эффективности торговой деятельности Ядринского райпо в 2015-2017 гг.

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение (+,-)		Темп изменения, %	
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка, тыс. руб.	923607	975637	934020	52030	-41617	105,6	95,7
2. Среднегодовая торговая площадь, кв.м.	3448	3551	3177	103	-374	103,0	89,5
3. Оборот розничной торговли на 1 кв.м., тыс. руб.	267,9	274,7	294,0	6,9	19,2	102,6	107,0
4. Оборот розничной торговли на 1 работника., тыс. руб.	1888,77	1983,00	1796,19	-92,57	-186,81	102,9	90,6

Из данных анализа эффективности розничной торговли Ядринское райпо следует, что повышение эффективности использования торговой площади магазинов способствовало увеличению суммы оборота в 2016 на 52030 тыс. руб. За счет увеличения торговой площади в 2016 году выручка увеличилась на 52030 тыс. рублей, а в 2017 году за счет уменьшения торговой площади сумма продаж товаров снизилась на 41617 тыс. рублей.

Оборот розничной торговли на 1 работника Ядринского райпо составляет в 2015 г. – 1888,77 тыс. руб., в 2016 г. - 1983 тыс. руб., в 2017 г. – 1796,19 тыс. руб. Оборот розничной торговли на 1 работника в 2016 г. увеличился на 94,23 тыс. руб., это обусловлено увеличением объема продаж товаров и может свидетельствовать о хороших условиях и эффективной системе стимулирования труда, т. е. достаточной мотивации работников Ядринского райпо, а в 2017 г. снизилась на 186,81 тыс. руб.

На наш взгляд, анализ экономических ресурсов Ядринского райпо будет неполным без учета трудовых ресурсов.

Трудовые ресурсы кооперативной организации - это совокупность всех занятых работников. В зависимости от выполняемых функций в Ядринского райпо выделяют следующие категории работников: руководители; специалисты; рабочие; младший обслуживающий персонал. В процессе анализа выявляются и оцениваются структурные сдвиги в кадровом составе кооперативной организации.

Произведенные расчеты показали, что численность персонала Ядринского райпо в 2017 г. увеличилась на 31 чел. по сравнению с 2015 г. и составила 520 чел. В большей степени это связано с ростом численности производственного персонала. В структуре работников Ядринского райпо в 2017 г. преобладают основные рабочие – их доля составила 83,85%, рост по сравнению с 2015 г. составил 108,2%. Следующими по удельному весу являются вспомогательные рабочие – 8,85% от общей величины. Наибольший прирост персонала наблюдается по такой категории как «специалисты» - 19,2% в 2017 г. по сравнению с 2015 г. В Ядринском райпо количество принятых составляет 6,10% от общего числа работающих. Это показатель выше показателя 2015 г. на 4,67%. Число уволенных незначительно и на конец 2017 г. составляет менее 1% от общего числа работников. Это говорит о стабильном и постоянном трудовом коллективе.

Значение коэффициента замещения персонала в 2017 г. означат превышение числа принятых над уволенными в 10 раз. В норме данный показатель должен быть равен нулю или быть положительным числом. В нашем случае коэффициент имеет положительное значение, что свидетельствует о снижении количества вакантных рабочих мест и положительно характеризует работу отдела кадров.

Коэффициент постоянства состава персонала равен 92%. Это высокий показатель, характеризующий степень стабильности трудового коллектива. Из 3 уволившихся 2 уволились по собственному желанию, один был уволен за нарушение трудовой дисциплины (прогул).

Далее рассмотрим показатели, характеризующие эффективность использования трудовых ресурсов организации (таблица 3).

Таблица 3 – Эффективность использования трудовых ресурсов Ядринского райпо за 2015-2017 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+,-) 2017 г. от		Темп изменения, % 2017 г. к 2016 г.	
	2015	2016	2017	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
1. Оборот на 1 работника, тыс. руб.	1888,77	1983,00	1796,19	-92,57	-186,81	102,9	90,6
2. Доля расходов на оплату труда в совокупных расходах, %	54,15	45,81	45,35	-8,80	-0,46	95,1	99,0
3. Уровень расходов на оплату труда, в % к объему деятельности	9,78	8,40	8,77	-1,01	0,37	83,7	104,4
4. Прибыль до налогообложения в расчете на:							
- 1 работника, тыс. руб.	49,80	55,03	43,63	-6,17	-11,40	89,7	79,3
- 1 руб. расходов на оплату труда, руб.	0,27	0,33	0,28	0,01	-0,05	87,6	83,8

Оборот Ядринского райпо на одного работника составляет в 2015 г. – 1888,77 тыс. руб., в 2016 г. - 1983 тыс. руб., в 2017 г. – 1796,19 тыс. руб. Производительность труда одного работника в 2016 г. увеличилась на 94,23 тыс. руб., это обусловлено увеличением объема продаж товаров и продукции и может свидетельствовать о хороших условиях и эффективной системе стимулирования труда, т. е. достаточной мотивации работников Ядринского райпо, а в 2017 г. снизилась на 186,81 тыс. руб.

Показатель рентабельности персонала равен 43,63 тыс. руб. на одного работника в 2017 г. Размер прибыли на каждого работника зависит от производительности труда и рентабельности товарооборота. В данном случае оба эти фактора положительно повлияли на рост рентабельности использования трудовых ресурсов.

Таким образом, деятельность Ядринского райпо и, соответственно, эффективность использования его экономических ресурсов была более высокой в 2016 г., в 2017 г. все рассчитанные показатели свидетельствуют об обратной тенденции – небольшом снижении показателей эффективности использования ресурсов райпо, что обусловлено общей экономической ситуацией в стране.

Основной устойчивого развития кооперативной организации является разработка системы мер, направленных на решение следующих задач:

1. совершенствование торгово-технологических процессов за счет улучшение состава основных фондов в результате их технического перевооружения и реконструкции, а также рационального использования торговых и складских площадей;

2. улучшение организации торговли, включающее оптимизацию товародвижения, определение обоснованной потребности в оборотных средствах и внедрение категорийного менеджмента.

3. улучшение качественного состава кадров, совершенствование материального стимулирования труда и повышение технической оснащенности.

Достижение устойчивости экономического роста кооперативной организации в современных условиях становится все более зависимой от информационных технологий. Применение современных информационных технологий позволяет автоматизировать значительный перечень работ, выполняемых сотрудниками организации, и помочь более качественно их выполнять. К ним можно отнести все возможные программы, которые помогают бизнесу облегчить работу с огромным количеством информации [3, с.77].

Для решения ряда тактических задач необходима автоматизация торгового бизнеса. Неудивительно, что на первое место по количеству внедрений ERP-систем вышла именно торговля, на которую приходится около 1300 проектов или 17% от общего количества внедрений по отраслям.

Основными компаниями интеграторами в сфере ERP-систем на российском рынке являются «1С» с системой «1С: Предприятие 8», «Галактика» - «Галактика ERP», «Microsoft» - «Microsoft Dynamics AX» и «Microsoft Dynamics NAV» и «SAP SE» - «SAP ERP»

В результате появляется ощутимый эффект от снижения трудозатрат на рутинные операции.

- 1) Прямое увеличение объема реализации товаров и услуг.
- 2) Увеличение оборачиваемости средств в расчетах.
- 3) Сокращается численность персонала, занятого подготовкой отчетности. ERP-система обеспечивает аналитиков и управленцев инструментами для самостоятельной подготовки отчетов и запросов на основе возникающей потребности [3, с.77].

Эффективность использования трудовых ресурсов организации, как и капитала, очень важна по своему влиянию на результативность хозяйственной деятельности. С точки зрения управления персоналом, организация должно обладать оптимальным количеством трудовых ресурсов. Использование трудовых ресурсов также должно быть оптимальным [4, с.23]. В реальности все сотрудники организации должны быть максимально загружены работой без нанесения ущерба качеству работы.

Важной частью повышения уровня использования трудовых ресурсов организации является снижение трудоемкости товара. Ядринское райпо обладает современным оборудованием, поэтому трудоемкость в целом невысокая. Ядринского райпо активно проводит автоматизацию бизнес-процессов. 26 магазинов находятся на полной автоматизации системы 1С: Организация – 1С-Рарус Торговый комплекс (с оператором в магазине); в 37 магазинах автоматизирован журнальный учет реализации алкогольной продукции (оператор в торговом отделе); 10.07.2016 г. автоматизирован центральный склад.

Проведенное исследование позволило определить понятие «экономических ресурсов» организации, конкретизировать элементы ресурсов кооперативных организаций. Проведенный анализ показателей эффективности использования ресурсов Ядринского райпо Чувашипотребсоюза позволил разработать систему мер, направленных на формирование основы устойчивого развития организации.

Список литературы:

1. Абалкин Л. И. Возвращение в политическую экономию [Статья] / Абалкин Л. И. // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. - 2009. - N 1. - С. 142-152.
2. Алексеева О.Л., Павлова М.С. Особенности применения методов и инструментов финансового менеджмента по фазам жизненного цикла организации //Актуальные вопросы теории и практики вузовской науки: Сборник материалов Международной научно-практической конференции, посвященной 55-летию Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации, 2017. С.53-56
3. Алексеева О.Л., Павлова М.С. Управление финансами организации с использованием ERP-систем //Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2016. - №3. – С.77-81
4. Оценка персонала в организации: учебное пособие. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017.

ӘОЖ 338.467.4:629 (574)

ҚАЗАҚСТАНДА КӨЛІК САЛАСЫНЫҢ ҚЫЗМЕТ ЕТУІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

АНДАРОВА Р.К.

э.ғ.д., профессор

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік Университеті

ЕСЕНТАЙ А.Е.

магистрант

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік Университеті

Қазіргі кездегі қоғамда адамның өте аз қажеттіліктері өндіру мен тұтыну аумақтары арасында географиялық үзіктерді толтыруды қамтамасыз ететін көліктің көмегінсіз қанағаттандырылуы мүмкін емес.

Көліктік қызмет тауарлар мен адамдардың географиялық жағдайларын өзгерту арқылы қоғам қажеттіліктерін қанағаттандырудың дәрежесін өсіруге бағытталған экономикалық қызметтің бір бөлігі болып табылады. Экономиканың сферасы ретіндегі көліктің ерекшелігі сол - өздігінен ол жаңа материалдық өнімді өндімейді, өндірісті шикізат, материал, жабдықтармен қамтамасыз ете отырып, оның жасалуына ғана қатысып, дайын өнімді тұтынушыға жеткізеді. Жеке аймақтардың мамандандырылуы мен олардың кешенді дамуы көліктің қатысуынсыз мүмкін емес. Сонымен қатар, әдетте тасымалдауларға деген қажеттіліктердің артуы қоса жүретін жаңа өндірістерді құру жөніндегі шешімді қабылдау, аймақтың көлік инфрақұрылымының даму деңгейі мен сол қажеттіліктерді қамтамасыз етуге деген оның мүмкіндіктеріне тікелей байланысты болады. Яғни, көлік факторы өндірістік күштердің тиімді орналасуына шешуші әсерін тигізеді.

Көлік тізбегінің рөлі сонымен қатар тұтастай экономиканың материалдық балансталудың, әрбір елдің бүкіл шаруашылық кешенінің қалыпты қызметін қамтамасыз етуде баға жетпес. Көлік жергілікті және жалпы мемлекеттік нарықтың қалыптасуы мен қызмет етуі үшін жағдай жасайды. Сондықтан нарықтық қатынастарға көшу кезінде көлік жүйесін рационалдаудың мәні айтарлықтай өседі. Бір жағынан, көлік факторына кәсіпорындар жұмысының нәтижелілігі тәуелді болады, ал бұл нарық жағдайында тікелей олардың тіршілікке қабілеттілігіне байланысты, екінші жағынан, нарық тауарлар мен қызметтерді айырбастауды білдіреді.

Осылайша, көліксіз нарықтың да болуы мүмкін емес. Осының нәтижесінде көлік нарық инфрақұрылымы мен тұтастай мемлекеттің экономикалық базасының маңызды құрамдық бөлшегі болып табылады. Көптеген дамыған елдердің жаппай ішкі өнімдегі көліктің үлесі 4-9% ауқымында, халықтың жұмыс бастылығында – 3-8% ауытқиды. Бұл мәліметтерге экономикадағы көлік қызметтерінің мәнін өсіретін жеке және фирма ішіндегі көлік кірмейді.

Қазіргі замандағы өндіріс ауқымдарында салмақтық шамадағы өнімнің көлемі орташа бір тұрғынға шаққанда дамыған елдерде жылына 20-25 т., ал тұтастай дүние жүзінде – 10т. жетеді. Сонымен қатар, қоғамдық өнімнің әрбір 11 тоннасы өндіріс сферасында жиынтық (кәсіпорын ішіндегі технологиялық тасымалдарды есептемегенде) және айналым сферасында халықаралық теңіз тасымалын есепке алғанда, көлік жұмысының орташа алғанда 860 ткм, және олардың есебінсіз 550 ткм талап етеді.

Экономикалық дамудағы тасымалдардың жаппай ішкі өнімнің рөлін талдау үшін бірқатар көрсеткіштер қолданылады: жүк айналым мен жаппай ішкі өнімнің қатынасы, бір тұрғынға кірісіне қатысты көлікке деген сұраныстың икемділігі. Жүк айналым (тонна-км) мен жаппай ішкі өнімнің қатынасы - өндірістік дамыған елдерде ең аз – жаппай ішкі өнімнің бір долларына жүк тасымалының шамамен 2,4 ткм, орташа даму деңгейлі елдерде – 2,8 ткм, шығыс еуропалық мемлекеттерде – 5,3 ткм келеді. Шамамен осындай арасалмақ сұраныс икемділігінде де байқалады. Көрсеткіштердің айырмашылығы айтарлықтай. Олар бірдей экономикалық өсім жоғары дамыған елдерге қарағанда, азырақ дамыған елдерде ауқымды тасымалдарды талап ететінін білдіреді. Бұл бірқатар факторлармен түсіндіріледі, олардың бастылары - өндіріс ерекшелігі (дамып жатқан елдердегі шикізаттық бағыттағы ауқымды көліктік өнімнің басымдылығы), территория масштабтары, көлік инфрақұрылымының даму деңгейі.

Көлік жүйесінің дамуындағы мемлекеттің қатысуының қомақты рөлін ерекше атап өту қажет. Көлік ұзақ инвестициялық циклі, физикалық және моралдық тозудың жоғары деңгейі бар шаруашылықтың материалдық және энергиялық ауқымды секторы болып табылады. Көліктің үлесіне негізгі әлемдік қорлардың 20 % келеді.

Көліктің әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешудегі мәні де өте зор. Территорияның жақсы дамыған көлік жүйесімен қамсыздандырылуы халық пен өндірісті тарту факторының бірі болып интеграциондық нәтижені құрайды. Көлік материалдық өнімді өндірмей, тек оны тұтыну пункттеріне жеткізуге ғана қатысқанымен, көліктік шығындар тауар бағасында ескеріледі. Өнеркәсіптің бірқатар салалары бойынша көліктік шығындар айтарлықтай қомақты, мысалы, орман, мұнай өнеркәсібінде, онда олар 50% асуы мүмкін. Ұлан-ғайыр территориясы мен біркелкі орналаспаған қорлары, халқы мен негізгі өндірістік қорлары бар Қазақстан Республикасында көлік факторының мәні ерекше. Сонымен, көлік - әрбір мемлекеттің экономикасының маңызды құрамдас бөлшегі.

Көлік жүйесін көліктің әр түрлері қалыптастырады. Айта кету керек, көліктің түрлерге бөлінуі өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығының салаларға бөлінуінен түбегейлі түрде ерекшеленеді. Көліктің әр түрлері, негізінен, бір өнімді шығарады – жүк пен жолаушылар тасымалын жүзеге асырады. Өнімнің сапалық айырмашылығын негізге ала отырып, көлік өндірісінің тек екі саласын ғана – жолаушы және жүк көлігін бөліп көрсетуге болушы еді. Алайда көліктің барлық түрлері (құбырлықтан басқа) жүк және жолаушы тасымалын жүргізе алады. Сонымен қатар темір жол, су және әуе көлігінде көптеген кәсіпорындар (жолдар, пароход, әуе жолдары) жүк пен жолаушыларды тасымалдайды, яғни, көліктің бірден екі «саласына» жатады.

Көліктің алты негізгі қазіргі замандағы түрлері бар: теміржол, автожол (автомобильдік), теңіздік, ішкі су (өзен мен көлдегі), әуе және құбырлық.

Ғылыми-техникалық прогресс көліктің жаңа түрлері мен ескілерінің жаңа түрлерінің пайда болуына мүмкіндік туғызады – ауа жастығындағы су және жер үстіндегі көлік, аспалы моно-рельстік және арқандық жолдар, соңында, сусымалы жүктерге арналған құбырлар, ленталық транспортерлер. Соңғылары әзірше тек кәсіпорын ішіндегі тасымал үшін ғана қолданылады (яғни өнеркәсіптік көліктің бір түрі болып табылады). Көліктің ерекше түрі (электрондық) болып, негізінен, электр энергиясын жеткізу желілері де саналады. Көліктің әр түрлері табиғи немесе жасанды орнатылған түрлі қатынас жолдарын пайдаланады. Соңғыларына темір жол мен автомобиль жолдары, құбырлар, теңіздік және ішкі кеме жүзетін каналдар, сонымен қатар, жетілдірілген өзен жолдарының қомақты бөлігі жатады.

Көліктің түрлерге бөлінуімен қатар көлік кәсіпорындары мен олардың жұмыстарының (көлік өнімінің) қызмет көрсететін байланыстарының сипаты бойынша, яғни қатынас түрлері бойынша бөлінуінің үлкен маңызы бар. Осылай, халықаралық және мемлекетішілік қатынастарды бөліп көрсетеді, олар өз кезегінде ауданаралық, ауданішілік және жергілікті, қалааралық пен қалаішілік қатынастар деп бөлінеді.

Көліктің ешбір түрі тек халықаралық немесе ішкі, қалааралық немесе қалаішілік қатынастарға қызмет көрсетумен ғана шектелмейді. Көліктің қандай да бір түрін қатынастың белгілі бір түрі үшін басымырақ қолдану туралы ғана айтуға болады. Теңіз (ал көптеген елдерде әуе) көлігі негізінен халықаралық, бірақ айтарлықтай мөлшерде ішкі (аймақаралық) тасымалдарда пайдаланылады. Көліктің барлық басқа түрлері үшін негізгі болып ішкі қатынастар табылады, сонымен қатар, автокөлік қалаішілік және қала маңдық тасымалдар үшін кеңінен пайдаланып келе жатыр.

Көліктің әр түрлерінің сыртқы саудалық қатынастарды жүзеге асыру кезінде әлемдік шаруашылықтың жүйелеріндегі рөлі бірдей емес. Оның көрсеткіші - фрахтың экспортталатын / импортталған тауарлардың бағасына қатысын білдіретін көліктік құрамдас бөлшек болып табылады.

Көліктік құрамдас бөлшек халықаралық мамандандыруға және кооперативтік өндіріске белсенді түрде әсер етеді. Қосымша көлік шығындарының көлемі халықаралық мамандандыру мен өндірісті кооперациялаудан алынатын табыстан асып түсетін жағдайда соңғысы тиімсіз болып қалады. Көліктік шығындар құндық жағынан халықаралық жеткізулердің көлеміне қатысы бойынша айтарлықтай шаманы құрайды. Дамыған елдерде фрахт көлемі импорт құнының шамамен 5%, дамып жатқан елдерде – 10%-ға дейін, шығысеуропалық елдерде – 10% астам шамаға дейін жетеді. Көрсетілген арасалмақтар ең алдымен көлік қызметтеріне әлемдік экспорттық баға мен тарифтерінің түрлі динамикасымен, сонымен қатар, шикізат бағасындағы «көліктік құрамдас бөлшектің» салыстырмалы жоғары және дайын өнімдерге салыстырмалы төмен меншікті салмағынан, әлемдік нарықтардың алшақтығының әсерімен түсіндіріледі.

Осылай, көлік ішкі тауар айналымды қамтамасыз етуімен қатар, халықаралық сауда-саттықтың көлік инфрақұрылымын құрай отырып, сыртқы экономикалық байланыстарда маңызды рөл ойнайды.

Барлық көліктердің ішінде тасымалданатын жүктердің көлемі (салмағы) бойынша бірінші орында көліктің автомобильді түрі тұр, одан кейін теміржол, теңіздік, құбырлық, ішкі су мен авиациондық түрлері орналасқан. Автомобильді көлікпен жүк тасымалдарының қарқынды ұлғаюы көліктің басқа, әсіресе, теміржол және ішкі су түрлерімен тасымалдардың қысқаруына әкеліп отыр. Бұл көптеген себептермен, оның ішінде олардың желілерінің анағұрлым аз тығыздылығымен, шамадан артық тиеусіз тауардың «есіктен есікке» жеткізілуін қамтамасыз ете алмайтындығымен түсіндіріледі. Өнеркәсіптік өндірістің шоғырлану процестері өткен ғасырдың 60-шы жылдарына дейін темір жолдары мен ішкі су жолдарының интеграциясына мүмкіндік туғызды. Өндірістің үздіксіздігі, сұраныстың диверсификациясы мен бұйым номенклатурасының ұлғаюы автомобильдік көлік рөлінің өсуіне әкеледі. Темір жол көлігі үйінді және салмақты жүкті тасымалдауларға тәуелді болады. АҚШ- 14 та олардың үлесіне теміржол тасымалдарының 80% келеді, ал тас көмір мен ауылшаруашылық өнімдері сияқты жүктер сәйкесінше 38 және 12% құрайды.

Көліктің жеке түрлерінің әлемдік жүк айналымдағы приоритеттері де өзгеріп отырады. Жүк айналымның көлемі бойынша (ткм) теңіз көлігі алда келе жатыр, оның үлесіне әлемдік аумақтың 60% келеді. Жүк айналымында теңіз көлігінің алып отырған бірінші орны тауар айналымның едәуір дамуымен де, теңіз тасымалдарының 7 мың км. асатын орташа қашықтығымен түсіндіріледі.

Магистральді және жергілікті көліктің қарқынды дамуы көп түрлі көлік құрылымының қалыптасуына және оның жеке түрлерінің арасындағы өзара әрекеттестіктің күшеюіне әкелді. Зор дәрежеде бұл контейнерлік тасымалдарды ұйымдастырумен жеткізіледі. Контейнерлерге жүктелген тауарлар, түрлі кезеңдерде тасымалдар көліктің әр түрлерімен жүзеге асырылып отырса да, жіберушіден алушыға аралық қоймалық операцияларынсыз тікелей жеткізіледі. Сонымен қатар, контейнерлік тасымалдарды пайдалану көлікті қолданудың тиімділігін айтарлықтай көтеруге, еңбек өнімділігін кенет өсіруге мүмкіндік жасады. Аралас тасымалдар көлік компанияларын өздерінің сегменттік бытыраңқылығын жеңуге итермеледі және барлық көлік индустриясының тік интеграциясы процесіне мүмкіндік туғызды. Басқа себептермен қатар олар өз қызметтерін тек тасымалға ғана емес, көптеген ілеспелі операцияларға да тарататын көптүрлі немесе жалпы (тотальды) көлік компанияларының пайда болуына әкелді. Бұл компаниялар енді аймақтықтан бастап дүниежүзілікке дейінгі кеңейтілген географиялық негізде әрекет етуде. 1980-ші жылдардың ортасында тайваньдық «Инвергрин лайн» және американдық «Юнайтед Стейтс лайнз» жалпыәлемдік контейнерлік тасымалдарға көшті.

Халықаралық тасымалдардың жүйесінде үлкен орынды транзит – жолаушылар мен жүктерді аралық пункттер арқылы бір пунктіден екіншісіне тасымалдау алады. Транзитті халықаралық қатынастарды орнату экспорттық және импорттық ұйымдарды артық жүктен және жүктерді қайта жіберуден, 15 құжаттарды қосымша ресімдеуден және шекаралық пункттер мен порттарда тасымалдар үшін есептесуден босата отырып, оларға қолайлылықты қамтамасыз етеді. Жүктер мен жолаушылардың транзиті үшін тек теміржолдық, автомобиль, әуе жолдары мен құбырлары ғана емес, порттар да, сонымен қатар асулық құрлықтағы пункттердің көлік құралдары да қолданылады. Әлемдік көліктің экспорт пен импортқа қатысуы оның экономика үшін мәнін күшейтеді, көлік құралдары мен жүйелерінің ары қарай дамуына мүмкіндік туғызады.

Қазақстан Республикасында көліктің барлық негізгі түрлері ұсынылған: теміржол, автомобиль, авиациялық, құбырлық, теңіз және өзен.

Көліктік кешен - өндіргіш күштерді территориялық ұйымдастыруда басты орынды иемденетін күрделі салааралық жүйе. Көлікті экономикалық- географиялық жағынан зерттеу көлік жүйесінің қызмет етуінің территориялық ерекшеліктерін ашуға бағытталған. Бұл жағдайда көлік жүйесінің жеке бөлшектерінің де, бір-бірімен көлік арқылы әрекеттесетін түрлі халықшаруашылық объектілердің де көліктік-географиялық жағдайының бағасы ерекше мәнге ие болады.

Көлік жүйесінің құрамында көліктің әрбір түрінің ең алдымен пайдалану шығындарының деңгейіне, қажетті капиталдық салымдарға, отын мен энергияның меншікті шығынына, жүк және жолаушылар ағындарының қуатына, тасымалдың қашықтылығына, жүктердің түріне байланысты болатын өздерінің ұтымды пайдалану сфералары болады. Мысалы, теміржол көлігі салмақты жүктердің тасымалын, теңіздік – құрлықаралық тасымалдарды үлкен қашықтықтарға, сонымен қатар, көлемді және аз каботажбен жүзеге асырады.

Соңғы уақытта жалпы жұқайналымдағы Қазақстанның теміржол көлігінің үлесі төмендеді, бірақ ол елдің көлік кешеніндегі өзінің жетекші мәнін сақтап отыр, бұл ең алдымен жер үстіндегі көліктің басқа

түрлерінің алдындағы техникалық-экономикалық артықшылықтарымен және бас магистральдардың негізгі көліктік-экономикалық қатынастарға сәйкестілігімен қамтамасыз етіледі. Су жолдары барлық жерде оларға сәйкес келе бермейді. Сонымен қатар, қыс айлары көптеген өзен және теңіз жолдарындағы кеме жүруді ұзақ мерзімге тоқтатады. Республика жүк айналымында өзен көлігінің меншікті салмағының қысқаруы ең алдымен көліктің басқа анағұрлым нәтижелі көлік түрлерінің – құбыр және автомобильді түрлерінің болуымен түсіндіріледі. КСРО-ң ыдырауы мен халықаралық экономикалық байланыстарды кеңейту халықаралық экономикалық қатынастардың өсуіне және сәйкесінше жүк пен жолаушылар айналымында теңіз көлігі үлесінің өсуіне әкелді.

Құбырлық көліктің рөлі күннен-күнге артып келеді, алайда ол шикі мұнай, оны қайта өңдеу өнімдерін және табиғи газды тасымалдауды жүзеге асыратын тар мамандандырылған болып алып отыр.

Теміржол көлігі жолаушылар айналымы бойынша автокөлікке жол береді. Автокөліктің меншікті салмағы әсіресе қалаішілік тасымалдарда жоғары. Оның рөлінің артуы заңды нәрсе, себебі жолаушылар тасымалының үлкен бөлігі тура теміржол байланысы жоқ елді - мекендердің арасындағы маршруттарға келеді. 16 Теміржол желілеріне параллельді бағыттарда автобустармен барлық жолаушылардың 1/4 тасымалданады. Өуе көлігіне жалпы жолаушылар тасымалында 1%-тен кемі келеді, бірақ олардың ерекше қашықтылығы оны жолаушылар айналымының көлемі бойынша көліктің барлық түрлерінің арасында үшінші орынға орналастырып отыр.

Көлік саласының дамуы Қазақстан Республикасының экономикалық саясатының басым міндеттерінің бірі болып табылады. Көліктің тиімді дамуымен барлық экономикалық жүйенің толыққанды қызмет етуі, Қазақстанның әлемдік экономикаға бірігуі, елдің тұрақты әлеуметтік- экономикалық жағдайы байланысты. Соңғы онжылдықтың ішінде нарықтық қатынастардың дамуы мен Республиканың экономикалық жүйесіндегі құрылымдық өзгерістері көлік жүйесінің тіршілік әрекетінің негіздерін, көлік кәсіпорындарының қызмет ету қағидаларын және қоғам өміріндегі көліктің өзінің мағынасын түбегейлі түрде өзгертті.

Көлік саласының басты міндеттерінің бірі Республика көлігін дамудың жаңа белестеріне шығаруға бағытталған басқарудың қолайлы құрылымдарын іздеуге бағытталған. Осыған байланысты көлік дамуының жолдары мен балама жобаларын іздеу мәселесі өзекті болып отыр. Республиканың көлік жүйесінің тиімді қызмет етуін қамтамасыз етуге мемлекеттік стратегиямен ескерілген мақсатқа бағытталған шараларды жүзеге асыру негізінде қол жеткізуге болады.

Қоғамның тасымалдарға деген қажеттіліктерін қамтамасыз етуде көліктің жекелеген түрлерін мақсатты түрде пайдалану ауқымы олардың техникалық-эксплуатациялық сипаттарымен, құрылымымен және жүк ағындарын қалыптастырудың нақты жағдайларымен анықталады.

Темір жол көлігінің ерекшеліктері мыналар болып табылады:

- Салмақты жүк және жолаушылар ағындарын игеруге мүмкіндік беретін теміржолдардың жоғарғы тасымалдау қабілеті;

- Ауа-райлық жағдайларға тәуелсіз қозғалыстың ұдайылылығы;

- Тасымалдаудың бәсекеге қабілетті құны;

- Жүк пен жолаушыларды тасымалдаудың айтарлықтай жоғары жылдамдығы;

- Почтаны жеткізудің теміржол желілерін елдің әрбір құрлықтағы аймағына төсеу мүмкіндігі.

Осы ерекшеліктерінің арқасында теміржолдарының үлкен қашықтықтарға тасымалдардың ірі көлемдерін жүзеге асыруда, нақты айтар болсақ пайдалы қазбалардың жаңа кен орындарын игеру кезінде, отын-шикізат қорларын, дәнді, құрылыс және басқа да салмақты жүктерді тасымалдауда бәсекесі жоқ. Негізінен, бұл ауқымды территориялар және негізгі қорлар көздері мен оларды тұтыну пункттерінің аймақтық бытыраңқылығы жағдайларындағы көліктің негізгі түрі болып табылады.

Автомобильдік көліктің өзіне тән ерекшеліктері:

- Жоғары мобильділік және жүк пен жолаушыларды әрбір жолы қиын аймақтарға тасымалдау мүмкіндігі;

- Қолданушылар үшін өте маңызды қосымша қайта жүктеусіз жүктерді тікелей өндіруші қоймасынан тұтынушы қоймасына дейін («есіктен есікке») жеткізу қағидасын қамтамасыз ету мүмкіндігі;

- Тасымалдаудың жоғары жылдамдығы мен жеткізу дәлділігі;

- Тасымалдарды ұйымдастырудың қол жетімділігі мен салыстырмалы қарапайымдылығы.

Үлкен қашықтықтарға тасымалдаудың салыстырмалы жоғары бағасының әсерінен көліктің бұл түрі көбінесе ол үшін анағұрлым лайықты сферада – салыстырмалы алыс емес қашықтықтарға қалаішілік, қала маңдық және облысаралық тасымалдарды жүзеге асыруда, жүкті көтерме-таратушы қоймалар мен материалдық-техникалық қамсыздандыру базаларынан тікелей тұтынушыларға, бөлшек дүкендеріне және т.с.с. жеткізу кезінде, басқа қатынас құралдары жоқ шалғай жатқан жолы қиын аудандарға қызмет көрсету кезінде, технологиялық тасымалдарды, сонымен қатар, қазіргі кездегі көлік технологияларының сөзсіз қатысушысы ретінде, әсіресе мультимодальдық тасымалдарды жүзеге асыруда қолданылады.

Өзен көлігі мыналармен ерекшеленеді:

- Жоғары тасымалдық қабілетімен;

- Тасымалдаудың айтарлықтай төменгі бағасымен.

Қоңыржай және қатаң ауа-райы жағдайларында жұмыс істеудің маусымдылығына байланысты, сонымен қатар, жүк айналымы бағыттарының қазірде бар кеме жүзетін су магистральдарының бағытымен

сәйкес болған кезде ғана қолданудың шектелген мүмкіндіктеріне байланысты көліктің бұл түрі көп жағдайларда жақын жатқан аудандарға қызмет көрсету үшін қосалқы ретінде, сонымен бірге (кеме жүзетін фарватердің қолайлы жағдайларында), мемлекетаралық тасымалдарда транзиттік бағыттардың бір тізбегі ретінде қолданылады.

Құбырлық көліктің мынадай қасиеттері бар: Жоғары өткізгіш қабілеті;

- Жүктің ауқымды көлемдерін едәуір алыс қашықтықтарға тасымалдауды салыстырмалы түрде оңай ұйымдастыру мүмкіндігі; Көлік процесінің көп еңбекті қажет етпейтіндігі;- Жұмыстың үздіксіздігі; Көлік шығындарының аздығы.Бұл қасиеттер мен ерекшеліктер оны шоғырланған тұтыну аудандарына көмірсутекті шикізатты (мұнай мен газ), сонымен қатар, мұнай өнімдерін тасымалдау кезінде өте бағалы етеді.Әуе көлігіне тасымалдаудың жылдамдығы бойынша тең келетін ештеңе жоқ. Салыстырмалы жоғары тарифтердің себебінен ол негізінен жолаушыларды үлкен қашықтықтарға тасымалдауға маманданады. Оның жүктерді тасымалдаудағы рөлі жоғары емес, әдетте, почтаны, багажды және аса құнды жүктерді тасымалдаумен шектеледі.

Көлік нарығы жағдайларында тасымалды ұйымдастырудың қол жетімділігі мен қарапайымдылығы, көлік қызметтерінің сапалы деңгейі сияқты факторлар, басқа сөзбен айтқанда, «көлік сервисі» жалпы түсінігіне кіретін барлық жайттар үлкен мәнге ие болады. Нақ осы көлік сервисінің деңгейі бірқатар жағдайларда көлік түрін таңдау кезінде, әсіресе бағалы жүктерді тасымалдау кезінде шешуші рөл атқарады. Осы факторды ескеру – көлік маркетингінің басты құрамдас бөлшегі болып табылады.

Қазіргі кезде өзінің сауда флотының жоқ болуына байланысты Қазақстанның жүктерді теңіз арқылы тасымалдауларға қатысуы паромдық қатынастарды қолданумен аралас теміржол-теңіздік және автомобильдік-теңіздік тасымалдарды жүзеге асыруымен, сонымен қатар, мұнай жүктерін жалданған кемелермен бөлшектеп тасымалдаумен шектеледі.

Республиканың құбыр көлігі негізінен газ (68%) бен шикі мұнайды (32 %) тасымалдауды қамтамасыз етеді. Мұнай өнімдерінің үлесі 0,1%-дан төмен шаманы құрайды. Тасымалдардың негізгі көлемі экспорттық қатынаста жүзеге асырылады. Әрекеттегі құбырлардың қуатын арттыру мен жаналарын салу саясаты негізінен республиканың құбыр жүйесінің экспорттық потенциалының ары қарай дамуына бағытталған.Қазақстанның әуе көлігі республиканың көлік кешенінің ең шапшаң тізбегінің позициясында нық орналасқан. Ол негізінен жолаушылар тасымалдарына, әсіресе алыс қашықтықтарға мамандандырылады. Оның жүктерді тасымалдауға қатысуы почтаны, багажды және аса құнды жүктерді тасымалдаумен шектеледі.

Республиканың көлік кешенінің жеке сегменттерінің Қазақстанның мемлекетаралық сауда-экономикалық байланыстарын жүзеге асырудағы рөлі туралы кедендік статистиканың мәліметтері бойынша топшылауға болады. Алайда бұл мәліметтер базасы әлі қалыптасып келе жатқанын және оған негізінен, тасымалдарды есепке алудың толық еместігі сияқты белгілі бір кемшіліктер тән екенін ескере кету қажет. Бұған белгілі бір жағдайларда айтарлықтай ерекшеленетін теміржол көлігі бойынша кедендік және ведомстволық статистика мәліметтерінің салыстырмалы талдауы дәлел бола алады. Алайда бұл қатенің рұқсат етілетін дәрежесімен, көліктің әрбір түрінің халықаралық тасымалдардағы салыстырмалы рөлін бағалай алатын жалғыз мәлімет көзі болып табылады.

Әдебиеттер тізімі:

- 1 Қазақстан Республикасының көліктік инфрақұрылымын дамыту //http://www.traseca.org/uploads/media/04.Razvitie_transportnoi_infrastrukturyKazakhstan_Ru_01.
- 2 Транспортная инфраструктура: учебник и практикум для академического бакалавриата / А.И. Солодкий, А.Э. Горев, Э.Д. Бондарева; под ред. А.И. Солодкого. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 290 с.
- 3 Logistics Performance Index 2016 //http://chartsbin.com/view/41356.
- 4 Управление транспортными системами. Транспортное обеспечение логистики <http://studme.org/>.
- 5 Морозова Л.Э. Особенности инвестирования в транспортную инфраструктуру//http://mospolytech.ru/.

ӘӨЖ 65.011+656.07

ҚАЗАҚСТАННЫҢ КӨЛІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫН ЖАҚСARTУ ЖОЛДАРЫ

АНДАРОВА Р.К.

э.ғ.д., профессор

Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

ҚАЙЫРБЕК Д.Қ.

магистрант

Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

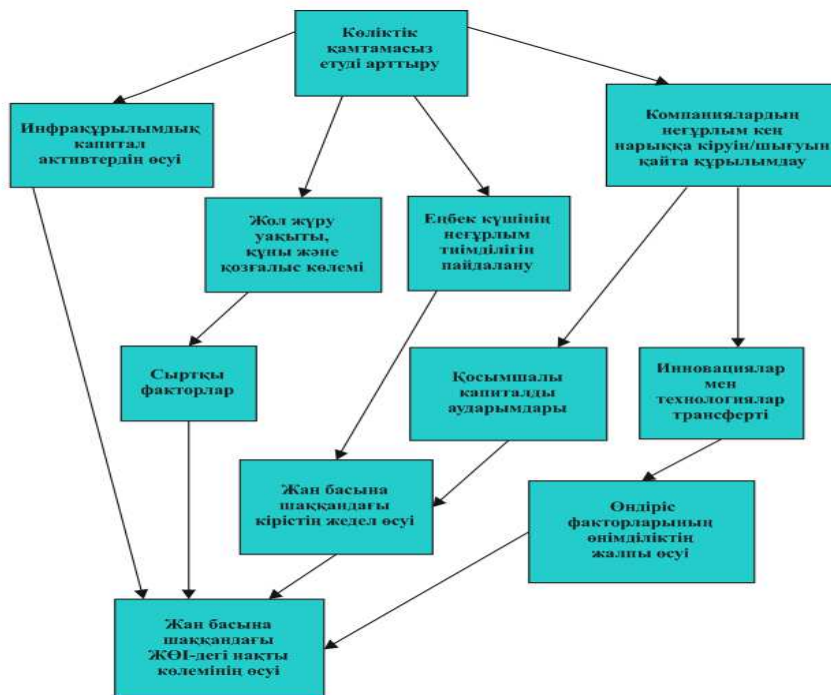
Қазақстанның көлік инфрақұрылымын модернизациялау міндеті ұзақ жылдар бойы басымдыққа ие болды. Сонымен қатар көлік саласы мен экономиканың өзара әрекеттестігі мен қарым-қатынасы белсенді түрде зерттелуде. Көптеген ғылыми мақалаларда көліктік инфрақұрылымға инвестициялардың соңғы уақытта

экономикалық өсуі, көліктің әртүрлі типтері арасындағы өзара әрекеттестігі және қазіргі заманғы логистикалық технологияларды пайдалану әсері зерттеліп келеді.

Соның ішінде, қайсысы бірінші кезекте екеніне қатысты әртүрлі тәсілдер бар: көлікке әсер ететін экономика (құрылымды және экономикалық жүйедегі пропорцияларды) немесе экономиканы ынталандыратын көлік. Басқаша айтқанда, көлікке салынған инвестициялар экономикалық өсуге себепші ме немесе экономикалық өсу көлік инфрақұрылымына күрделі салымдардың өсуіне ықпал ете ме? - деген сұраққа жауап беріп көрейін. Көптеген жұмыстар белгілі бір аймақтың инфрақұрылымына инвестициялаумен айналысатын адамдардың санын айқындайды, себебі бұл маңызды саяси мәселе. Басқа басылымдар көлікті пайдаланудың артықшылықтарын зерттейді. Жақсы дамыған экономиканың тиісті көлік жүйесін талап ететіні анық. Тас жолдар мен теміржолдар және желілер өндірістің шоғырлануы мен мамандануының маңызды негізі болып табылады. Көлік инфрақұрылымын жетілдіру сауда-саттықты кеңейтуге және елдер мен экономикалық аймақтардың бәсекеге қабілеттілігін күшейтуге ықпал етеді. Мұндай даму, әдетте, экономиканың өсуімен қатар жүреді және көлік секторының өсуі жұмыспен қамтылғандардың үлесін және олардың табыстарын арттырады. Дегенмен, жұмыстардың көп бөлігі көлік дамуының әрдайым экономикалық өсуге әкелмейтіні туралы мысалдарға арналған.

Осылайша, көлік экономикалық қоғамдастығында екі қарама-қарсы көзқарас бар. Кейбірі көлікті дамытуда экономикалық өсімге ықпал ететін ағымды білдіреді (саланың дамуына байланысты экономика өсуде). Басқалары көліктің дамуы, дәлірек айтқанда, көлік және экономикалық өсу арасындағы тікелей байланысты жоқ деп санайды. Алайда, жанама әсерлер туралы мәселелер толығымен және толық зерттелмеген. Ел экономикасында көлік рөлін зерттеу кезінде әдетте келесі аспектілер ерекшеленеді. Біріншіден, көліктің жүйенің дамуы еліміздің түрлі аймақтарының, оның ресурстарының және өндірістік қуаттардың қолжетімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Экономикалық қызметті қадағалап қана қоймай, жоспарлау керек. Екіншіден, көліктің жүйенің дамуы еліміздің кеңістіктегі дамуы туралы, тұрғындар тұратын жерде, жұмыс орындары, туристік нысандар, дүкендер бар жерлер туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді. Сонымен қоса қайтадан жолаушылар мен жүктерді тасымалдауды ұйымдастыру бойынша тиісті шараларды қабылдау. Үшіншіден, мемлекет инфрақұрылымға, қоғамдық көлікті дамытуға және көлік қозғалысын басқаруға инвестициялар арқылы көлік жүйесін дамытуға әсер етуі керек. Төмендегі диаграммада көрсетілгендей, көлік пен экономикалық өсу арасындағы байланыстар көп. Көлік желілерінің дамуы жағымды әсерді тудыруы мүмкін. Мысалы, жұмыспен қамтудың өсуі, өндіріс шығындарын азайту және өнімдерді бөлу. Сонымен қатар, атмосфераға зиянды заттардың шығарындыларының артуы, негізгі желілерге көзқарастарда тежелу санының артуы және т.б. сияқты жағымсыз салдары да мүмкін. Сурет 1-де инфрақұрылымдық инвестициялардың экономикалық өсуге қатынасы мен әсерін, сондай-ақ еңбек шығындарын азайтатын байланыстарды көрсетеді. Мұның бәрі көлік саласының жақсаруына ықпал етеді, демек, экономикалық өсуге оң әсер ететін инвестициялардың ұлғаюына алып келеді [1].

Ел экономикасының дамыған көліктің инфрақұрылымының маңыздылығы - лемма түрі болып табылады, яғни дәлелденген мәлімдеме, өздігінен пайдалы емес, басқа да дәлелдемелерді дәлелдеу.



Ескерту – Автордың деректерімен құрастырылған [1]

Сурет 1 – Көлікпен қамтуды жақсарту және экономикалық өсу арасындағы байланыс

Көлік инфрақұрылымына инвестициялар әрдайым экономикалық өсімге сұраныс пен аймақтық, қалалық және ауылдық елді мекендердің экономикалық дамуына қосатын үлесі ретінде ынталандырады. Олар шеткі және орталық арасында тасымалданатын тауарлардың түпкілікті бағасына көліктік компоненттің төмендеуіне, өңірлер арасындағы экономикалық теңгерімсіздікті төмендетуге, жаңа нарықтарға қол жеткізуге, еңбек көші-қоны, мамандану және ынтымақтастық, сыртқы және ішкі логистикалық жүйелердегі бәсекелестікке қабілеттілікті арттыруға әкеп соқтырады. Мұның бәрі еңбек өнімділігінің өсуіне, жаңа бәсекелестік артықшылықтардың пайда болуына алып келеді.

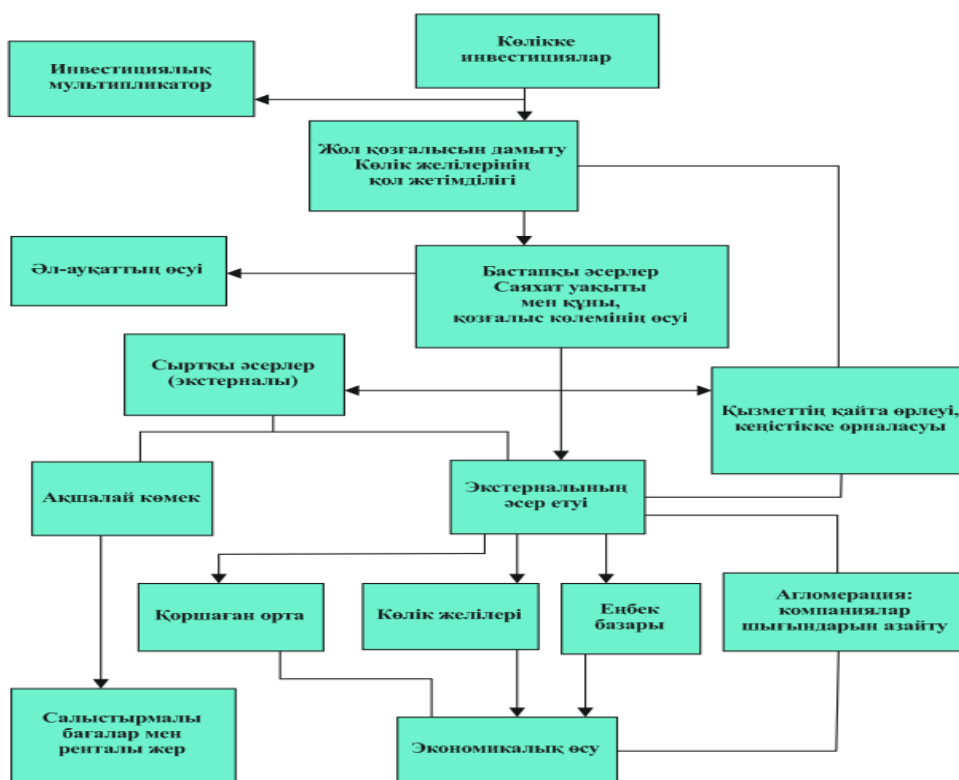
Әдетте, нәтижесі келесі түрде көрсетілуі мүмкін:

а) жоғары жылдамдықтағы автокөлік жолдарын, әуежайларды, жоғары жылдамдықтағы пойыздарға арналған заманауи теміржолдарды салу, жоғары деңгейдегі инфрақұрылымдарды жөндеу және ұстау кезінде инвестициялауға байланысты сапа сипаттамаларын жақсарту;

б) қолданыстағы әлеуетті тиімді пайдалануды ынталандыру;

в) интеллектуалды жүйелерді пайдалану арқылы көлік процесін оңтайландыруда және т.б.

Мұндай өзгерістер көліктік қызмет көрсетулердің жалпы деңгейіне елеулі әсер етеді, бұл, сайып келгенде, елдегі экономикалық өсімге жағымды әсер етеді. Көлік инфрақұрылымына инвестициялардың рөлі мен орны француз экономисті Берешманның (2001) ұсынған схемасы түрінде көрсетілуі мүмкін (сурет 2). Диаграмма көліктік индустрияның тікелей, сәйкесінше пайдасын көрсетеді. Мысалы, тасымалдау уақытының төмендеуі және жеке тұлғалар үшін жол шығындарының төмендеуі. Берешман экономикалық әл-ауқаттың көлік саласы алған пайдаға тікелей байланысты екенін айтады. Оларға көлік қолжетімділігін арттыру, жолаушыларға арналған билеттердің құнын төмендету, тасымал көлемін ұлғайту, зиянды заттар шығарындыларын азайту және интермодальдық трафикті арттыру кіреді [2].



Ескерту – Автордың деректерімен құрастырылған [2]

Сурет 2 - Көлік инфрақұрылымына инвестициялар және экономикалық өсу арасындағы байланыс

Қазақстан экономикасының жоғары өсу қарқыны ұзақ мерзімді жоспарлау негізінде өз дамуының өзіндік моделін құрудың тиімділігін дәлелдеді. Тұрақты дамуды қамтамасыз ету, инвестициялық ахуалды жақсарту, ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру, Қазақстан Республикасының инновациялық даму жолына өтуіне жағдай жасау, аймақтық даму үдерісін ынталандыру негізінен инфрақұрылымның қолжетімділігіне және сапасына байланысты, оның маңызды құрамдас бөлігі - жол желісі. Қазіргі уақытта жол инфрақұрылымы қоғамның қажеттіліктерін артта қалдырады - флоттың теңгерімсіз өсуі мен саланы қаржыландырудың салдары.

Сыртқы экономикалық байланыстардың қарқынды дамуы жағдайында жол желісінің артта қалуы Еуропаның және Азия-Тынық мұхиттың жаһандық экономикалық кластерлерінің логистикалық орталығы ретінде Қазақстанның транзиттік әлеуетін іске асыруды шектейтін фактор болып табылады. Халықаралық

деңгейдегі жолдарды салу және қайта құру Қазақстанның әлемдік экономикалық кеңістікке табысты кірігуінің алғышарты болып табылады.

Қазақстан Республикасы Президентінің Жолдауында Н.Ә. Назарбаев Қазақстан халқына «Қазақстан-2050» Стратегиясында көлік инфрақұрылымы ел экономикасының тұрақты өсуін қамтамасыз етудің негізгі факторларының бірі екендігін атап өтті: «Біз инфрақұрылымды дамыту міндетін қойдық. Өткен жылдар ішінде көптеген ірі стратегиялық өнеркәсіптік, көлік және өмір тіршілігін қамтамасыз ететін инфрақұрылым объектілері пайдалануға берілді. Бұл автокөлік және темір жол желілері, құбырлар, логистикалық орталықтар, терминалдар, әуежайлар, теміржол вокзалдары, порттар және т.б. Мұның бәрі көптеген қазақстандықтарға жұмыс жасады, бізді өңірлік және жаһандық экономикалық қатынастар жүйесіне айналдырды. Қазіргі кезде біз Батыс Еуропа - Батыс Қытай негізгі көлік дәлізін құру арқылы Жаңа Жібек жолын жаңғыртып жатырмыз» [3].

Қазақстан Республикасы, басқа да дамыған елдердегі сияқты, көлік - бұл өнеркәсіптің және әлеуметтік инфрақұрылымның маңызды бөлігі экономиканың ең негізгі салаларының бірі. Көлік коммуникациялары еліміздің барлық аймақтарын біріктіреді, бұл оның аумақтық тұтастығы, экономикалық кеңістігінің бірлігі болып табылады. Олар елімізді әлемдік қоғамдастықпен байланыстырады, бұл Қазақстанның сыртқы экономикалық қарым-қатынастарын қамтамасыз етудің және оның жаһандық экономикалық жүйеге интеграциялануының материалдық негізі болып табылады.

Көлік еліміздің әлеуметтік-экономикалық дамуында маңызды рөл атқарады. Көлік жүйесі экономиканың өсуіне, халық шаруашылығының бәсекеге қабілеттілігін арттыруға және халықтың өмір сүру сапасын арттыруға жағдай жасайды. Қазақстанның географиялық ерекшеліктері оның транзиттік әлеуетін жүзеге асыру тұрғысынан еліміздің бәсекелестік артықшылықтарын дамытуда көлік рөлін анықтайды. Қауіпсіз және жоғары сапалы көлік қызметтеріне қол жеткізу өндірістік, бизнес және әлеуметтік қызметтерді дамытудың тиімділігін анықтайды. Осыған байланысты елдің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы көлік рөлі көліктік қызмет көрсету деңгейінің бірқатар көлемімен, сапасы мен сапасымен анықталады.

2020 жылға дейін Қазақстан Республикасындағы көлік инфрақұрылымын дамыту бағдарламасы. Бұл бағдарламаны жүзеге асыру үшін қаражат шамамен 52,2 млрд. теңгеге жұмсалады. (кесте 1).

Кесте 1 - Қаржыландыру көздері мен көлемі

Қаржыландыру көздері		Қажетті қаражат (млн. теңге)
БАҒДАРЛАМАЛАРДЫҢ ЖАЛПЫ ШЫҒЫМДАРЫ:		5220000
1	Республикалық бюджет	2724245
2	Ұлттық қор	234000
3	Жергілікті бюджет	178068
4	«Қазақстан темір жолы» ҰК» АҚ компаниялар тобының меншікті және қарыз қаражаттары	1535565
5	«Ақтау халықаралық теңіз сауда порты» ҰК »АҚ меншікті және қарыз қаражаты	24640
6	«Қазтеңізкөлікфлоты» ҰБХК қарыз қаражаты	12000
7	Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік	146498
8	Жеке инвестициялар	276005
9	Төлем ақысы	88980
Ескерту - 2020 жылға дейінгі Қазақстан Республикасының Көлік жүйесінің инфрақұрылымын дамыту және интеграциялау жөніндегі Мемлекеттік Бағдарлама [4].		

Көлік қызметтерінің тұтынушыларының қажеттіліктеріне жауап беретін тиімді, көлік жүйесінің жұмыс істеуі оның дамуына қажеттіліктердің сенімді болжамына, оларды жинауға және оларға сәйкес келетін шаралардың ұтымды реттілігіне байланысты. Соңғы уақытқа дейін бұл міндеттер дамудың тиісті схемаларының бір бөлігі болды, олар 20-25 жылға жоспарланған құжаттарды нақты болжады. Мұндай схемалардың материалдары көлік құрылыстарын салу мен қайта құрудың 10 және 5 жылдық жоспарларын одан әрі дамыту үшін негіз болды.

Жол желісін дамытудың схемаларын әзірлеуге дәстүрлі тәсілде екі мәселе шешуші болып табылады:

- болашақ трафик көлемін белгілеу;
- белгіленген көлемді дамытуды қамтамасыз ететін желілерді дамытудың нұсқаларын белгілеу және олардың ең жақсысын таңдау.

Қолданыстағы әдістер мен әдіснамалар, сондай-ақ қолданыстағы нормативтік база оларды сенімді және дәл анықтауға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, басқа салалардағы (әсіресе әлеуметтік және ауыл шаруашылығында) автокөлік жолдарының өзгеру салдарының бағалануы тек ішінара немесе мүмкін емес. Белгілі бір салада бұл әсерлердің кейбіреулерін бағалау тәуелсіз, өте еңбекқорлықты зерттеуді қажет етеді. Фрагменталды, іріктелген, толық зерттеуден алыс, көлік әсерінен тыс өзіндік көліктен байқалатындай тиімділігін асып түскенін көрсетті (көбіне бірнеше рет). Бұл әсіресе ауылдық жерлердегі жолдарға қатысты.

Нарықтық қатынастарға көшу жағдайында аймақтық жол желісін дамытуды жоспарлау тәсілдері едәуір өзгерістерге ұшырауы тиіс. Ең алдымен, бұл дамудың түпкі мақсаттарын тұжырымдау. Көліктік шығындарды негізгі ретінде төмендету міндетімен қатар, аймақтардағы осындай көлік-коммуникациялық жағдайларды тұтынушыларға белгілі бір нормативтік (ең төменгі кепілдік) деңгеймен қамтамасыз ететін сенімді (техникалық және жоспарлы) бірыңғай көлік желісі түрінде құру мәселесін шешу үшін барған сайын маңызды болып келеді ықтимал қарым-қатынастарды жүзеге асырудағы қолайлылық пен пайдалылық.

Сонымен қатар, осындай нормативтік желінің жұмыс істеуінен артықшылықтарға ие болу бірінші кезекте болады. Тек осы жағдайда нормативтік желілер арқылы құрылған әлеуетті пайдалар нарығы белгілі бір тұтынушылардың нақты әсеріне айналады.

Көлікті дамыту үшін қолданыстағы жоспарлау жүйесінің негізгі кемшіліктерінің бірі - аймақтық көліктік (жол) қамтамасыз етуді бағалаудың қолайлы және тиімді әдіснамасының болмауы.

Бұл тұрғыда жолдар халықтың өмір сүру сапасын жақсарту және нарықтың экономикалық мүмкіндіктері, сондай-ақ тұтыну нарығын тұрақтандыру факторы ретінде қарастырылады. Сондықтан аумақтың мүдделері жол желісін дамытумен тікелей байланысты.

Тиімді инфрақұрылым - бұл экспорттық бағдарланған өндірістердің орналасуының кең географиясы көліктік желінің жеткіліксіз тығыздығымен біріктірілген Қазақстан экономикасының дамуының қажетті шарты. Жол инфрақұрылымы саласындағы инвестициялық жобаларды іске асыру аймақтық экономикаға ынталандырушы әсерін тигізеді, бұл:

- жеке меншікті, оның ішінде тікелей шетелдік инвестицияларды тарту және аймақтардың инвестициялық тартымдылығын арттыру;
- тиісті салалардағы инвестициялық жобаларды іске асыруға және көлік қызметтерінің құнын төмендету арқылы қосымша құнды құруға байланысты күрделі мультипликативтік тиімдердің көрінісі;
- іскерлік белсенділікті күшейту, еңбек ресурстарының және кәсіпкерлік субъектілерінің ұтқырлығын арттыру;
- экономиканың автокөлік секторындағы инновацияларды енгізумен байланысты жаңа нарықтар мен салаларды қалыптастыру [5].

Зерттеу көрсеткендей, тіпті бюджеттік шектеулерге қарамастан, автокөлік көлігі инфрақұрылымына инвестициялар мемлекеттік саясаттың міндетті компоненті болып табылады, өйткені олар өңірлердің жедел әлеуметтік-экономикалық дамуына ықпал етеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. SACTRA (1999) UK Department of the Environment, Transport and the Regions «Transport and the Economy». Standing Advisory Committee on Trunk Road Assessment. London.
2. Berechman J. (2001) Transport Investment and Economic Development, Is There a Link? Paper Presented at the ECMT Round Table 11 9. ECMT. Paris.
3. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»» - Астана. - 2012. - 14 декабря
4. Программа по развитию и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года (утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 13 января 2014 года № 725) [Электронный ресурс].
5. Бекмагамбетов М.М. Автомобильный транспорт Казахстана: этапы становления и развития. - Алматы: ТОО «Print-S», - 456 с.

УДК 332.146(574)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

АТАБАЕВА А.К.

м.э.н, ст.преподаватель,

Карагандинский государственный университет имени Е.А.Букетова

ГАУКАР А. М.

студентка 3 курса

Карагандинский государственный университет имени Е.А.Букетова

Система экономических методов и механизмов в рамках средне- и долгосрочной инвестиционной стратегии должна проводиться в направлении комплексной аккумуляции и мобилизации всех инвестиционных ресурсов, привлечения зарубежного капитала, их эффективного распределения и целевого использования, посредством регулирования инструментами денежно-кредитной, бюджетно-налоговой и внешнеэкономической политик.

В настоящее время можно выделить следующие направления инвестирования государственных средств:

- 1) государственные инвестиционные программы;
- 2) приоритетные национальные проекты;
- 3) специальные экономические зоны.

Можно выделить несколько сегментов, где государственные инвестиции необходимы:

— формирование инфраструктурного комплекса пригодного для максимально широко использования (с целью снижения селективности политики). Среди инфраструктурных проектов особое внимание нужно уделить развитию транспортной системы РК, в силу специфики ее протяженности и климатических особенностей, требующих государственного вмешательства;

— не менее важны государственные инвестиции в человеческий капитал и высокие технологии.

Безусловно, система инвестирования должна сопровождаться серьезной институциональной перестройкой в приоритетных отраслях для повышения их эффективности, что требует решения двух блоков задач, каждый из которых носит фундаментальный характер.

Задачи первого блока:

- формирование эффективной системы государственного инвестиционного менеджмента;
- определение направлений формирования перспективной структуры и приоритетных инвестиционных программ национального хозяйства на долго- и среднесрочный периоды;
- реструктуризация отраслей АПК, общего и наукоемкого машиностроения с целью формирования промышленно-финансовых комплексов [1].

Задачи второго блока:

- совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей инвестиционные процессы;
- создание эффективного механизма финансового, налогового, кредитного регулирования для стимулирования государственных и частных инвестиций;
- осуществление перманентного мониторинга инвестиционной сферы и оперативное корректирование негативных тенденций средствами государственного регулирования.

Для достижения поставленных задач необходимы: изменение вектора финансовой политики в направлении полномасштабного финансового обеспечения инвестиционной деятельности и реального хозяйственного оборота; обеспечение прозрачности формирования затрат и финансовых результатов; преодоление диспропорций как необходимого атрибута для выравнивания условий хозяйственной деятельности в различных отраслях национального хозяйства и межотраслевого перелива капитала; формирование прозрачной контрактной системы государственных закупок.

В рамках индикативного планирования инвестиций необходимо обоснование среднесрочных и долгосрочных приоритетов национального экономического развития в отраслевом и региональном аспектах, а также разработка мер денежно-кредитной и инвестиционной политики, обеспечивающих необходимую ресурсную поддержку их реализации.

Индикативные планы конкретизируются в систему увязанных по ресурсам программ развития в различных секторах национальной экономики. В рамках таких программ на конкурсной основе могут формироваться конкретные проекты, экономическая поддержка которых осуществляется известным в мировой практике набором мер кредитной и налоговой политики государства.

Реализация программ имеющих приоритетное для государства значение должна осуществляется совместно с частным капиталом, когда частным корпорациям выделяются льготные инвестиционные кредиты под низкий процент и на длительный срок. Кредиты могут выделяться через государственные институты (банки) развития минуя прямое бюджетное финансирование по схеме традиционной кредитной эмиссии, при этом финансирование государством выбранных проектов может составлять до половины стоимости проекта. Эффективность такого способа обеспечивается за счет жесткого государственного контроля и администрирования реализуемых проектов и целевого использования выделенных кредитных ресурсов [2].

Непосредственное инвестирование и кредитование предприятий могут осуществлять государственные институты развития, способствующие реализации государственной инвестиционной политики. Аккумулированные в бюджете развития средства могут распределяться среди институтов развития для дальнейшего их вложения в конкретные комплексные программы. Возможно создание институтов развития в сфере промышленности, сельского хозяйства, жилищного строительства, кредитования малого и среднего бизнеса, инфраструктуры.

Данные финансовые институты развития, как было показано выше, организованы на основе и с учетом опыта уже существующих фондов, среди которых "Аграрная кредитная корпорация", "Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства", "Фонд развития малого предпринимательства". Почти все эти институты имеют разветвленную сеть областных филиалов, однако их деятельность до настоящего времени не принесла ощутимых результатов, в связи, с чем возложение на уже действующие фонды функций государственных кредитных организаций целесообразно только после проведения их предварительной организационной и финансовой реструктуризации.

Особо следует отметить созданный Банк развития Казахстана, который является одним из основных проводников государственной инвестиционной политики. Основная его задача заключается в кредитовании нуждающихся в финансировании предприятий в приоритетных секторах экономики, разработке и осуществлении программ экономического оздоровления структурообразующих промышленных предприятий.

Институты развития должны иметь возможность привлечения дополнительных кредитных ресурсов в рамках, устанавливаемых Правительством. Созданные кредитные организации обеспечат возможность концентрации ресурсов с достижением текущей ликвидности и доходности при активном и профессиональном управлении, направлении адресных инвестиций в приоритетные отрасли с соответствующей квалифицированной экспертизой.

Институты развития будут контролировать целевое использование предоставленных кредитов для обеспечения возвратности средств по окупаемым проектам в установленные сроки, на основе постоянного тесного взаимодействия с предприятиями-заемщиками. Строгие процедуры выдачи кредитов и их постоянный дальнейший мониторинг позволят оперативно преодолевать риски, существующие в реальном секторе экономики. Для повышения эффективности и возвратности государственных инвестиций условием кредитования государственными кредитными организациями может стать софинансирование проектов со стороны частных банков. Помимо осуществления инвестиционных и регулирующих функций, ГКОР могли бы оказывать реабилитационные и лизинговые услуги.

Дальнейшее развитие институциональных инвесторов, которые будут аккумулировать внутренние национальные сбережения, является необходимым условием для проведения инвестиционной политики и формирования фондов бюджета развития. Распределение средств бюджета развития должно осуществляться на принципах открытости, прозрачности, доступности и равноправия. Государственный инвестиционный портфель должен содержать как коммерчески окупаемые проекты, так и имеющие косвенный экономический эффект реализуемых проектов. Помимо механизмов бюджета получают возможность финансирования реального сектора экономики накопительные пенсионные фонды и страховые организации путем расширения спектра возможных вложений своих активов в корпоративные ценные бумаги и акции казахстанских предприятий, прошедших листинг на Казахстанской фондовой бирже [3].

В связи с этим следует продолжать мероприятия по формированию современной инфраструктуры страхового рынка, повышению финансовой устойчивости страховых организаций. В условиях, когда в Казахстане имеются объективные препятствия для создания и функционирования полноценных и самоокупающихся инвестиционных фондов как институтов аккумулирования накоплений мелких инвесторов, нужно разработать механизмы по привлечению сбережений немногочисленной, но относительно обеспеченной прослойки населения (в том числе через систему доверительного инвестиционного управления деньгами и ценными бумагами).

Активное государственное участие в экономике не должно ограничиваться проведением перечисленных мероприятий. Государству необходимо стать собственником стратегически важных для национальной экономической безопасности отраслей экономики.

Успех проведения государством широкомасштабной инвестиционной деятельности будет зависеть от эффективности управления государственной собственностью и внешним долгом, собираемости налогов, преодоления коррупции.

Другой сферой приложения государственного регулирования является фондовый рынок, требующий проведения мероприятий по привлечению на фондовый рынок внутренних инвесторов, формированию различных форм коллективного инвестирования, поощрению новых эмитентов к листингу, активизации обращения ценных бумаг на вторичном рынке. Для расширения деятельности институциональных инвесторов необходимо:

1) создать новые возможности инвестирования на казахстанском фондовом рынке за счет выпуска различных финансовых инструментов: акций, корпоративных облигаций, ипотечных облигаций, производных ценных бумаг;

2) повысить надежность и безопасность инвестирования средств на фондовом рынке за счет ограничения операций на неорганизованном рынке.

Для выведения на фондовый рынок новых эмитентов требуется:

1) законодательно определить максимальный размер активов предприятия, при превышении которого предприятие должно переводиться в организационно-правовую форму акционерного общества;

2) продажу госпакетов акций казахстанских предприятий, не имеющих стратегического значения, проводить через фондовый рынок. При этом размещение акций должно производиться среди широкого круга разных не аффилированных между собой инвесторов.

Помимо мер прямого воздействия на процессы насыщения фондового рынка корпоративными инструментами, государство может применить косвенные формы регулирования, заключающиеся в стимулировании формирования инвестиционных институтов (взаимные фонды, трастовые компании), упрощении доступа населения к инструментам фондового рынка.

Повышение привлекательности негосударственных ценных бумаг для инвесторов требует принятия мер по обеспечению уровня раскрытия информации и прозрачности деятельности участников фондового рынка, соответствующего международным стандартам [4].

Другим немаловажным аспектом является регулирование иностранных капиталовложений как важный источник финансовых средств, технологий, опыта в области менеджмента и маркетинга, Казахстан не должен допускать ущемления своих национальных интересов в результате непоследовательной и нечеткой политики.

Правовые и административные меры с точки зрения национальных интересов должны обеспечить условия, отвечающие задачам привлечения иностранных инвестиций и интересам самих инвесторов. Вместе с тем необходимо разработать механизмы, позволяющие блокировать или, по крайней мере, ослаблять нежелательные для экономики Казахстана последствия от деятельности иностранных инвесторов.

Приоритетом для привлечения иностранных инвестиций должны стать обрабатывающие отрасли промышленности, за счет которых возможно создание технологически сложных производств с применением современных методов маркетинга и менеджмента.

При регулировании деятельности прямых иностранных инвесторов необходимо законодательно утвердить меры контроля за исполнением обязательств по инвестированию в основной капитал предприятий и по выполнению норм экологической безопасности.

Важным инструментом воздействия на иностранные инвестиции станут инвестиционные преференции (налоговые и таможенные льготы, государственные натурные гранты). Система государственной поддержки иностранных и отечественных инвесторов должна предусматривать более жесткую зависимость получения инвестиционных преференций от выполнения обязательств инвесторов по вложению инвестиций в основные средства, а также оздоровление конкурентной среды за счет замены освобождения от уплаты налогов ее отсрочкой (ускоренная амортизация) и отмены льгот по земельному налогу [5].

В казахстанской экономике, характеризующейся несбалансированной структурой, стимулирование инвестиционной активности невозможно без целенаправленного регулирования государством денежных потоков, уровня процентных ставок, масштабов накопления и сбережения. Ориентация накоплений на инвестиционные цели, обеспечивающие возможность повышения темпов экономического развития, во многом могут быть достигнуты в результате проведения политики активного воздействия на уровень процентных ставок в интересах развития национального производства. В этих целях необходимо использовать прямые и косвенные методы целевого регулирования денежных потоков и трансформации внутренних накоплений в инвестиции, в частности путем совершенствования системы государственных банков развития, ссудо-сберегательных ассоциаций и иных специализированных кредитных институтов, установления определенных нормативов кредитной политики для банков второго уровня, ставок льготного налогообложения.

Большая инвестиционная направленность банковской деятельности могла бы способствовать таким позитивным изменениям как: ориентация банков не только на кредитование, но и на инвестирование; использование банками новых инвестиционных технологий; увеличение скорости денежного оборота; более четкая ориентация ссудного процента на учетную ставку Национального Банка; внедрение в практику эффективных механизмов снижения банковских рисков.

Одними из основных институциональных инвесторов являются накопительные пенсионные фонды, средства которых могут быть направлены на инвестиционные цели экономики. Но, пенсионные накопления в силу своей специфики, как правило, размещаются в долгосрочные финансовые инструменты и редко участвуют в спекулятивных операциях на фондовом рынке.

На наш взгляд, для повышения эффективности использования этих средств, необходимо устранить некоторые организационно-правовые препятствия и создать более благоприятные условия для инвестиционных вложений, такие как: совершенствование законодательства по регулированию деятельности АО и системы налогообложения операций с ценными бумагами; расширение числа участников РЦБ, обеспечить полное соответствие казахстанского бухгалтерского учета МСФО; разработать механизм привлечения сбережений в реальный сектор экономики через коллективные формы инвестирования.

Таким образом, для оживления инвестиционной активности необходима система неотложных мер государственного регулирования, которая должна включать: рациональное использование государственных и частных инвестиций; совершенствование механизма формирования государственных инвестиционных программ; определение конкретных направлений инвестиционной деятельности с целью восстановления воспроизводственных процессов в экономике; содействие со стороны государства развитию рынка ценных бумаг и созданию эффективной системы трансформации сбережений в инвестиции; реорганизацию банковской сферы с целью усиления инвестиционной ориентации их финансовых ресурсов; продолжение работы в направлении по созданию эффективной системы гарантирования инвестиций, направляемых в сферу производства; совершенствование амортизационной политики для увеличения собственных средств предприятий на инвестиционные вложения.

Список литературы:

1. Иванов Г.И. Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования. - Ростов н/Д: Феникс, 2015. - 352 с.
2. Гендер М.И. Инвестиционный климат стран СНГ // Business central Europe, 15.12. 2016.- 7. - С.24-27.
3. Дейнеко А.В. Привлечение иностранных инвестиций в экономику Казахстана: состояние и развитие процесса //Капитал, инвестиции, технологии.- 2017, - 1. – С. 15-19.

4. Епбаева А.С. Инвестиционные возможности регионов Казахстана // Капитал, инвестиции, технологии.- 2015, - 10. – С. 9-12.

5. Нурланова Н.А., Бейсенбина А.К Оценка потенциальных инвестиционных возможностей регионов // Капитал, инвестиции, технологии.- 2017, - 11. – С. 29-32.

УДК 620.9

СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

БАЙДАЛИНОВА А.С.,

Докторант PhD, АО «Финансовая академия»

Одним из основных критериев эффективности функционирования государства является его способность обеспечить национальную безопасность. Энергетическая безопасность, является важной составляющей национальной безопасности. Обеспечение населения энергией является одной из главнейших проблем, решение которой определяет устойчивое развитие страны, то есть развитие без истощения экономических, экологических и социальных ресурсов и без переноса непропорционально тяжелого бремени на будущие поколения.

Мировой Энергетический Совет определяет энергетическую безопасность как уверенность в том, что энергия будет иметься в распоряжении в том количестве и того качества, которые требуются при данных экономических условиях.

Понятие "энергетическая безопасность" впервые было введено промышленно-развитыми странами с рыночной экономикой в 1947 году, когда в США был принят законодательный документ, регламентирующий действия государства в сфере обеспечения национальной безопасности.

Энергетическая безопасность рассматривается прежде всего с точки зрения отдельных государств и трактуется как ключевая составляющая национальной безопасности. Очевидно, что для разных групп стран, в зависимости от их обеспеченности энергетическими ресурсами («страны-потребители», «страны-экспортеры», «транзитные страны»), энергетическая безопасность приобретает различные измерения. В качестве основных факторов энергетической безопасности, актуальных для большинства стран мира, выделяют: диверсификацию поставок, безопасность транзита, наличие необходимых резервов, качественную и своевременную информацию, безопасность инфраструктуры, стабильно функционирующие международные рынки, повышение энергоэффективности, обеспечение стабильного потока инвестиций, научно-технологический прогресс, защиту окружающей среды.

Зачастую большинство ученых-экономистов отмечают военные аспекты энергетической безопасности. Так, по мнению Д. Морана и Д. Рассела, интерес для исследователя представляют прежде всего структурные изменения в области безопасности, связанные с энергетическими интересами. Авторы считают, что риск глобального военного столкновения в настоящее время минимален, несмотря на продолжающиеся вооруженные конфликты локального характера. Тем не менее именно борьба за доступ к энергоресурсам остается наиболее вероятной причиной эскалации насилия [1].

Эту точку зрения разделяет другой ведущий исследователь проблем энергобезопасности -М. Клэр. Он считает, что высокая зависимость мировой экономики от нефти и газа неразрывно связана с риском роста насилия, что может выражаться как в локальных конфликтах, так и в региональном, а потенциально -даже и глобальном противостоянии. На локальном уровне военные аспекты энергетической безопасности, считает исследователь, можно проследить на примере борьбы за ренту, получаемую от экспорта энергоресурсов, внутри добывающих стран. Как отмечает М.Клэр, проблема контроля над энергоресурсами может быть предпосылкой и для террористической деятельности [2].

Потенциально наиболее опасными могут быть конфликты, связанные с интересами крупнейших импортеров энергоресурсов, прежде всего США и Китая, считает М.Клэр. Исследователь детально анализирует энергетические аспекты военной стратегии США, основой которой, по его мнению, во многом остается «доктрина Картера», заключающая во всесторонней защите стран Персидского залива (а в дальнейшем и других ключевых регионов) от угроз, способных нанести вред энергетической безопасности США. Стратегию усиления военного присутствия в богатых энергоресурсами странах и регионах в настоящее время реализует и Китай, установивший тесные военные связи с таким странами, как Судан и Нигерия. Таким образом, на Африканском континенте, считает М.Клэр, существует риск столкновения интересов США и Китая, что потенциально может привести к военному конфликту.

Глобальный рынок энергоносителей служит своеобразной гарантией против рисков вооруженных конфликтов, считают представители неолиберальной школы. Так, К.Дж.Феттвейс утверждает, что перспектива военного противостояния в борьбе за энергоресурсы маловероятна прежде всего из-за того, что глобальная торговля энергоносителями отвечает интересам и поставщиков энергоресурсов, и стран-импортеров. Любые возможные осложнения для торговли энергоносителями, которые могут возникнуть из-за военного конфликта, представляют угрозу для всех участников рынка. Кроме того, уже сама по себе высокая

стоимость вооруженных операций не оправдывает цель захвата месторождений: купить нефть проще и дешевле, считает исследователь. По его мнению, низкая вероятность «войн за ресурсы» обусловлена еще и общей тенденцией снижения числа и интенсивности военных конфликтов в современном мире [3].

Отдельно можно упомянуть и о трактовке проблем энергетической безопасности в рамках исследований школы международной политэкономии. Так, ведущая представительница этой школы Сьюзен Стрэндж относит энергетику к «вторичным структурам силы» (secondary power structures), которые играют ключевую роль в обеспечении четырех первичных структур: безопасности (security), финансов (finance), производства (production) и знания (knowledge). По мнению С. Стрэндж, изучение энергетической сферы требует выработки нового, комбинированного подхода, в котором в полной мере учитывается влияние политических факторов на энергетические рынки и, наоборот, влияние этих рынков на политику [4].

Именно сочетание различных теоретических концепций и их элементов характерно для большинства современных исследований. Многие авторы признают как роль государственных игроков и конфликтный потенциал соперничества за доступ к энергоресурсам, что в большей степени характерно для неореализма, так и роль международных институтов и глобальных рынков. Нельзя также отрицать и значение идей и представлений, оказывающих большое влияние на восприятие проблем энергетической безопасности и нередко становящихся основой для принятия политических решений. Так, Энн Корин и Гал Луфт, основатели американского Института анализа глобальной безопасности (Institute for the Analysis of Global Security), в своих работах не отрицают роли международного сотрудничества в энергетической сфере. По их мнению, изучение проблем энергетической безопасности требует многодисциплинарного подхода, объединяющего экономические, геополитические и технологические сферы [5].

Д.Ергин считает, что центральную роль в области глобальной энергетической безопасности в настоящее время играет вся цепочка поставок - от поставщиков до потребителей [6]. Он выделяет десять принципов энергетической безопасности, которые играют важную роль для всех игроков: диверсификация, запас прочности (security margin), качественная и своевременная информация, сотрудничество между странами-поставщиками и странами-потребителями, расширение системы МЭА путем включения Китая и Индии, стабильность инфраструктуры и всей цепи поставок, хорошо функционирующие рынки, энергоэффективность (в том числе для снижения экологического вреда), обеспечение потока инвестиций, развитие новых технологий.

Дж.А. Станислау пишет о сложных взаимоотношениях между поставщиками и потребителями энергоресурсов, однако подчеркивает, что и те, и другие заинтересованы в налаживании сотрудничества, основанного на взаимозависимости. Ключевым аспектом развития энергетической сферы он считает разработку и внедрение новых технологий, в чем заинтересованы и потребители, и поставщики, а также построение системы контроля над выбросами углекислого газа для минимизации экологического вреда [7].

В зарубежных источниках под энергетической безопасностью зачастую понимают в большей степени как «безопасность предложения» - создание гарантированных внутренних и внешних источников энергии в целях преодоления внешней энергетической зависимости. Об этом свидетельствуют даже формулировка названия энергетической стратегии ЕС, звучащая как «Стратегия обеспечения безопасности предложения энергоресурсов». Подобный подход отражает видение проблемы энергетической безопасности исключительно странами-импортерами.

В таблице 1 представлены определения и измерения энергетической безопасности с позиции различных авторов.

Таблица 15 - Обзор определений и измерений энергетической безопасности в литературе

№	Определение энергетической безопасности	Автор(ы)
	Надежный и адекватный запас энергии по разумным ценам	Yao L, Chang Y. [8]
	Постоянное обеспечение адекватной и надежной поставки энергии по разумной цене в любой момент времени в краткосрочной и долгосрочной перспективе "	Ugaz P. [9]
	Постоянная доступность достаточной энергии в различных формах по доступным ценам	Kunz A. [10]
	Способность экономики гарантировать бесперебойную и своевременную поставку энергоресурсов с ценой на энергоносители на уровне, который не будет отрицательно влиять на экономические показатели экономики	Lakić N. [11]
	Адекватность энергоснабжения по разумной цене	Abdo H, Kouhy R. [12]
	Как справедливо предоставлять доступным, доступным, надежным, эффективным, экологически безопасным, проактивно управляемым и социально приемлемым энергетическим услугам конечным пользователям	Sovacool BK. [13]
	Наличие энергии в любое время в различных формах, в достаточных количествах и надежном снабжении по разумным ценам без неприемлемого или необратимого воздействия на экономику и окружающую среду	Erdal L, Pektaş AO, Ozkan O, Özkan F. [14]
	Равным образом предоставляя потребителям доступные, надежные,	Phdungsilp A. [15]

	эффективные, экологически безопасные, активно управляемые и социально приемлемые энергетические услуги	
	Непрерывное предоставление жизненно важных энергетических услуг	Bhattarai N. [16]
	Низкая уязвимость жизненно важных энергетических систем	Guivarch C, Monjon S. [17]
	Имея доступ к доступной энергии без необходимости чрезмерно преследовать свои политические, охранные, дипломатические или военные меры	O'Sullivan ML. [18]
	Оценка различных типов рисков в энергетической системе и разработка стратегий и политики для управления этими рисками	Kucharski J, Unesaki H. A [19]
	Мера, которая определяет три основных измерения: цена, надежность и устойчивость	Franki V, Višković A. [20]
	Безопасность национального энергетического сектора, в частности, относится к адекватному и стабильному объему энергоснабжения для удовлетворения спроса и функционирования в экономике страны	Kanchana K, Unesaki H. [21]
	Как энергоснабжение, адекватные и стабильные цены за счет критической защиты инфраструктуры, способствуя поддержанию и повышению экономической эффективности	Georgescu C. [22]
	"Эффективное управление поставками первичной энергии из внутренних и внешних источников, надежность энергетической инфраструктуры и способность поставщиков энергии удовлетворять текущие и будущие потребности"	WEC, World Energy Council. [23]
	Обеспечение бесперебойных энергетических услуг приемлемым, справедливым, эффективным и экологически безопасным способом	Narula K, Reddy BS. [24]
	Обеспечение доступности разнообразных энергетических ресурсов в устойчивых количествах по доступным ценам, поддержки экономического роста, содействия мерам по сокращению масштабов нищеты, не наносящих вреда окружающей среде, и принимая во внимание потрясения и нарушения	Kumar S, Goteti NS, Savargaonkar P. [25]
	Ситуация, в которой люди имеют надежный доступ к социально приемлемым услугам по генерированию или предоставлению энергии на уровне, достаточном для обеспечения устойчивой жизни	Hossain Y, Loring PA, Marsik T. [26]
	такое состояние общества и экономики, которое позволяет на основе эффективного использования топливно-энергетического потенциала поддерживать необходимый для социально-экономического развития страны уровень энергопотребления, оптимальный с точки зрения коммерческих критериев уровень экспорта на мировые энергетические рынки, а также достаточный для интересов России и стран СНГ уровень взаимодействия с ТЭК стран Содружества	Зыков К.С. [27]
	Энергетическая безопасность рыночной экономики - это обеспеченность экономики ТЭР по стоимости, при которой, с одной стороны, возможно воспроизводство в отраслях ТЭК, а, с другой стороны, когда в основных отраслях национальной экономики производится положительная добавленная стоимость	Грязнов Л. [28]
	гарантия защищенности граждан и государства от угроз нарушения доступа к энергоресурсам, вызванных проявлением неблагоприятных природных, техногенных, внутри- и внешнеполитических, социально-экономических и других факторов	Миронов Н. [29] Жизнин С. [30]
	является одной из основ независимости любой страны и достигается: наличием достаточного объема первичной энергии, техническим и технологическим потенциалом по его преобразованию в требуемый вид энергии, возможностью транспортирования различных видов энергии до любых регионов страны.	Б. К. Алияров, М. Б. Алиярова. [31]
Примечание- составлено автором		

В целом, рассматривая приведенные выше определения понятия "энергетическая безопасность", можно заключить, что каждое из них характеризует тот или иной аспект данной сущностной категории и может войти составной частью в единую концепцию энергобезопасности, а их совокупность может создать целостное обобщенное представление о ее сущности с экономических позиций. Именно поэтому, если следовать более легким путем, можно было бы попытаться синтезировать единое определение из частных формулировок, представленных выше, последовательно перечисляя отдельные признаки понятия энергетической безопасности, в результате чего удалось бы достичь необходимой полноты охвата всех признаков данной категории. Но такое многословное определение не обладало бы высокой степенью

общности, на основе которой можно было бы организовать четкую логическую схему исследования факторов, определяющих уровень энергетической безопасности региона.

Список литературы:

1. Moran D., Russell J. Energy security and global politics: The militarization of resource management. New York, Routledge Publ., 2009. 245 p.
2. Clare M. There will be blood: Political violence, regional warfare, and the risk of great-power conflict over contested energy resources. Korin A., Luft G. Energy security challenges for the 21st century: A reference handbook. Westport, Praeger Publ., 2009, pp. 44-66.
3. Fettweis C.J. No blood for oil: Why resource wars are obsolete. Korin A., Luft G. Energy security challenges for the 21st century: A reference handbook. Westport, Praeger Publ., 2009, pp. 66-78.
4. Strange S. States and markets. 2nd Rev. ed. London, Continuum International Publishing Group, 2004. 280 p.
5. Korin A., Luft G. Energy security challenges for the 21st century: A reference handbook. Westport, Praeger Publ., 2009. 372 p.
6. Yergin D. The Fundamentals of Energy Security. Testimony to the Committee on Foreign Affairs, US House of Representatives. Hearing on Foreign Policy and National Security Implications of Oil Dependence, March 22, 2007
7. Stanislaw J.A. Resource nationalism, the global scramble for energy, and the need for mutual interdependence. Deloitte Center for Energy Solutions, 2009. Available at: http://www.deloitte.com/view/en_US/us/Industries/power-utilities/d55d1ec6f6001210VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm.
8. Yao L, Chang Y. Energy security in China: A quantitative analysis and policy implications. Energy Policy 2014;67:595-604.
9. Ugaz P. Prospects for a transit regime on energy in the WTO. Agenda Internacional 2012;18(29):247-298.
10. Kunz A. Indian energy security. Nuclear energy policy. Prague, Czech Republic: Charles University in Prague; 2012.
11. Lakić N. Energy security of the republic of Serbia. International Journal of Economics & Law 2013;9(9):77-86.
12. Abdo H, Kouhy R. Readings in the UK energy security. Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy 2016;11(1):18-25.
13. Sovacool BK. An international assessment of energy security performance. Ecological Economics 2013;88:148-158.
14. Erdal L, Pektaş AO, Ozkan O, Özkan F. Security of energy supply in Japan: A key strategy and solutions. International Journal of Global Warming 2015;7(1):128-159.
15. Phdungsilp A. Assessing energy security performance in Thailand under different scenarios and policy implications. Energy Procedia 2015;79:982-987.
16. Bhattarai N. National energy demand projection and analysis of Nepal. Vienna, Austria: Vienna University of Technology; 2015.
17. Guivarch C, Monjon S. Identifying the main uncertainty drivers of energy security in a low-carbon world: The case of Europe. Energy Economics In press; <http://dx.doi.org/10.1016/j.eneco.2016.04.007>
18. O'Sullivan ML. The entanglement of energy, grand strategy, and international security. In: Goldthau A, editor. The Handbook of Global Energy Policy. West Sussex, UK: Wiley-Blackwell; 2013. p 30-47
19. Kucharski J, Unesaki H. A policy-oriented approach to energy security. Procedia Environmental Sciences 2015;28:27-36.
20. Franki V, Višković A. Energy security, policy and technology in South East Europe: Presenting and applying an energy security index to Croatia. Energy, 2015; Volume 90, Part 1:494-507.
21. Kanchana K, Unesaki H. Assessing energy security using indicator-based analysis: The case of ASEAN member countries. Social Sciences 2015;4(4).
22. Georgescu C. Energy terrorism security of energy in Romania and European union NATO's role in security of energy endogenous and exogenous influencing factors. Knowledge Horizons. Economics 2015;7(2):172.
23. WEC, World Energy Council. 2015 world energy issues monitor, energy price volatility: The new normal. London, UK: World Energy Council; 2015.
24. Narula K, Reddy BS. A SES (sustainable energy security) index for developing countries. Energy 2016;94:326-343.
25. Kumar S, Goteti NS, Savargaonkar P. Co-benefit technologies, green jobs, and national innovation systems. In: Lohani BN, Kawai M, Anbumozhi V, editors. Managing the Transition to a Low-Carbon Economy: Perspectives, Policies, and Practices from Asia. Tokyo, Japan: Asian Development Bank Institute; 2016.
26. Hossain Y, Loring PA, Marsik T. Defining energy security in the rural North—Historical and contemporary perspectives from Alaska. Energy Research & Social Science 2016;16:89-97.
27. Зыков К.С. Энергетическая безопасность как составляющая экономического развития России // Экономическая и энергетическая безопасность регионов России. - Пермь, 2003.

28. Грязнов Л. Тезисы по энергокризису // Экологические системы. - 2002. - № 2.
29. Миронов Н. . Международная энергетическая безопасность: учеб. пособие / МГИМО (У) МИД России, Междунар. ин-т топливно-энергетического комплекса. М. : МГИМО, 2003.
30. Жизнин С. Российская энергетическая дипломатия и международная энергетическая безопасность (геополитика и экономика) // Балтийский регион. 2010. No 1. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskaya-energeticheskaya-diplomatiya-i-mezhdunarodnaya-energeticheskaya-bezopasnost-geopolitika-i-ekonomika>.
31. Аналитическое исследование: «Казахстан: энергетическая безопасность, полнота преобразования и потребления энергии и устойчивое развитие энергетики» (состояние и перспективы). Б. К. Алияров, М. Б. Алиярова. LEM (Лем), 2016 г. 33бс.

УДК: 339.138/574

МАРКЕТИНГ ВПЕЧАТЛЕНИЙ В ТУРИЗМЕ

БЕКИШЕВА Ш.Т.

магистр экономических наук, ст. преподаватель
Кафедра «Туризма и ресторанное дело»

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

На современном этапе развития маркетинговых коммуникаций продавцам приходится все больше думать не только о продаже товара или услуги, но и о разработке и поставке потребителю позитивных впечатлений. Именно поэтому, актуальным направлением является развитие впечатлений и управление ими. Главной целью маркетинга впечатлений является построение прочной эмоциональной взаимосвязи между продавцом и потребителем. Возможность создать максимально яркие впечатления дает событийный маркетинг (ивент-маркетинг). Ивент - один из основных инструментов маркетинга впечатлений, способствующий достижению определенных целей и решению бизнес-задач. Для этого необходима креативная концепция, которая проходит через все действие мероприятия и позволяет завоевать эмоции целевой аудитории. Если потребитель воспринимает концепцию, то положительный эффект ивента обеспечен.

Событие, прикрепленное к имиджу должно быть эмоционально окрашенным, что обеспечивает возникновение у потребителей ярких впечатлений и приверженность к бренду. Для этого организаторам необходимо предложить целевой аудитории не просто развлечение, а настоящее впечатление с эффектом новизны. Потребителя эмоционально настраивают презентации продуктов, которые поражают, остаются в сознании и строятся на максимальном вовлечении, действуя на органы чувств. Но не стоит упускать из внимания тот факт, что впечатления - это лишь возможный результат маркетинговых коммуникаций. Все зависит от правильно выбранной аудитории, концепции и других параметров.

Презентация продукта должна быть креативной и иметь концепцию, проходящую через все действие мероприятия. Одним из таких мероприятий может стать интересная экскурсия. Эффективность акции заключается в любопытстве человека, который после поделится впечатлениями с родственниками и друзьями. Презентация в виде конкурса на сообразительность, в ходе которой задаются несложные вопросы, демонстрирует не только возможности продукта потребителю. При выводе на рынок нового продукта можно устроить обучающий курс или шоу, демонстрирующее правильное приготовление, употребление или применение продукта. Этот метод уже взяли на вооружение некоторые рестораны, где приготовление блюд происходит в присутствии заказчиков. Заинтересовать потребителя может театрализованный скандал в ходе презентации нового продукта в единичном экземпляре, на покупку которого существует двое претендентов, заранее договорившихся с менеджером о его продаже[1].

Наиболее распространенными формами ивент-маркетинга являются open-air, road-shows, клубные вечеринки, выставочные мероприятия и фестивали. При проведении подобных акций необходимо отталкиваться от специфики проекта и маркетинговых целей. Road-shows, к примеру, охватывают большую аудиторию и дают бесконечные возможности для креатива. Клубные вечеринки позволяют приблизить потребителей к миру бренда с помощью декораций, света, музыки и фейерверка.

Важным аспектом является тот факт, как именно воздействует на потребителей маркетинг впечатлений:

- во-первых, потребители на фоне впечатлений лучше запоминают информацию о продукте;
- во-вторых, потребители отождествляют продукт с приятными эмоциями, которые получают во время представления;
- в-третьих, потребители лучше воспринимают то, что производитель предлагает ненавязчиво: у потребителя складывается ощущение собственного выбора;
- в-четвертых, благодаря эмоциональной вовлеченности полученный положительный эффект сохраняется надолго;
- в-пятых, позитивные переживания обеспечивают продукту полную лояльность [2].

Таким образом, маркетинг впечатлений укрепляет бренд и является основой для его коммуникации. Впечатления - то, что происходит до продукта, бренда и, потому что графические символы с фирменным стилем формируют их в сознании потребителей. Так взаимосвязанное использование основных элементов маркетинга впечатлений в условиях растущей конкуренции на рынках заставляет производителей не останавливаться на разработанной маркетинговой стратегии и сформированном бренде, продукте.

Сейчас в сфере маркетинга люди пересыщены рекламой. Для того чтобы вызвать у них ответную реакцию на маркетинговые усилия, нужно что-то положительно воспринятое и запоминающееся.

Маркетинг впечатлений погружает потребителя в мир продукта. «Каждое впечатление возникает как следствие «соприкосания» поставленного действия и состояния человека». Главной проблемой в отношениях покупателя и продавца- это присутствие невидимых барьеров. Они возникают в случае агрессивного желания продавца навязать свой товар. Покупатель очень часто воспринимает консультирование продавца, как навязывание продукта. Тем сама барьер становится больше и потребитель отказывается от покупки, если она действительно была выгодна для него. Чтобы не потерять своего клиента, нужно использовать маркетинг впечатлений, который позволит сокращать дистанцию между продавцом и покупателем. Основным механизмом маркетинга впечатлений заключается в изменении последовательности действий в цепочке взаимоотношений.

При обычных маркетинговых действиях цепочка состоит следующим образом: влияние маркетинговых инструментов; решение о покупке; покупка; оценка товара.

Маркетинг впечатлений действует немного по-другому: влияние маркетингового инструмента; оценка; решение о покупке; покупка.

Последовательность инструментов очень сильно влияет на потребителя. Покупатель убеждается в ценности потребительских свойств товара до его покупки. У потребителя возникает впечатление, что он сам принял решение о покупке, это подчеркивает его индивидуальность и повышает самооценку.

Главной задачей маркетинга впечатлений – воздействие на эмоции человека. Какими же способами это можно сделать? В первую очередь нужно выявить желание круга потребителей, что им важно, что является полезным, нужным и чего им хочется. Далее «их желания» нужно представить в качестве свойства предлагаемого товара. Акцент можно сделать на экологичность, модность, оригинальность, эксклюзивность. Далее очень важно обратить на дизайн. Следующий шаг - это демонстрация производства товара. Это может быть экскурсия, приготовление блюд в присутствии потребителя. Очень важным является театрализация действия. Нужно создать историю своего продукта. Один из методов привлечения клиента является-предоставление потребителю попробовать продукт до его приобретения. Потребителя не заставляют в принудительной форме купить товар, он может делать выбор. Продажа перестает быть просто обменом товара или услуги на деньги, продавец становится поставщиком позитивных впечатлений.

Рассматривая понятие туристского маркетинга как «систематическое изменение и координацию деятельности туристских предприятий. Цель таких изменений заключается в том, чтобы наиболее полно удовлетворять потребности определенных групп потребителей, учитывая при этом возможности получения соответствующей прибыли». Исходя из этого, основные принципы туристского маркетинга заключаются в следующем: Нацеленность на достижение конечного практического результата туристской деятельности, то есть эффективная реализация туристских услуг на рынке и овладение определенной долей данного рынка. Направленность туристской организации не на сиюминутный, а на долговременный стратегический результат маркетинговой работы. Это требует особого внимания к прогнозным исследованиям, разработке на их основе результатов новых туристских услуг, обеспечивающих успешную деятельность компании. Применение тактики и стратегии активного приспособления к требованиям и предпочтениям потенциальных покупателей туристских услуг с одновременным воздействием на них. Комплексный подход к достижению поставленных целей турфирмы, поскольку успех обеспечивается только всей совокупностью взаимосвязанных между собой средств маркетинга. Реализация этих принципов обеспечивает высокую эффективность деятельности туристских предприятий. Из вышесказанного можно сделать вывод, что главной целью маркетинга в туризме является продвижение таких тур услуг, которые будут представлять собой ценность в глазах клиентов, а также создадут мотивацию для покупки и удовлетворения их истинных потребностей.

Индустрия туризма имеет свои особенности, которые отличают ее не только от торговли товарами массового потребления, но и от других форм торговли услугами. Эти особенности, прежде всего, обусловлены специфическим характером турпродукта. Турпродукт состоит из трех частей: тура (туристская поездка по определенному маршруту); туристско-экскурсионных услуг (размещение, питание, транспортировка, экскурсионные программы и другие услуги на маршруте, относящиеся к цели путешествия) и товаров - предметов потребления. Основной туристского продукта является комплексный набор услуг, продаваемый туристам в одном «пакете». В сфере туризма приносимое удовлетворение чаще всего не связано с физическим предметом, как это имеет место с товарами. Потенциальный пользователь не может осмотреть услугу перед ее приобретением. Одна из важных проблем предприятий туристской индустрии - создать положительный имидж фирмы на рынке, престижность ее услуг. Так, например, турагенты не могут продемонстрировать место отдыха во время продажи. Они могут показать только фотографии, тем самым материализовав предлагаемую услугу. Неспособность к хранению. Услуги несохранны, что является следствием их нематериальности. В отличие от товаров ни турфирма, оказывающая услуги, ни пользователь не могут создавать запасы услуг.

Места в отеле или на самолете в случае отсутствия на них спроса в данный момент не могут быть складированы с целью их продажи в будущем. В данном случае предложение услуги означает способность ее производить.

Подверженность сезонным колебаниям. В межсезонье необходимы дополнительные меры стимулирования спроса: низкие цены, различные дополнительные услуги, варьирование различными видами туризма. Вследствие этого могут быть выделены достаточно четко выраженные туристские зоны. Например, по фактору «солнце-море» - курорты Крыма, Кипра, Турции, Болгарии, Египта; по фактору «отдых-лечение» - Карловы Вары, Трускавец, Ессентуки; по фактору «спортивный отдых» - горнолыжные курорты Франции, Австрии, Швейцарии и т.д.

Значительная статичность, привязанность к определенному месту (турбазе, аэропорту, так как их невозможно перенести в другое место). Несовпадение во времени факта продажи туристские услуги и ее потребления. Покупка товаров (услуг) туризма производится за недели или за месяцы до начала их потребления. В этом случае большую роль играет рекламная печатная продукция, предоставляющая наглядную информацию о покупаемом турпродукте и позволяющая создать ощущение выгод, которые могут быть извлечены из его потребления в будущем. Большое значение на стадии продажи турпродукта придается степени достоверности информации, а также надежности продукта (соответствию качества продукта его цене). Потребитель преодолевает расстояние, отделяющее его от продукта и места потребления, а не наоборот. Туристский продукт создается усилиями многих предприятий, каждое из которых имеет собственные методы работы, специфические потребности и различные коммерческие цели. Соответственно, для достижения высокого качества турпродукта необходима тесная взаимосвязь между ними. Непостоянство качества. Услуги индустрии туризма отличаются изменчивостью. Их качество зависит от того, кто их оказывает и при каких условиях. Также услуги чаще всего оказываются и принимаются одновременно, что ограничивает возможности контролировать качество.

На качество туристских услуг оказывают воздействие внешние факторы, имеющие форс-мажорный характер (природные условия, погода, политика в области туризма, международные события и т.д.). Свои специфические особенности имеют также производители и потребители туристских услуг. Спрос на туристские услуги отличается значительной эластичностью в зависимости от многих переменных, некоторые из которых являются независимыми от производителей турпродукта и потенциальных туристов, в то время как другие могут быть изменены и зависят друг от друга. Спрос в туризме выражается количеством прибывших из страны происхождения туристов в страну назначения или расходами, осуществляемыми в стране пребывания. Спрос в туризме можно разделить на потенциальный и действительный. Объем потенциального спроса на туристские товары и услуги определяется количеством человек, которые желают путешествовать. Действительный спрос представлен теми, кто действительно путешествует в данное время и направляется в конкретное место назначения.

Определим общие факторы спроса на туристские услуги: Покупательская способность. Одним из важнейших факторов туризма является высокая степень зависимости между уровнем жизни и интенсивностью путешествий. На платежеспособность клиентов оказывает воздействие немало факторов, среди которых можно обозначить и степень экономического развития самой страны, и размер оплаты труда населения, и уровень инфляции, и уровень безработицы. Таким образом, необходимыми предпосылками возникновения массового туризма, его развития и поддержания высоких объемов спроса является увеличение роста материального благосостояния общества.

Демографическая структура. В данном случае значимым является не размер и рост населения, а изменение возрастной структуры. Для каждой возрастной категории населения необходим «свой» туристский продукт. У каждой категории имеется свой бюджет, что также необходимо учитывать специалистам по маркетингу. К категории демографических факторов имеет отношение и урбанизация, т. е. рост доли городского населения. Она является одним из главных факторов развития массовых видов туризма, так как степень участия населения в туристских поездках прямо пропорциональна степени урбанизации.

Социальные и культурные факторы. Увеличение свободного времени и признание оплачиваемых отпусков способствуют росту спроса на туризм в такой же степени, как и изменения в стиле жизни и предпочтениях. Все больше делается акцент на свободу передвижения, путешествия как средства самовыражения и путь получения новых впечатлений и опыта. Также образование потенциальных потребителей делает интересы людей шире, и тем самым стимулирует спрос на туризм. . Возможность выбора туристских услуг. Объем спроса определяется не только желанием и нуждами, но также покупательской способностью и имеющимся предложением.

Внутри общего спроса, спрос на специфические места размещения, типы туристских услуг и продуктов определяются следующими факторами: Цена и спрос на туристские услуги. Цена - один из главных факторов, определяющих спрос. Решение о путешествии в значительной степени определяются ценовыми показателями. Цена является также важным фактором в конкуренции между туроператорами. Очень часто программы различных туроператоров включают одни и те же дестинации, способы перемещения, отели, экскурсионные туры и т.д. Поскольку продукты различаются минимально, ценовые различия в значительной степени определяют выбор потребителя. Возможности дестинации и предлагаемые услуги. Доступность. Принимаются во внимание способы передвижения, их стоимость, время, необходимое для путешествия и оформления

документов, комфорт, безопасность. Имидж и ассоциации. Здесь важен не только имидж туристской компании, но и общие представления, с которыми ассоциируется конкретное место назначения. Совокупность общих и специфических факторов спроса определяет возникновение и характер поведения потребителей туристских услуг, которые могут быть выражены, например, такими показателями, как: частотность путешествий (количество туристских поездок, совершаемых в исследуемый период, на душу населения); предпочтения в выборе географии туризма; предпочитаемая форма организации тура; представления туриста о цене тура, о торговой марке туристской организации; роль внешних раздражителей в процессе принятия решения о месте проживания (выборе гостиницы), покупке тура и т.д. К особенностям производителей туристских услуг можно отнести такие отличительные свойства, как взаимодополняемость и взаимодействие друг с другом. Это связано с тем, что практически ни одно туристское предприятие не в состоянии самостоятельно организовать тур, обеспечить клиентов всеми необходимыми транспортными средствами, предоставить жилье, организовать питание, развлекательные мероприятия и т.д. Для этого обычно привлекаются соответствующие предприятия и организации, обеспечивающие недостающие звенья в комплексном обслуживании. Тесная взаимосвязь между производителями туристских услуг особенно видима в долгосрочной перспективе, отражающей комплексный характер турпродукта: рентабельность транспортных компаний зависит от загрузки и качества средств размещения, а их выживаемость на рынке определяется качеством достопримечательностей и степенью посещаемости данного направления.

Необходимо определить цели маркетингового исследования в туризме:

1. Выявление значительных проблем. Интенсивность ежедневной бизнес-деятельности оставляет для исполнителей мало времени для того, чтобы сконцентрироваться на проблемных сферах деятельности, которые являются помехой для успешного функционирования предприятия. Выявление причин и проблем, вызывающих неэффективность бизнеса, часто является одним из многих простых вкладов, вносимых исследованиями в управленческий процесс.

2. Поддержание связи предприятия с его целевыми рынками. Исследования в туризме позволяют выявить будущие тенденции, дают возможность лучше понять запросы рынков и проследить происходящие на рынках изменения, чтобы разработать соответствующую политику. Исследования снижают вероятность возникновения риска от неожиданных изменений на рынках. В определенной степени исследование обеспечивает гарантию того, что фирма не будет производить товар, который в связи с произошедшими на рынке изменениями стал уже устаревшим для данного рынка.

3. Снижение расходов. Исследование помогает определить наиболее эффективные методы ведения бизнеса и исключить неэффективные.

4. Разработка новых источников прибыли. Исследования могут привести к открытию новых рынков, новых продуктов и новых вариантов использования продуктов, уже находящихся в продаже.

5. Помощь в стимулировании продаж. Результаты исследования интересны не только для определенной фирмы, но и общества в целом и могут быть использованы в рекламных кампаниях и для стимулирования продаж. Это прежде всего касается исследований потребительских отношений к продукту, услуге и тех исследований, при проведении которых потребителей просят дать оценку определенным товарам и услугам.

6. Создание благоприятного отношения со стороны покупателей. Потребители хорошо относятся к проведению туристскими предприятиями исследований. Они считают, что компании, которые занимаются подобной деятельностью, действительно заботятся о них и прилагают усилия для создания продукта или услуги, которая бы удовлетворила их потребности. Гак, если в преамбуле к анкете указать цель опроса, например повышение качества обслуживания, клиенты будут охотнее отвечать на вопросы анкеты и у них создастся благоприятное впечатление о фирме, как заботящейся о поддержании или улучшении качества предоставляемых услуг.

Таким образом, в современных условиях конкуренции использование маркетинга впечатлений является целесообразным. Фирма на некоторое время использует конкурентные преимущества, так как эмоции сохраняются надолго и бренд лучше запоминается. Маркетинг впечатлений воздействует на потребителей мягче чем другие инструменты маркетинга, что является несомненным плюсом для покупателя.

Список использованной литературы

1. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: Учеб. пособие. Мн.: Новое знание, 2014.- 496 с.
2. Быстров, С.А. Организация туристической деятельности. Управление турфирмой: учеб. пособие / С.А. Быстров. – М.: ФОРУМ; НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 400 с.

DEVELOPMENT OF FRANCHISING IN THE TOURIST INDUSTRY**BESPAYEVA R. S.,**

PhD, senior lecturer

Karaganda economic University of Kazpotrebsoyuz

SHAKHZADINA A.SH.

lecturer

College of Economics, Business and Law

The modern development of tourism in Kazakhstan is characterized by the presence of deep contradictions in its organizational structure, in the direction of development, in the state of qualitative and quantitative characteristics. Market changes have had a decisive impact on fundamental changes in the service sector. The constant aggravation of competition forces tourist enterprises to look for new progressive forms of work, to fight for the quality of services and customer service. Integration processes aimed at improving business efficiency are developing. One of the forms, the most widespread in economically developed countries, which allows to improve the efficiency of both large and small businesses, is the integration on the basis of franchising. This form of integration combines the ability to respond sensitively, quickly and flexibly to the market demands of a small private enterprise with the help of a promoted brand, technological achievements and guarantees of a large company.

In the global market system, franchising is the fastest growing method of business organization. The popularity of franchising is explained by the efficiency and high stability of the business of newly formed enterprises. Franchising is beneficial for business, as it annually creates a lot of small businesses, new types of services, new export opportunities. Thanks to the support of large companies interested in the stable operation of their operator enterprises, there are significantly fewer bankruptcies in this category of small firms.

In addition, franchising is beneficial for society as a whole, as it significantly expands the labor market, allows to more fully meet consumer demand and respond quickly to its change.

One of the main factors determining the development of franchising is the growth of the service sector, which is mainly focused on franchising. The growth of the service sector in many countries where franchising is developing is a long-term trend. Another favorable external factor is the willingness of an increasing number of profitable organizations to develop their business by selling franchises, which is a means of promoting their diversification and market penetration strategies. Some of them need skilled and experienced employees, while others want to maximize potential profits from their sales market.

The success of franchising enterprises in the service sector is evidenced by their wide distribution in more than 70 countries, including Kazakhstan. Currently, the practice of this form of business in our country is not yet widespread, which is largely due to the lack of knowledge of this business model. Work exclusively on Western models without proper adaptation to the specifics of the Russian economy has already begun to fail, so the actual problem is the development of the domestic model of franchising, as well as methodological study of its foundations.

The appearance of franchising in the most typical form belongs to the early nineteenth century. Then there was the so-called system of associated houses, which was used by the brewers of England to maintain the desired volume of sales. The system of "connected houses" has proved to be an effective commercial mechanism and still exists.

Having received the greatest distribution in the XX century, today franchising is the most dynamically expanding and rapidly changing business system. It is practiced as a means of meeting the needs of society in a variety of goods and services.

There was no single exhaustive definition of franchising in the world due to the fact that it has acquired specific features in different countries. The word "franchise" comes from the French word "franchise" (franchise) and means "privilege, privilege, exemption from taxes, contributions" [1]. "Privilege" (from the Latin. Privilegium) means the exclusive right, advantage. This content of this term was the basis for using it as a fundamental one in the name of the system of business integration of enterprises on the basis of franchising in the field of distribution of products and services.

In accordance with the definition of Kazfranch (formerly the Franchising Association (Union) of the Republic of Kazakhstan), "franchising" is a business organization in which a company (franchiser) transfers the right to sell a product or services of this company to an independent person or company (franchisee) [2].

The franchisee undertakes to sell this product or services according to predetermined laws and rules of business, which are established by the franchisor. In exchange for the implementation of all these rules, the franchisee is allowed to use the name of the company, its reputation, product and services, marketing technologies, expertise and support mechanisms. To obtain such rights, the franchisee makes a down payment to the franchisor, and then pays periodic, usually monthly, installments. This is a kind of lease, because the franchisee is never the full owner of the trademark, but simply has the right to use the trademark for the period of payment of monthly fees. The amounts of these fees are stipulated in the franchise agreement and are subject to negotiation.

The franchise package (a complete business system transferred by the franchisee) allows an entrepreneur in the service industry to conduct their business successfully, even without prior experience, knowledge or training in this field”.

A modern economic dictionary defines franchising as a “mixed form of large and small businesses, in which large corporations, parent companies (franchisors) enter into an agreement with small (franchisees) for the right, the privilege to act on behalf of the franchisor. At the same time, a small firm is obliged to carry out its business only in the form prescribed by a large firm, for a certain time and in a certain place. In turn, the franchisor undertakes to supply the franchisee with goods, technology, to render all possible assistance in business”.

Siling S.A. describes franchising as “a form of long-term business cooperation, during which a large company provides an individual entrepreneur or a group of entrepreneurs with a license (franchise) to manufacture products or provide services under the trademark of the company in a limited area, for a term and under the conditions specified in the contract”, and as well as “the process of creating, maintaining and developing the franchise system through the owners of independent enterprises” [3].

Franchising is a relatively new phenomenon for Kazakhstan's economy today. The lack of legal framework is the main obstacle in the development of franchise relations among the participants of the Kazakhstan tourism market. Currently, the main difference between Kazakhstan and foreign franchise systems is the simultaneous expansion of business through the creation of franchise outlets and the development of corporate franchisor enterprises. This is due to the fact that the majority of Kazakh enterprises begins to expand their business through franchising already with its own developed network. Franchising for them is one of the elements of the further development of the system. Important differences of the Kazakhstan franchising from conventional practice are the avoidance of a single contract of franchising and the inability to conclude contracts in the long term [2].

The origin and further development of franchising in Kazakhstan became possible due to the existence of some specialized and non-specialized institutions. Among them:

1. Property Research Institute. It was created to regulate the scope of trademark turnover and register franchise agreements.

2. Eurasian Franchise Assembly. The main task of this agency is to provide advice, on a charitable basis, to entrepreneurs interested in obtaining licenses and franchising.

3. Development Fund "Damu", specializing in supporting small businesses. With his appearance, entrepreneurs got the opportunity to take loans on affordable preferential terms so that they could get a franchise.

Some banks and private-type organizations in Kazakhstan also provide all possible support to public and private enterprises in franchising.

In 2002, the law of the Republic of Kazakhstan “On franchising” was adopted at the legislative level.

Nevertheless, in Kazakhstan today the most civilized form of work in the tourism business is the franchise network.

The first network of travel agencies, which builds its work on the principles of franchising, began its activities in 2011 - a network of travel agencies under the Russian brand “Chain stores last minute”.

The Russian franchise network “Chain stores last minute” is aimed at combining and developing Kazakhstan's travel agencies and tour operators. During 4 months 2 offices of the company were opened in Almaty and 1 office in Astana. There were 12 applications from Kazakhstan travel agencies to join the network.

In 2017, Ukrainian companies actively sold their franchises in Kazakhstan. For example, the Ukrainian network of travel agencies “Let's go with us” in 2017 sold 22 franchises in Kazakhstan, in 2016 only one. The franchise “Let's go with us” has become popular in Kazakhstan. First, the company opened its travel agency in the republic in 2015, and all this time its representatives observed how customers react to offers and tours. Now the company transfers this experience to its franchisees. Secondly, the network of travel agencies focuses on the training of “newbies” and provides them with ongoing support. Thirdly, the company has websites on which all applications are generated, and from the first day of operation, franchisees have access to this database, that is, they receive customers. The company “Let's go with us” has developed and constantly improves the internal CRM system, which helps in doing business, customer accounting, sales, marketing, etc. Now the “Let's go with us” franchise costs from two million to 2.5 million tenge, the price depends on where the travel agency will be located: in the region, in Almaty or Astana [4].

Thus, Kazakhstan's networks use all the advantages of the franchise mechanism: a single brand, a single advertising and pricing policy, strict selection of network members, staff training. Currently, 25% of all travel agencies are members of such networks. Practice shows that franchising is one of the most effective ways of business development for companies that have already achieved success and want to develop further.

On the other hand, franchising is the best opportunity to organize a very reliable own business for a small entrepreneur, a novice businessman.

The success of franchising is based on the following basic principles:

- ongoing collaboration, accessibility and a high degree of trust among the partners;
- mutual benefit and openness of relations;
- willingness to solve problems through negotiations, perception of criticism;
- realism in estimates;

- professionalism expressed in the competence of the franchisor and the originality of the implemented business strategy;
- equality, expressed in the fact that franchisees are independent legal entities and not employees of the franchisor;
- joint market presence;
- support and exchange of information that allows to develop long-term plans, implement new innovation proposals and ideas that can make a profit and improve competitiveness;
- high degree of entrepreneurial initiative;
- planning and forecasting of system prospects;
- ensuring competitive advantage;
- mutual responsibility; regularity and honesty of payments;
- mutual work of the parties-participants on the formation of a reserve of business strength to ensure the overcoming of crisis situations;
- long-term orientation;
- compliance with the rules of work with confidential information;
- maintenance by the parties-participants of high reputation of the trademark;
- well-established supply chain;
- support high level of control.

Franchising is not only a tool for animation of successful business, but also a mechanism of cooperation opportunities. The tourism services sector worldwide is undergoing major changes related to the development of information technology and the overall growth of competition. Consumers today increasingly prefer to arrange their own leisure by the individual booking the necessary services: flights, hotels, tours, etc. The development of loyalty systems, marketing activities of carriers and hotel chains also encourage consumers of tourist services to avoid intermediaries in the chain of organizing their holidays. Thus, we observe two opposite processes: on the one hand, tourist services are becoming more accessible to a wider range of people from year to year, on the other – tourists are gradually abandoning the services of tour operators. Currently, franchising can be considered as a mechanism of diversification of the market of tourist services, as a format of preservation of small tourist business, the situation in which has sharply worsened due to the problems of the economy and the crisis in outbound Kazakhstan tourism.

In conclusion, it should be noted that the creation of franchise networks is currently a promising direction of development of Russian network of tourist structures. Of course, the development of tourism is difficult to predict for the long term, but for the successful development of the market of tourist services is very important to quickly adapt to various changes in the economy, politics, needs, which is a priority for small businesses. In an unstable economy, tourism enterprises should not be limited to the use of a single concept of management of travel agencies in the market. It is advisable to apply the optimal combination of different forms and methods of management for a specific period of time, taking into account the specific conditions in the tourist market and adapting them in detail to their own needs.

References:

1. Gavrilova T.V. Specificity of buying a franchise in the Russian Federation [Text] // Jurisprudence: problems and prospects: materials of the IV Intern. scientific conf. (Kazan, May 2016). – Kazan. – 2016. – p. 154-156.
2. <http://kazfranch.kz/franchise-catalog/>
3. Lyubimova L. A., Plotnikova E. V. Problems and prospects for the development of franchising in the tourist industry. Socio-economic phenomena and processes.– № 4 (016). – 2009. – p. 95-98
4. <https://abctv.kz/ru/news/franshiza-uhodit-iz-fastfuda-i-ritejla>

УДК 378(574)

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА

БЫКОВ А.А.,

канд.экон.наук,

ведущий научный сотрудник СФНЦА РАН, доцент кафедры «Экономическая теория»
Сибирский университет потребительской кооперации

АПК Республики Казахстан (РК) имеет хорошие перспективы для дальнейшего развития: усиливаются экспортные позиции масличного, мясного секторов, по зерну и муке РК - крупнейший экспортер в мире [1]. Но, вместе с тем, переход к рыночным отношениям обострил проблему неравномерного развития регионов, появились новые экономические проблемы, оказывающие влияние на региональное развитие, вызванные открытиями новых ресурсов, миграцией населения, разрывом экономических связей, изменением организационной структуры управления страной.

Региональная специализация хозяйства в большей степени основывается на территориальной дифференциации природных и экономических условий. Там, где условия наиболее благоприятны, возникают предпосылки для организации производства определенных видов продукции, затраты на которые будут меньше, чем при других вариантах размещения аналогичных производств.

В Республике Казахстан валовая продукция сельского хозяйства в 2017 г. составила 4097,4 млрд. тенге, в том числе валовая продукция растениеводства - 2278,3 млрд. тенге, валовая продукция животноводства - 1807,1 млрд. тенге, услуг в области сельского хозяйства - 12 млрд. тенге. В Северо-Казахстанской области валовая продукция составила 498 410,4 млн. тенге, из них валовая продукция растениеводства – 361 264,7 млн. тенге.

Одним из важнейших показателей, характеризующих региональные особенности воспроизводственного процесса, является доля отрасли в объеме производства. В Северо-Казахстанской области традиционно более 30% объема валового продукта формируется сельскохозяйственной отраслью, что свидетельствует об аграрной направленности экономики.

В зависимости от отношений, возникших в зерновом подкомплексе, территорию Казахстана можно разделить на три основные группы:

- 1) ввозящие зерно: Алматинская, Жамбылская, Атырауская, Карагандинская, Кызылординская, Мангыстауская, Южно-Казахстанская области и города Астана и Алматы;
- 2) самообеспечивающие: Актюбинская, Восточно-Казахстанская, Западно-Казахстанская области;
- 3) вывозящие зерно: северные области Республики Казахстан (Северо-Казахстанская, Акмолинская, Костанайская, Павлодарская области).

Производство зерна в Казахстане является ведущей отраслью. Это обусловлено наличием земельных ресурсов, климатическими условиями, сложившимися традициями проживающего населения, геополитическим положением страны.

Основными зерносеющими регионами в Казахстане являются Костанайская, Северо-Казахстанская и Акмолинская области, площади зерновых культур которых составляют 70% зернового клина республики. Северо-Казахстанская область обладает развитым аграрным комплексом и входит в тройку регионов – крупнейших производителей товарного зерна.

Экспортная привлекательность местного зерна и другой продукции растениеводства определяется ее экологической чистотой и высокими вкусовыми качествами. Ежегодно областью экспортируется более миллиона тонн зерна. География экспорта постоянно расширяется, за последние годы казахстанская пшеница поступает в тридцать две страны. Основными покупателями зерна являются Россия, Италия, Турция и др. Кроме экспорта в дальнее и ближнее зарубежье зерно отгружается в регионы Республики Казахстан. Производство пшеницы в областях Северного Казахстана рентабельно и рассматривается в качестве «точки роста» для всей экономики.

Исходя из полученных данных проведенного анализа, можно утверждать, что основную динамику формируют сельскохозяйственные предприятия, которые выступили двигателем экономического роста.

Современные тенденции экономического роста в зерновом подкомплексе Северо-Казахстанской области позволяют выделить ряд структурных тенденций долгосрочного характера.

Первая – акцент формирования экономического роста сместился от домашних хозяйств к сельскохозяйственным предприятиям. Если в России намеченный переход шел постепенно, то в Северо-Казахстанской области акцент в формировании экономического роста зернового подкомплекса значительно раньше перешел от домашних и крестьянских хозяйств к сельскохозяйственным предприятиям.

Вторая тенденция - по своей эффективности в зерновом подкомплексе уклад сельскохозяйственных предприятий на порядок выше, чем уклад крестьянских хозяйств, т.к. экономический рост, создаваемый сельскохозяйственными предприятиями выше по своим основным параметрам, чем аналогичный процесс, формируемый крестьянскими хозяйствами. Вероятно, что в данном процессе будут создаваться новые конструкции в архитектуре роста, состоящие из технико-технологической структуры, мотивации, менеджмента и маркетинга.

Третья тенденция - фермерские (крестьянские) хозяйства в формировании динамики экономического роста зернового подкомплекса области выполняют вспомогательную роль.

Анализ состояния динамики основных ростоформирующих факторов развития зернового подкомплекса Северо-Казахстанской области и его параметров позволяет сделать выводы, которые оказываются реализуемыми на региональном уровне.

Первый вывод - экономический рост формируют организационно-хозяйственные факторы экономического развития зернового подкомплекса, состоящие в постепенной перегруппировке основных ресурсов хозяйственного развития из уклада крестьянско-фермерских хозяйств к укладу сельскохозяйственных предприятий.

Второй вывод - динамика экономического роста, которую создает уклад сельскохозяйственных предприятий, значительно отличается от динамики роста, которую создают хозяйства населения и фермерские (крестьянские) хозяйства. Такие различия можно назвать архитектурой экономического роста. Главными причинами роста в укладе выступают:

- в связи с тем, что в условиях современного Казахстана, более крупные категории хозяйств

работают успешнее на рынке, чем мелкие, государство создает больше условий для их развития, чем мелким производителям;

- более низкая структура производственных и отрицательных транзакционных издержек и, как следствие, более высокая рентабельность. Как показала практика, крупные сельскохозяйственные формирования более «гибки» в условиях рынка и возникающие проблемы они решают с меньшими потерями, чем мелкие сельскохозяйственные формирования. У сельскохозяйственных предприятий более налажены связи, что минимизирует транзакционные издержки в форме недополучения прибыли (невыгодная сбытовая цепочка). С помощью своих возможностей и резервов они минимизируют потери, связанные с невыгодным сроком реализации. Используя финансовые возможности, они могут себе позволить выращивать «элиту» и приобретать новые сорта и как следствие снижать издержки в потерях по качеству. Имея больше сельскохозяйственной техники, они способны маневрировать процессом уборки зерновых и оказывать услуги.

Таким образом, сельскохозяйственные предприятия в большей степени способны повлиять на рост в зерновом подкомплексе, более рационально используя ресурсы и возможности и минимизируя издержки.

Третий вывод - в РК крупные хозяйства более приспособлены к условиям рынка и способны решать вопросы, решение которых затруднено в мелких организациях. Главными причинами здесь выступают следующие:

- в государстве недостаточно сильно развиты необходимые социальные, юридические, технологические и организационно-хозяйственные условия для развития крестьянских (фермерских) хозяйств;

- более высокие транзакционные издержки предприятий малых форм хозяйствования, особенно в форме недополучения выручки (невыгодная сбытовая цепочка и невыгодный срок реализации).

Хозяйства населения практически не представляют никакого интереса для зернового подкомплекса.

Четвертый вывод – архитектура будущего роста в зерновом подкомплексе и сельском хозяйстве в целом будет связана, как видимо, с поведением сельскохозяйственных предприятий.

Сделанные выводы показывают реальное положение дел в зерновом подкомплексе области.

Проведенный анализ позволяет представить следующую архитектуру экономического роста зернового подкомплекса Северо-Казахстанской области.

Конъюнктура внутреннего и внешнего рынка не является основной причиной в выборе производимого продукта. Как выяснилось при росте цен на те или иные сельскохозяйственные товары не происходит расширения посевных площадей под данные культуры. Поэтому манипулирование посевными площадями - не главный механизм, используемый при управлении ростом в зерновом подкомплексе. Этот момент очень положителен, т.к. быстроменяющаяся конъюнктура рынка не влияет на архитектуру роста в зерновом подкомплексе.

Во-вторых - между различными укладами не сформировано в достаточной степени кооперации и интеграции. Все они развивают свой сегмент рынка и производства. Более вероятно, что сложившаяся ситуация во взаимодействии между укладами в зерновом подкомплексе приведет уже даже в ближайшее время к поглощению сельскохозяйственными предприятиями других укладов, например, мелких крестьянских хозяйств.

Третья особенность – если сельскохозяйственные производители выберут в качестве основной образующей конструкции конъюнктуру внутреннего рынка, то им придется оперативно реагировать на запросы рынка при помощи существующих и устаревших технологий зернового производства. А это невозможно. Отсюда возникает необходимость перехода на новые, более совершенные технологии в производстве зерновых культур, что приведет к увеличению затрат по таким направлениям как новые технологии выращивания зерновых культур, переход на новые сорта культур и т.д.

В Республике Казахстан уже происходит плавный переход к инновационно-инвестиционной модели экономического роста. На современном этапе внесение минеральных удобрений ведется более интенсивно, чем органических. Основной целью при производстве зерновых в области является повышение устойчивости и эффективности производства растениеводческой продукции за счет сохранения и повышения почвенного плодородия, внедрения ресурсосберегающих технологий возделывания продукции, адаптированных к условиям природных зон, применение более продуктивных видов и сортов сельскохозяйственных культур.

Для реализации поставленных целей регионального развития в зерновом подкомплексе Северо-Казахстанской области предусматривается решение следующих основных задач: поставка техники и других материальных ресурсов на лизинговой основе; совершенствование работы действующих предприятий с учетом обеспеченности их объемами работ, исходя из экономической эффективности услуг для потребителей; восстановление и изготовление на базе соответствующих организаций агропромышленного комплекса сельскохозяйственной техники оборудования узлов и агрегатов к ним с частичной компенсацией затрат из бюджета республики в г. Астане, г. Павлодаре, г. Петропавловске; централизация технических и финансовых ресурсов для развития семеноводства; создание системы адаптивной интенсификации зернового подкомплекса; оказание со стороны государства содействия зернопроизводителям в освоении инновационных разработок, передового опыта и методов эффективной деятельности в условиях рыночной экономики.

Одной из целей в зерновом подкомплексе остается повышение уровня технической оснащенности

существующего парка машин и развития производства высокоэффективной и конкурентоспособной сельскохозяйственной техники, оборудования и запасных частей, обеспечивающих выполнение основных сельскохозяйственных работ в оптимальные сроки, хранение и переработка продукции зернового подкомплекса.

Список литературы:

1. Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы. Астана, 2017

2. Быков А.А. Резервы снижения транзакционных издержек в зерновом подкомплексе Северо-Казахстанской области за счет современных биржевых инструментов (в рамках кластерной политики) // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2012. Т. 12. № 2. С. 81-91.

3. Быков А.А. Меры государственного регулирования зернового подкомплекса Северо-Казахстанской области, обеспечивающие оптимизацию транзакционных издержек в рамках таможенного союза / А.А.Быков, П.Ю.Чернышев // Инновационные процессы в АПК. РУДН, М. - 2013. С. 196-199.

4. СКО – аграрный Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.goldenbook.kz/index.php?go=Pages&in=view&id=95>.

УДК 631.115.11

ОЦЕНКА НАПРАВЛЕНИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГАЙДУКОВ А.А.,

старший преподаватель,

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

Введение. Многоукладный характер развития аграрной экономики республики предполагает функционирование различных категорий хозяйств и, в частности, хозяйств населения. В Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы выделена отдельная подпрограмма 10 «Развитие и поддержка малых форм хозяйствования», в которой отдельное место отводится личным подсобным хозяйствам (ЛПХ) населения [1]. Следует отметить, что роль данной категории хозяйств в обеспечении продовольственной безопасности страны является значительной, что обусловлено спецификой их деятельности и особенным влиянием на сельский уклад жизни [2, 3]. Специфика личных подсобных хозяйств определяет положительные стороны их деятельности, к которым можно отнести производство трудоемкой продукции нерентабельной или недостаточно прибыльной для крупных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств; снабжение населения диетическими и остродефицитными продуктами питания; производство экологически чистой продукции. Вместе с тем, на различных этапах развития экономики республики функционирование личных подсобных хозяйств имело свои особенности. Соответственно изменялись численность и состав крестьянских хозяйств, а также обеспеченность основными видами ресурсов и эффективность их использования. В связи с этим создание условий для устойчивого развития данной категории хозяйств в перспективе должно основываться на всестороннем анализе их современного состояния и, в первую очередь, оценке основных направлений деятельности.

Основная часть. Известно, что уровень специализации позволяет выявить те виды продукции, с которыми предприятие вступает в общественное разделение труда. Специализацию определенной степени характеризует структура валовой и товарной продукции, структура производственных и трудовых затрат. Специализация - динамический процесс, который постоянно развивается и совершенствуется, но подход к нему должен быть взвешенным, с детальным учетом особенностей производства. Несмотря на то, что традиционно на практике, в зависимости от объекта, различают зональную, хозяйственную и внутрихозяйственную специализацию, на наш взгляд, существует возможность определить специализацию отдельных категорий и, в частности, личных подсобных хозяйств.

Одним из вариантов определения основных направлений производственной деятельности личных подсобных хозяйств может выступать оценка структуры валовой продукции. Это объясняется, главным образом, потребительским характером деятельности ЛПХ. Вместе с тем, сложность решения данной проблемы состоит в недостатке информации о результатах деятельности данной категории, а также не высокий уровень ее достоверности. В связи с этим, по нашему мнению, для расчетов можно использовать только основные виды производимой продукции, производство которых по ЛПХ отражается достаточно полно в данных Национального статистического комитета.

Таблица 1 – Динамика структуры товарной продукции хозяйств населения, %

Вид продукции	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г., п.п.	В среднем за 3 года
Зерно	1,8	1,9	1,8	–	1,9
Картофель	37,0	25,7	31,6	– 5,4	30,1
Овощи	38,2	47,2	47,2	+ 9,0	45,1
Плоды и ягоды	7,8	11,2	7,2	– 0,6	9,3
Молоко	5,8	5,5	4,9	– 0,9	5,6
Скот и птица	3,3	3,2	2,6	– 0,7	2,9
Яйца	6,0	5,2	4,7	– 1,3	5,1
Итого	100	100	100	–	100
Примечание – Составлено автором по данным Национального статистического комитета РБ [4]					

Данные таблицы 1 отражают определенные закономерности в производственной деятельности ЛПХ Республики Беларусь. На протяжении исследуемого периода наибольший удельный вес в структуре производства хозяйств населения республики занимают такие виды продукции, как картофель и овощи. Данные виды продукции являются достаточно трудоемкими и имеют в большинстве организаций общественного сектора невысокую рентабельность, а, зачастую, являются убыточными. Тем не менее, для личных подсобных хозяйств данные виды продукции являются приоритетными благодаря высокой добавленной стоимости.

Также можно отметить, что за анализируемый период в ЛПХ республики сократился удельный вес производства всех видов продукции за исключением овощей. Однако по картофелю прослеживается положительная динамика в 2017 году.

Заключение. В целом по результатам исследования можно сделать вывод о том, что в современных условиях на развитие личных подсобных хозяйств оказывают основополагающее влияние факторы, которые обусловили формирование и становление их как отдельной категории хозяйств. В перспективе, на наш взгляд, ЛПХ будут в дальнейшем развиваться наряду с сельскохозяйственными организациями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, хотя формы и методы их ведения могут претерпеть серьезные изменения.

Список литературы:

1. О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы и внесении изменений в [постановление](#) Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. № 585 [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 11 марта 2016 г., № 196 // Бизнес-Инфо: Беларусь / ООО «Профессиональные правовые системы», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
2. О личных подсобных хозяйствах граждан: Закон Респ. Беларусь, 11 нояб. 2002 г., № 149-З; в ред. Закона Респ. Беларусь от 28 дек. 2009 г. № 96-З [Электронный ресурс] // Бизнес-Инфо: Беларусь / ООО «Профессиональные правовые системы», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
3. Личные подсобные хозяйства. О развитии личных подсобных и иных хозяйств населения // Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mshp.gov.by/print/about/podrazd/eko/fermer/lph/e495e9f56a3152d0.html>. – Дата доступа: 05.10.2018.
4. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь: ред. И.В. Медведева [и др.]. – Минск: [б. и.], 2018. – 234 с.

УДК 620.97- 043.86(574)

О РАЗВИТИИ ЭНЕРГЕТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ЕЛЕУКУЛОВА А.Н.

магистр, старший преподаватель
Университет «Астана»

Электроэнергетический комплекс на современном этапе является приоритетным сектором экономики Республики Казахстан. Энергетика играет важную роль в экономической, социальной сфере любого государства. Политика государства направлена на устойчивое развитие электроэнергетики на базе новых высокоэффективных технологий и постоянного снижения энергоемкости внутреннего валового продукта (ВВП) страны [1].

Основой для энергетики является угольная электроэнергетика. В республике выявлено свыше 300 угольных месторождений. Основные ресурсы связаны с Центральным и Северным Казахстаном [2; с. 4]. В

предыдущие годы в угольную промышленность и в энергетику вложены крупные капитальные вложения и созданы значительные заделы для ее развития в перспективе.

Рассмотрим размещение по территории Казахстана тепло- и электростанций, использующих в качестве топлива уголь, газ и мазут. На рис. 1 показано размещение энергорегионов в Единой энергетической системе (ЕЭС) и их связь с энергосистемами других государств. Основную долю в ЕЭС Казахстана составляет Северный и центральный регион, в котором сосредоточена большая часть (72,7%) электрических сетей 200-500-1150 кВт. Энергетическая система Казахстана связана с энергетическими системами других государств: на севере с Россией, на юге с Узбекистаном и Киргизией.

В таблице 1 показано распределение тепловых электростанций по установленной мощности в регионах ЕЭС в Казахстане.

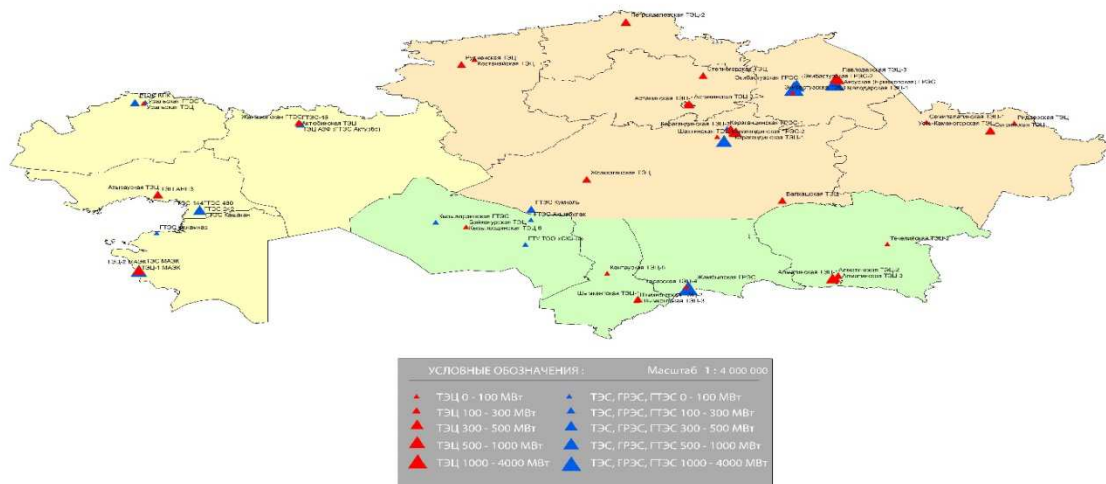
Таблица 2 Классификация электростанций по мощности по регионам ЕЭС в РК

№ п/п	Группы тепловых и/или электростанций по установленной мощности (МВт)	Регионы ЕЭС РК		
		Северный и центральный	Южный	Западный
1	10 -100	9	10	7
2	100-300	7	3	6
3	300-500	5	-	2
4	500-1000	4	1	2
5	1000-4000	2	1	-

Примечание – Составлено автором по данным [1;3]

Среди 119 тепло- и электростанций, использующих в качестве топлива уголь, газ и мазут, 50 % предприятий имеют установочную мощность менее 10 МВт. Среди остальных 59 - 44% составляют предприятия с мощностью до 100 МВт, соответственно до 300 МВт 27,1%, по 11,9% составили до 500 и 1000 МВт, 5,1% до 4000 МВт.

Наибольшее количество тепло- и электростанций расположены в северном и центральном регионе ЕЭС (рис.1). Эта зона энергоизбыточна. Производство электроэнергии составляет более 70% от общего производства электроэнергии в Казахстане и используется тут же 50 % от этого значения. Здесь расположены крупнейшие электростанции Казахстана в виду наличия в этом регионе органического ископаемого топлива.



Примечание – Составлено автором по данным [1;3]

Рисунок 1 Размещение тепло- и электростанций, на территории РК

Энергодефицитными регионами в Казахстане является южный и западный. В Концепции развития топливно-энергетического комплекса (ТЭК) РК до 2030 года поставлена ключевая проблема растущего спроса на энергию в связи с ростом экономики [4].

Состояние энергетической отрасли Казахстана зависит от природных ископаемых: нефти, газа, угля и урана. Казахстан богат природными ископаемыми, вся таблица Менделеева представлена на территории страны. В Республике сосредоточено 88,6% угля, нефти - 86%, газа - 32% от общего количества разведанных в регионе запасов. По оценкам специалистов АО «Самрук-Энерго», в Казахстане объемы потребления электроэнергии в 2015 году составили 101 млрд. кВт*ч, а в 2030 году составят 145 млрд. кВт*ч. Согласно Мастер-плана развития электроэнергетической отрасли Республики Казахстан до 2030 года для обеспечения

дальнейшего развития экономики страны необходимо довести объемы выработки электроэнергии к 2030 году до 150 млрд. кВт*ч. Потенциал экспорта в 2030 году составит порядка 6 млрд. кВт*ч при полном обеспечении внутренних потребностей. В целях реализации данных планов планируется до 2030 года восстановление существующих и строительство новых мощностей с увеличением установленной мощности: ТЭС с применением чистых угольных технологий – на 7,2 ГВт; ГЭС – на 0,7 ГВт; ВИЭ – на 3,4 ГВт; возможное строительство АЭС – на 0,9 ГВт

Ежегодно повышаются цены на углеводородное сырье, запасы которых также исчерпываются. К тому же все возрастающая экологическая нагрузка на окружающую среду при использовании угля, нефти и газа заставляет многие страны, в том числе и Казахстан, подталкивают к использованию нетрадиционных возобновляемых источников энергии [5].

Высокая энергоемкость и обеспечение большей части Республики теплом системой централизованного теплоснабжения энергетика Казахстана является стратегической отраслью экономики страны. Наивысшие показатели выработки и потребления электроэнергии приходятся на осенне-зимний период. Приблизительно три четверти электроэнергии производится в Восточно-Казахстанской, Павлодарской, Карагандинской и Алматинской областях, а оставшиеся 30 % на другие десять. При этом крупнейшими энергопроизводящими предприятиями считаются АО «ЕЭК», Экибастузкая ГРЭС-1, ГРЭС «Казахмыс Энерджи», АО «АлЭС», АО «ПАВЛОДАРЭНЕРГО», ТОО «Караганда-Энергоцентр», Экибастузкая ГРЭС-2, АО «СЕВКАЗЭНЕРГО».

Электроэнергетика Казахстана относится к базовым отраслям экономики. Она направлена на растущие потребности индустриализации, бесперебойное энергоснабжение населения, обеспечение энергетической независимости и безопасности страны. К основным стратегическим направлениям энергетической отрасли Казахстана можно отнести реконструкцию и модернизацию существующих систем теплоснабжения с комбинированной выработкой электроэнергии и тепла, эффективную энергосберегающую технологию, позволяющую существенно сократить расход органического топлива и уменьшить выбросы парниковых газов.

ЭЭС Казахстана направлена на максимальное использование существующих энергоисточников с их реконструкцией и модернизацией, улучшение структуры выработки электроэнергии за счет развития нетрадиционной энергетики.

В настоящее время в Республике идет активная работа по использованию альтернативной энергии. Возобновляемые источники электроэнергии представлены малыми ГЭС, ветряными электростанциями (ВЭС), солнечными электростанциями (СЭС) и биоэлектростанциями в силу экономической выгоды от использования возобновляемых источников энергии. Расположение республики между 40° и 55°22" с. ш. и средний суммарный потенциал примерно в 1300 – 1800 кВтч\ м² год идеально для переработки солнечной энергии. К тому же потенциал ветровой энергии Казахстана по оценкам составляет около 1820 млрд. кВтч в год и распространен на значительной территории страны. Суммарный гидропотенциал Казахстана теоретически составляет порядка 170 млрд. кВт/ч в год, из которых экономически эффективно может вырабатываться 23,5 млрд. кВт/ч. Касательно биоэнергетики, то здесь стабильным источником биомассы для производства энергии являются распространенные отходы сельскохозяйственного производства, а также отходы производства и потребления. Оценочно, каждый год выход животноводческих и птицеводческих отходов по сухому весу составляет 22,1 млн. тонн, или 8,6 млрд. куб. м газа, растительных остатков – 17,7 млн. тонн, что эквивалентно 14-15 млн. тонн условного топлива, или 12,4 млн. тонн мазута.

Будущее развитие энергетики безусловно не мыслимо без альтернативных источников электроэнергии. Использование источников возобновляемой энергии позволит удовлетворять потребности в отдаленных сельских территориях. Развитие возобновляемой энергетики и внедрение технологии энергосбережения необходимы для создания диверсифицированной и инновационной экономики для достижения задачи Стратегии индустриально-инновационного развития РК по снижению энергоемкости экономики в два раза к настоящему периоду и осуществления перехода к устойчивому развитию.

Таким образом, создание эффективно функционирующей электроэнергетики в Республике Казахстан в средне и краткосрочной перспективе должно быть направлено на разработку целевой модели развития сектора на средне и долгосрочную перспективу (до 2040 года) с учетом концепции «перехода РК к «зеленой» экономике» и «Развития ТЭК до 2030 года, которая будет включать механизмы и сегменты оптового рынка в рамках этой модели, включая регулирования рынка тепловой энергии и тарифное регулирование сетевых и энергосбытовых компаний.

Список литературы

1. Постановление Правительства Республики Казахстан от 14 апреля 2010 года № 302 «Программа развития электроэнергетики до 2030 года»
2. Каренов Р.С. Концептуальные аспекты развития угольного сектора экономики в мире и Казахстане // Вестник Карагандинского государственного университета. 2010. № № 2(58) С. 4.
3. Национальный энергетический доклад 2017 стр.176-194. [Электронный ресурс].Режим доступа: http://www.kazenergy.com/upload/document/energy-report/NationalReport17_ru.pdf
4. Постановление Правительства Республики Казахстан от 28.06 2014 г. №724 Концепция развития топливно-энергетического комплекса (ТЭК) РК до 2030 года,

ӘӨЖ 001.76:334 (574)

ҚАЗАҚСТАНДА ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУ: ТРЕНДТЕР МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАР

ЕСПОЛОВА Ж.М.

магистрант

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

РАЙХАНОВА Г.А.

э.ғ.к., доцент

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

Инновациялық кәсіпкерлік жаңа нәрселерді құрудың ерекше жаңашыл үдерісі, жаңа мүмкіндіктерді үнемі іздестіруге, инновацияларға бағыттауға негізделген басқару процесі. Бұл кәсіпкердің жаңа жобаны іске асыру немесе барды жақсарту, сондай-ақ қаржылық, моральдық және әлеуметтік жауапкершіліктің барлық тәуекелдерін қабылдауға байланысты.

Жалпы алғанда, инновациялық кәсіпкерлікті мемлекеттік техникалық-экономикалық үдеріс ретінде анықтауға болады, бұл инновацияларды іс жүзінде қолдану арқылы тауарлардың (өнімдердің, қызметтердің) және технологияның ең жақсы қасиеттерін құруға әкеледі [1, 56 б.].

Кәсіпкерлік - экономикалық белсенділіктің ең белсенді нысандарының бірі. Адамдардың мінез-құлқы белгілі бір нәрсеге қауіп төнгенде (меншік, танымалдық, ақша, лауазым және т.б.) ауырлатылады. Кәсіпкерлер өзінің барлық тауарларын және қызметтерін сататындығын және қаншалықты пайдалы екенін білмейді. Олар тәуекелдерді қабылдайды: өйткені, сол тауарлар мен қызметтер басқа өндірушілерден нарыққа келеді. Ол қазіргі жағдаймен салыстырғанда олардың жағдайын жақсарту үшін мәңгілік ізденісте көрінетін осындай әрекеттердің пайда болуына жағдай жасайды, әрдайым олардың гүлденуі мен дамуы үшін бірдеңе жасайды.

Ең маңызды өзгерістер, түбегейлі деп айтуға болады, «жаңа білім» негізінде жүреді. Жаңа білімге (жаңалыққа) негізделген инновациялар, әдетте, бақылауға қиын. Бұл бірқатар жағдайларға байланысты. Ең алдымен, жаңа білімнің пайда болуы мен оны технологиялық пайдаланудың арасында үлкен айырмашылық бар, екіншіден, жаңа технология жаңа өнімге, процесте немесе қызметте пайда болғанға дейін ұзақ уақыт алады.

Осыған байланысты, жаңа білімге негізделген инновациялар:

- 1) Барлық қажетті факторларды мұқият талдау.
- 2) Мақсатты анық түсіну, яғни, нақты стратегиялық бағыт қажет.
- 3) Кәсіпкерлікпен айналысатын ұйымдарға қаржылық және басқарушылық икемділік пен нарықтық бағдарлау қажет.

Жаңа білімге негізделген инновациялар «жетілген» және қоғам тарапынан қабылдануы керек. Тек бұл жағдайда ол табыс әкеледі. Бірақ кейде жаңа білімге емес, идеяларға негізделген жаңалықтар бар. Инновацияның бұл түрі сандық тұрғыдан және оның салдарымен инновацияның барлық басқа түрлерін қамтиды. Бұл жіктеуден басқа сегізінші деп санауға болады. Бұған мысал ретінде зипперлердің, шарикті қаламдар мен банктердің пайда болуы жатады аэрозольдар, сыра немесе алкогольсіз сусындардағы банкадағы сақинаны ашатын және тағы басқалар. Кәсіпкерлер үнемі ақылды идеяларды қолдануға бейімделуі керек. Бірақ оларды пайдалану қауіптілігі жоғары болады.

Жалпы айтқанда, жаңа және тамаша идеяларға негізделген өзгерістер туралы айтатын болсақ, оларды іске асыру бірқатар қағидаттарды басшылыққа алуы керек екенін атап өту керек. Олар мыналарды қамтиды:

- барлық инновациялар назар аудару керек;
- олар барлық мүмкіндіктерді талдаудан бастайды, ең алдымен, инновациялық мүмкіндіктер көздерін талдауға тиіс;
- инновациялардың нарықтық жауаптылығын қалыптастыру.

Инновациялар қарапайым және бағытталуы керек. Олар тек бір мәселені шешуге бағытталуы керек. Қарапайымдылық пен қол жетімділік - табысқа кілт.

Осы қағидаттарға сәйкес, практикалық қызметінде кәсіпкер жұмысында жақсы нәтижелерге қол жеткізе алады.

Бірақ бұл жағдайда мәселе туындайды: бизнестегі шаруашылық қызметтің салыстырмалы түрде тұрақты түрлерінің арасындағы айырмашылық (бұл, әдетте, ірі өндіріс және материалдық активтері бар кәсіпорындардың жұмысын ұйымдастыруға қатысты), нарық жағдайында сондай-ақ, олардың дамуының экономикалық негізі? Бұл айырмашылық, олардың қызметі (нысандары мен әдістері) кәсіпкерлікті дамытудың ұзақ мерзімді мақсаттарына негізделгендігіне және мақсаттарға тек пайда табуы ғана емес, сонымен қатар олардың тауарларын маркетинг немесе қызметтерді ұсыну үшін нарық үлесін ұлғайту немесе қолдау, жаңа

өнімдер мен қызметтерді құру, өнімдердің сапасын түбегейлі жақсарту, диапазонды тұрақты жаңарту және т.б.

Кәсіпорынның дамуының ұзақ мерзімді мақсаттарын ескеру қажеттілігі олардың жүзеге асырылуы ҒЗТКЖ өткізілуінің ұзақтығы, оның ұзақтығы өндіріс, реттеу ынтымақтастық және т.б. - ұзақ уақыт алады. Бұдан басқа, пайдалану тиімділігін арттыру қажет. қымбат ұзақ мерзімді негізде ғана мүмкін болатын жабыдықтар. Бірақ бұл, әрине, экономикалық қызметтің әдеттегі түрі кәсіпкерлік қызметтің белгілі бір элементтерін қамтымайды дегенді білдірмейді. Керісінше, бизнестің ұтқырлық пен серпінділік сияқты ерекшеліктері, нарықтық жағдайларды сезімтал түрде қабылдау және басқалар, әрдайым кәсіпорындардың жұмыс істейтін ортасының өзгеретін жағдайларын есепке ала отырып, стратегиялық мақсаттарды ойдағыдай іске асыруға бағытталған қазіргі тактикалық әрекеттерді жүзеге асыру тұрғысынан қарастырылады.

Сонымен бірге, кәсіпкер өз іс-әрекетінде ұзақ мерзімді болжамдан, тіпті, ұзақ мерзімді мақсаттарды белгілеуден (бұл жағдайда пайда ұзақ мерзімді мақсат ретінде қабылданады), алайда бұл оның дамуының шешуші факторы болып табылмайды. әрекеттер. Ол қысқа мерзімде нәтиже алу қажеттілігінен туындайды, өйткені ол өзінің шағын қаржылай және материалдық ресурстарына, сондай-ақ қаржының жедел айналымына ие болғандықтан, ол үшін өте маңызды болып табылады. Бұл мүмкіндік Кәсіпкерлік оны жүргізудің тиісті технологиясын құруды көздейді.

Австриялық және американдық экономист, саясаттанушы, әлеуметтанушы және экономикалық ойшының тарихшысы Дж Шумпкер кәсіпкерліктің экономикалық емес себептерін толық түсіндіруді ұсынды және осындай себептердің үш негізгі топтарын анықтады:

- «меншікті империясын» құруға деген ұмтылыс - кәсіпкер өзін өзі ойлап тапқан және өздігінен дамиды, егер табысты болса, оның қажеттіліктеріне, қажеттіліктеріне, құндылықтарына толық жауап беретін өз кәсіпорындағы егеменді мастер болу;

- жеңіске деген талпыныс - бұл өзінің жеке «бизнестегі» өміршеңдігін дәлелдеу, бәсекелестермен күресте батылдық, ақыл-ой, табандылық таныту, жеке тұлға ретінде өзін жүзеге асыру үшін;

- шығармашылық қуаныш - өзінің сүйетіндеріңізді орындау, жеке мүдделеріңізге және көзқарастарыңызға сай келетіндігіңіз, өз күшіңіздің нақты нәтижелерін көру мүмкіндігі. Сонымен бірге, кәсіпкерді ынталандырудың негізгі факторы қызметтің нәтижесі (табыс, қоғамдық тану, мәртебе және т.б.) факторы емес, сонымен қатар кәсіпкерлік қызмет процесінің факторлары (жаңа іздеу, жеке қасиеттерге қол жеткізу, күреске жету және табысқа жету жолындағы кедергілерді жеңу) және т.б.) [2, 5 б.].

Қазақстан Республикасы Президентінің Жолдауында Н.А. Назарбаев Қазақстан халқына

«Қазақстанның әлемдегі бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына ену стратегиясы. Екінші басымдық: «Ел экономикасының тұрақты және қарқынды өсуін қамтамасыз ету үшін мемлекет фискалдық, ақша-кредит саясатының құралдарын пайдалана отырып, жоғары сапалы тауарлар мен қызметтерге деген сұранысты ынталандыруға және өндірістің негізгі факторларын тиімді қайта бөлуді мемлекеттік реттеуді қамтамасыз етуге міндетті».

Стратегияны іске асырудың негізгі алғышарттары, біздің пікірімізше: біріншіден, қолайлы институционалдық ортаны қамтамасыз ету; екіншіден, кәсіпкерлік субъектілерінің инновациялық әлеуетін анықтау және қалыптастыру. Қазіргі уақытта мемлекет барлық қажетті жағдайларды жасады. Осылайша, Қазақстан Инвестициялық Қоры, Экспорттық Сақтандыру Корпорациясы және Инновациялық Қор сияқты арнайы құрылымдар құрылды. Өңдеуші өнеркәсіпте және ауыл шаруашылығында инвестициялық белсенділікті ынталандыратын институционалдық құралдар енгізілді.

Қазақстан экономикасының салалық құрылымы өндіруші салалар мен бастапқы қайта өңдеу салаларының үстемдігімен инновацияларды дамытуды тоқтатады. Сонымен қатар, Қазақстан экономикасында басым салалар қолданылатын технологиялардың өмірлік циклі, өнімдердің салыстырмалы түрде тұрақты диапазоны және оларды жаңартудың төмен қарқыны бар екенін атап өткен жөн. Сондықтан олар бірнеше орта технологиялық салаларға жатады. Жоғары технологиялық өндірістерде байқалады артты тәуелділік дейін инновациялар мен экономикада неғұрлым білімді интенсивті салалар ұсынылған болса, онда инновациялық іс-шаралар одан әрі дамиды.

Бұл жағдайдың шығу жолы сегіз жыл бұрын Индустриалды-инновациялық даму стратегиясында тұжырымдалған болатын Қазақстан Республикасының 2003 - 2015 жылдарға арналған [3, 4 б.]. Қазақстандық кәсіпкерлердің инновациялық процестің өзі және оның өмірлік циклі дұрыс қабылдамауы. Инновациялық үдерісті қазақстандық бизнесмендер еліміздің экономикасының кез-келген қаржылық-экономикалық жағдайындағы қаржылық тиімділікті, бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату құралы ретінде емес, сонымен қатар компанияның қаржылық тұрақтылығы және тұрақты даму қарқыны болған жағдайда ғана қаржыландырылуы мүмкін сән үлгісі ретінде қарастырады. Қазақстандық бизнесмендер АҚШ-тың және Еуропалық Одақ елдерінің ірі компанияларының дәстүрлі іскерлік тәжірибелеріне байланысты емес, тиімді инновациялық басқаруды ұйымдастыру нәтижесінде өз деңгейіне жетті деп есептемейді.

Шет елдерде инновациялық белсенділіктің үлкен бөлігі инновациялық белсенді кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігі қалыптыдан әлдеқайда жоғары екенімен байланысты. Уақыт өте келе, инновациялық белсенді емес кәсіпорындар нарықтан шеттетілді. Тіпті посткеңестік кеңістіктегі интеграциялық үдерістерді дамыту жағдайында қазақстандық кәсіпорындардың Ресейден шығарылуы мүмкін, себебі ресейлік кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі қазақстандықтардан екі есе жоғары.

Өндірістік кәсіпорындардың инновациялық өнімдерінің ішінде ең үлкен инновациялық өнімдегі үлесі жаңадан енгізілген немесе елеулі технологиялық өзгерістерге ұшыраған өнімдерге тиесілі - 81,2%, жақсарған өнімдер - 6,2%, басқа да инновациялық өнімдер - 12,6%. Бұл факт оң үрдіс болып табылады, мысалы, жаңа немесе едәуір өзгертілген технологиялардың 80% астамы өңдеу өнеркәсібіне түседі [4, 1256.].

Сондай-ақ, зерттеу және дамыту саласындағы (AR & R) инвестициялардың төмен деңгейі тағы бір маңызды мәселе болып қала береді. Ішінде технологиялық инновацияға сұраныстың жетіспеушілігі - ең көп табысқа жету бағдарламалар беру технология төмен болады. Осыған орай, компанияларды инновацияларға инвестициялауды өздерінің зертханалары арқылы немесе ғылыми ұйымдарға тапсырыстар арқылы ынталандыруға бағытталған мемлекеттік саясат (үкіметтік тапсырмалар немесе мемлекеттік тапсырмалар арқылы мақсатты бағдарламалар) өте маңызды. Бұдан басқа, ғылымның басым бағыттары бойынша қаржы ресурстарын, адами және ғылыми-техникалық әлеуетті шоғырландыру үшін ғылымды басқару жүйесін одан әрі жетілдіру қажет, ең алдымен нақты экономиканың тиімді даму қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін, әсіресе Қазақстан бар бәсекеге қабілетті нәтижелер. Сонымен қатар, ҒЗТҚЖ-ға қаржы инвестицияларының қарқыны инвестицияларды тиімді пайдалануға болатын адам ресурстарын дамыту қарқынымен үйлесімді болуы керек. Сондай-ақ, ғылыми зерттеулер нәтижелерін трансферттеу және коммерциялау және оларды экономикалық айналымға енгізу үшін жағдай жасау қажет.

Республикада технопарктердің екі деңгейлі жүйесі құрылуда - ұлттық ғылыми-техникалық парктер және аймақтық технопарктер. Ұлттық технопарктер Қазақстан экономикасының болашақ бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуге көмектесетін жаңа өндірістерді құруға бағытталған.

Ұлттық технопарктердің айрықша ерекшелігі жеңілдікті салық салынатын арнайы экономикалық аймақ режимінің болуы болып табылады.

Ұлттық ғылыми-техникалық парктерге мыналар кіреді: Ақпараттық технологиялар паркі (Алатау), Ұлттық индустриялық мұнай-химия технопаркі (Атырау), Токамак Ядролық технологиялар технопаркі (Курчатов), ғарыштық мониторинг технопаркі (Алматы, Астана және Приозерск).

Аймақтық технопарктер, оның ішінде Алматы технологиялық паркі (Алматы), Технопарк «Алгоритм» (Орал), «Бизнес-Сити» технопаркі (Қарағанды қаласы) инновациялық потенциалды анықтау, ашу және дамыту, өңірдің инновациялық өнімдерге деген қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында өңірдің инновациялық қабілеттілігін арттыру мақсатында құрылған. Өңірлік деңгейде облыстардың өнеркәсіптік кәсіпорындары, ғылыми және академиялық ұйымдар технопарктердің негізі болып табылады. Аймақтық технопарктер экономиканың технологиялық деңгейін бірте-бірте ұлғайтуды және шағын және орта бизнестің жоғары технологиялық және технологиялық бизнесіне жағдай жасауды қамтамасыз етеді.

Қазақстандағы технопарктердің одан әрі дамуы ғылыммен байланыстарын өндіріспен нығайту, заманауи технологияларды енгізу, өндірістергі еңбек өнімділігін арттыру және Қазақстандағы ғылыми-инновациялық қызметтің деңгейін көтеру мәселелерін шешуге бағытталған.

Шолу көптеген инновациялық жобалардың табысуы, инновациялық өнімді шығарудың өсуі «жаңадан енгізілген немесе елеулі технологиялық өзгерістерге ұшыраған» инновациялық өнімнің өмірлік циклын кеңейтуге байланысты.

Қазақстандағы экономикалық дамудың талдауы елдегі инновацияның үлкен рөл атқаратындығын көрсетеді. Сонымен бірге, республикада инновациялық қызмет әлемдік нарықта елдің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың көзі болып табылмайтындығын атап өткен жөн. Бірқатар бастамалардың оң тәжірибесіне қарамастан, елдің экономикасын инновациялық дамыту саласында айтарлықтай серпіліс болмады. Қазақстандағы инновациялық даму проблемаларының бірі бүгінгі күні ғылыми зерттеулердің толық еместігі, олардың өндірістен бөлінуі болып табылады. Қазіргі жағдайда инновациялық үдерістерге айтарлықтай серпін интеграцияның дамуы, ұлттық және халықаралық деңгейлердегі ынтымақтастық байланыстарымен қамтамасыз етілуі мүмкін. Экономикалық дамудың инновациялық жолын мемлекеттік қолдаудың тиімді механизмдерінің бірі және соңғы ғылыми-техникалық әзірлемелер мен жоғары технологияларды қолдануға негізделген салаларды технологиялық қайта құру ЕАЭО шеңберінде мемлекетаралық инновациялық бағдарламалар болуы мүмкін. Оларды жүзеге асыру үшін, әдетте, ЕАЭО елдерінің мемлекеттік бюджетінен және бюджеттен тыс көздерден алынған қаражат ғылыми зерттеулер мен эксперименттік әзірлемелерді қаржыландыруға және оларды өнеркәсіптік өндірісте меңгеруге тартылады. Ішінде тұтас салмақталған комбинациясы мемлекетаралық инновациялық бағдарламалар, ұлттық мақсатты инновациялық бағдарламалар, технологиялық бағдарламалар сондай-ақ жеке инновациялық жобалар құрылады шарттары үшін қанықтыру бәсекеге қабілетті нарық өнімдері Достастық, және шығуды ашады жаһандық нарықтарға, Сонымен қатар, елдің ішкі қажеттіліктері қанағаттандырылады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Голубев А.А. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебное пособие. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2014. – 119 с.
2. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы <http://www.minplan.kz>.
3. Экономика предприятия/Под ред. Горфинкеля В.Я., Швандара В.А. - М., Банки и биржи, 2014
4. Мотовилов О.В. Источники капитала для финансирования нововведений. - СПб, СПбГУ, 2014

ЕУРАЗИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОДАҚТЫҢ ӨНЕРКӘСІПТІК САЯСАТЫНЫҢ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

ЖАРТАЙ Ж.М.

"6D050600 - Экономика" мамандығының 1 курс докторанты,
Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

Соңғы екі онжылдықта әлем жаһандық, ал одан кейін экономикалық дағдырысты басынан кешірді. Әлемдік қауымдастық әлі де ауыр қаржылық дағдарыс пен әлеуметтік күйзелістен оңалу үстінде.

Экономикадағы дағдарыс пен ұзаққа созылған тұрақсыздық кез-келген елдің бүгінгі таңда өмірге икемдігінің көп жағдайда басқа елдермен ықпалдастығына байланысты екенін көрсетіп берді. Азаматтардың әл-ауқатының жақсаруын экономикалық өсімсіз елестету мүмкін емес. Ал ол, өз кезегінде өнім нарығының ұлғаюын, кедендік кедергілердің жойылуын, инвестицияға қажетті жағдайдың жақсаруын талап етеді.

Міне, сондықтан да әлемнің көптеген аймақтарында ықпалдасу процестері жеделдетілуде және әлемдегі ең дамыған отыздықтың қатарына кіретін елдердің бәрі де аймақтық және жаһандық экономикалық бірлестіктердің белсенді қатысушылары болып табылады [2].

Еуразиялық экономикалық одақтың экономикалық саясатының төрт негізгі бостандығы - тауарлардың, қызмет көрсетудің, инвестицияның, еңбек ресурстарының еркін қозғалысы - Қазақстанға әріптестерімен халықаралық экономикалық қатынастарда бірыңғай одақ болып тізе қосуына мүмкіндік туғызады, сондай-ақ, азаматтарымыздың тұтыну жағдайы мен өмір сүру сапасын едәуір жақсартады.

Ауқымды тұтыну нарығын құру біздің еліміздің инвестициялық тартымдылығын елеулі арттырады. Қазақстан үшінші бір елдермен келіссөзде пайдаланар мықты ұстанымдарға және экономикалық қарым-қатынаста бәсекелестік артықшылығына қол жеткізеді.

Қазақстандық өндірушілер ресейлік және басқа мемлекеттердің транзиттік инфрақұрылымға қол жеткізе отырып, өнімдеріміздің Еуропа нарығында бәсекеге қабілеттілігін арттырып, қазірдің өзінде экспорттық шығындарын азайтуда.

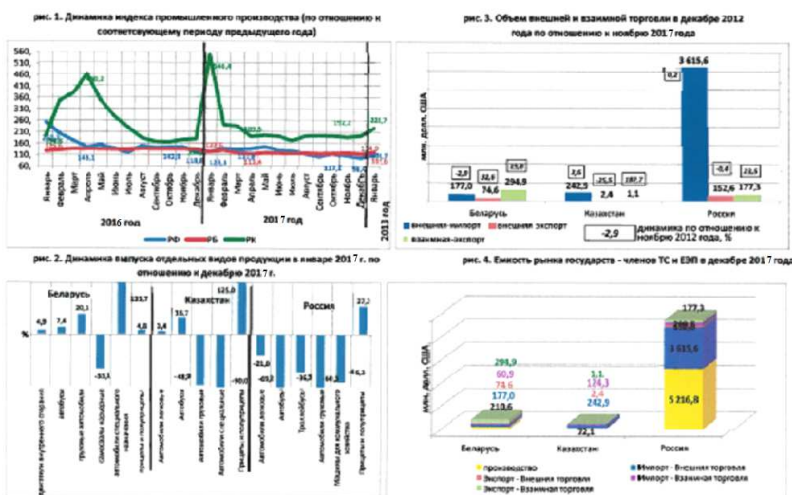
Еуразиялық ықпалдасуды дамытуға тағы бір маңызды себеп - қазақстандық экономиканың шикізатқа тәуелділігін еңсеру. Тұтыну нарығын ұлғайтусыз мүмкіндігі шектеулі жеделдетілген индустриаландыру қазақстандық экономиканың тартымдылығын айрықша арттыратын дамуымыздың оңтайлы жолы болып табылады.

Еуразиялық экономикалық одақ үлкен экономикалық әлеуеті бар күшті интеграциялық бірлестікке жатқызылады:

- бес мемлекеттің жиынтық ЖІӨ 2,2 трлн. \$ құрайды;
- өнеркәсіптік әлеует 1,3 трлн. \$ бағаланады;
- ауыл шаруашылық өнімдерін шығару көлемі - 144,1 млрд. \$, әлемдік өндірістің 5,5%;
- жалпы тұтыну нарығы - 182,7 млн. адам;
- газдың қоры – әлемдегі 2 орын, әлемдік өндірістің 18,4%;
- мұнай қоры – әлемдегі 1 орын, әлемдік өндірістің 14,6%;
- көмір қоры – әлемдегі 4 орын, әлемдік өндірістің 5,9 %;
- электр энергиясын өндіру – әлемдегі 4 орын, әлемдік өндірістің 5,1%;
- металлургиялық өндіріс: шойын өндірісі – 3 орын (әлемдік өндірістің 4,5%), болат – 5 орын (әлемдік өндірістің 4,5%);
- минералды тыңайтқыштардың өндірісі – әлемдегі 2 орын (әлемдік өндірістің 10,8%);
- ауыл шаруашылық өндірісі (әлемдік өндірістің 5,5%): бидай – 5 орын, ет – 5 орын, картоп – 3 орын, сүт - 3 орын;
- автожол инфрақұрылымы – әлемдегі 5 орын;
- теміржол инфрақұрылымы – әлемдегі 2 орын [3].

Автомобиль жасау өнеркәсібінің көрсеткіштері. Ұлттық статистикалық қызметтердің деректері бойынша автомобиль жасаудағы өнеркәсіптік өндіріс индексі жалпы 2017 жыл ішінде Белоруссия және Ресейде барынша бір типті: өндіріс көлемдері 2017 жылдың тиісті айларымен салыстырғанда 10-30%-ға жоғарылады (1 сурет). Қазақстанда өнеркәсіптік өндіріс индексі 2016 жылдың тиісті жылдарымен салыстырғанда 2017 жыл ішінде 160%-дан артық емес болып қалды.

Автомобилсәуірне



Ескерту – автордың [4] дереккөзі бойынша құрастырылды

1 сурет - ЕАЭО мемлекеттерінің автомобиль жасау саласындағы сауда динамикасы

2018 жылдың қаңтар айында автомобиль жасаудағы өнеркәсіптік өндіріс индексі КО мен БЭК-ке барлық мүше-мемлекеттерде жоғарылады. Сол уақытта Белоруссия және Ресейде осы көрсеткіш 119,6% және сәйкесінше 108,7% құраса, Қазақстанда бұл көрсеткіш 2017 жылдың желтоқсан айымен салыстырғанда айтарлықтай артты және 225,7% құрады.

Белоруссияда 2017 жылдың желтоқсан айымен салыстырғанда 2018 жылдың қаңтар айында арнайы мақсатты автомобильдердің (2,4 есе), жүк автомобильдерінің (20,1%-ға), автобустардың (7,4%-ға), тіркеме мен екі доңғалақты тіркеменің (4,8%-ға), сонымен қатар ішкі жану қозғалтқыштардың (4,9%-ға) өндіріс көлемінің артуы байқалды. Сонымен қатар карьерлі өздігінен түсіргіштің шығарылым көлемінің 33,1%-ға төмендеуі байқалған.

Қазақстанда 2017 жылдың желтоқсан айымен салыстырғанда 2018 жылдың қаңтар айында тіркеме мен екі доңғалақты тіркеменің (2,3 есе), автобустардың (16,7%-ға), жеңіл автомобильдердің (3,4%-ға) өндіріс көлемі айтарлықтай өскен. Сол уақытта жүк автомобильдерінің (48,9%-ға), сонымен қатар арнайы мақсатты автомобильдің (90%-ға) шығарылым көлемінің төмендеуі байқалған.

Ресейде талданып жатқан кезеңде тіркеме мен екі доңғалақты тіркеменің өндіріс көлемінің өсуі байқалған. Автомобиль жасаудың қалған өнім түрлері бойынша шығарылым көлемінің төмендеуі байқалған: автобустар (16,7%-ға). Жүк автомобильдері (60,3%-ға), коммуналдық шаруашылыққа арналған машиналар (21%-ға), жеңіл автомобильдер (21%-ға).

КО мен БЭК-ке мүше-мемлекеттердің үшінші елдермен сыртқы саудасы үшінші елдерден КО мен БЭК-ке мүше-мемлекеттерге автомобиль жасау өнімі импортының осы өнімнің үшінші елдерге экспортынан айтарлықтай артқанымен сипатталады. 2017 жылдың қараша айымен салыстырғанда 2017 жылдың желтоқсан айында үшінші елдермен сыртқы сауда аясында автомобиль жасау тауарларының Қазақстанға (2,6%-ға) және Ресейге (0,2%-ға) импорт көлемінің артуы, сонымен қатар Белоруссияға (2,9%-ға) импорт көлемінің төмендеуі байқалған. Осы тауарлардың КО мен БЭК-ке мүше-мемлекеттерден үшінші елдерге экспорты Белоруссияда (32,6%-ға) артты, бірақ Қазақстанда (25,5%-ға) және Ресейде (0,4%-ға) төмендеді.

Автомобиль жасау өнімімен өзара сауда үшінші елдермен сыртқы сауда аясында осы тауар экспортының көлемінен жоғары болатын, Белорусь және Ресейдегі айтарлықтай көлемдермен сипатталады. Сол уақытта 2017 жылдың қараша айымен салыстырғанда 2017 жылдың желтоқсан айында КО мен БЭК-ке барлық мүше-мемлекеттерде автомобиль жасау өнімімен өзара сауда көлемдерінің артуы байқалған: Белоруссияда 19,8%-ға, Қазақстанда 2,9 есе және Ресейде 23,5%-ға.

Белоруссиядағы автомобиль жасау өнімінің ішкі өндірісі үшінші елдермен сыртқы сауда аясында осы тауарлардың импорты біршама артық (2017 жылдың желтоқсан айында – 177 млн. АҚШ долларына қарағанда 210,5 млн.АҚШ доллары). Сол уақытта өндіріс құрылымы мен импорт арасындағы айтарлықтай айырмашылықты ескеру керек: Белоруссияда негізінен жүк автомобильдері, автобустар және карьерлік самосвалдар шығарылады, сол уақытта негізінен жеңіл автомобильдер импортталады. Сондай-ақ КО мен БЭК-ке мүше-мемлекеттерге өзара сауда аясында автомобиль жасау өнімінің айтарлықтай экспорт көлемінің барын атап өткен жөн (2017 жылдың желтоқсан айында – 294,9 млн.АҚШ доллары).

Қазақстанда автомобиль жасау өнімінің тұтынысы 56%-ға осы тауарларды үшінші елдерден импорт арқылы және 28%-ға КО мен БЭК-ке мүше-мемлекеттермен өзара сауда аясындағы импорт арқылы жабылады.

Ресейде автомобиль жасау өнімінің ішкі өндірісі үшінші елдермен сыртқы сауда аясындағы осы тауардың импортынан біршама артық (2017 жылдың желтоқсан айында – 3,6 млрд. АҚШ долларына қарағанда

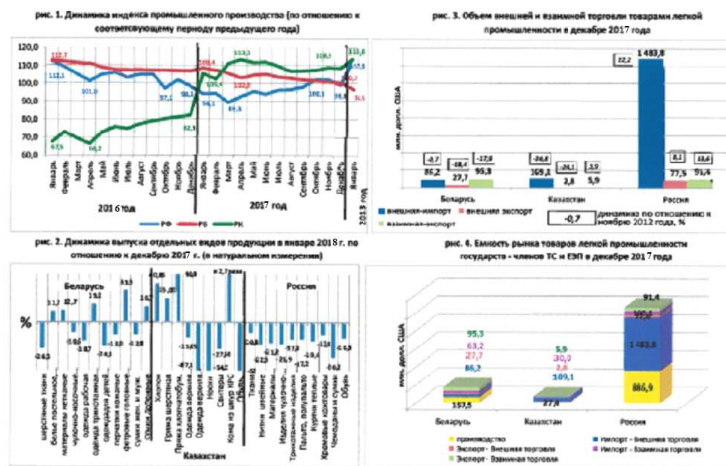
5,2 млрд.АҚШ доллары), ал КО мен БЭК-ке мүше-мемлекеттермен өзара сауда аясындағы экспорт үшінші елдермен сыртқы сауда аясындағы осы тауарлардың экспорт көлемінен шамамен біршама жоғары (2017 жылдың желтоқсан айында – 152,6 млн.АҚШ долларына қарағанда 178 млн.АҚШ доллары).

Жеңіл өнеркәсіптік өндірістің көрсеткіштері. 2017 жылдың соңында – 2018 жылдың басында КО мен БЭК-ке мүше-мемлекеттердегі жеңіл өнеркәсіптегі өнеркәсіптік өндіріс индексінің динамикасы айтарлықтай ерекшеленеді (2 сурет). Сөйтіп, 2017 жылдың желтоқсан айымен салыстырғанда 2018 жылдың қаңтар айында өндіріс көлемі төмендеді, сол сияқты 2017 жылдың қаңтар айымен салыстырғанда – өндіріс индексі 96,5% құрады. Қазақстанда жеңіл өнеркәсіп тауарларының өндіріс көлемінің айтарлықтай өскені байқалады – 2018 жылдың қаңтар айында өндіріс индексі 113,8 % құрады. Ресейде 2018 жылдың қаңтар айындағы өндіріс индексі 2017 жылдың қаңтар айымен салыстырғанда 113,9% құрады, алайда 2017 жылдың желтоқсан айымен салыстырғанда өндіріс көлемі 11,7%-ға төмендеді. Белоруссияда 2017 жылдың желтоқсан айымен салыстырғанда 2018 жылдың қаңтар айында төсек орынның (11,7%-ға), тоқусыз материалдардың (12,7%-ға), трикотаж киімнің (19,2%-ға), жұқа киізден жасалған бас киімдердің (33,3%-ға), жол сөмкелерінің (16,7%-ға) өндіріс көлемінің артуы байқалды (2 сур.). Сонымен қатар жүн матаның (26,5%-ға), жұмысшыларға арналған киімнің (18,7%-ға), балаларға арналған киімнің (24,1%-ға), былғарыдан жасалған қолғаптың (13%-ға) төмендеуі байқалған. Қазақстанда 2017 жылдың желтоқсан айымен салыстырғанда 2018 жылдың қаңтар айында кардо- және таралған мақтаның (40,9%-ға), жүннен иірілген жіптің (25%-ға), мақта-мата жіптің (90,9%-ға), ірі қара мал терісінен жасалған былғарының (2,7 есе), өндіріс көлемі айтарлықтай өскен. Сол уақытта ерлерге арналған сыртқы киімнің (15,7%-ға), әйелдерге арналған сыртқы киімнің (87,1%-ға), шұлықтың (54,2%-ға), свитерлердің (27,6%-ға), аяқ киімнің (52%-ға) өндіріс көлемінің төмендеуі байқалған.

Ресейде 2017 жылдың желтоқсан айымен салыстырғанда 2018 жылдың қаңтар айында жеңіл өнеркәсіптің барлық өнім түрлері бойынша өндіріс көлемі түскен: маталар -10,8%-ға, тігін жіптердің -22,5%-ға, тоқусыз материалдар – 21,2%-ға, шұлық өнімдері – 21,9%-ға, трикотаж өнімдері – 17,3%-ға, пальто және қысқа пальто – 17,2%-ға, кеудешелер – 19,4%-ға, чемодандар мен сөмкелер – 36,2%-ға, аяқ киім – 16,3%-ға.

КО мен БЭК-ке мүше-мемлекеттердің үшінші елдермен сыртқы саудасы жеңіл өнеркәсіп тауарларының импортының экспорттан айтарлықтай жоғары болуымен сипатталады, сол кезде Ресейде және Қазақстанда импорт экспорттан он есе артық. 2017 жылдың қараша айымен салыстырғанда 2018 жылдың желтоқсан айында жеңіл өнеркәсіп тауарларының Белоруссияға (0,7%-ға) және Қазақстанға (24,8%-ға) импорт көлемінің артуы, сонымен қатар Ресейге (12,2%-ға) импорт көлемінің төмендеуі байқалған. Сол уақытта жеңіл өнеркәсіп тауарларының Белоруссияға (18,4%-ға) және Қазақстанға (24,1%-ға) экспорт көлемі төмендеді, бірақ Ресейде 8,1%-ға артты.

Легкая промышленность



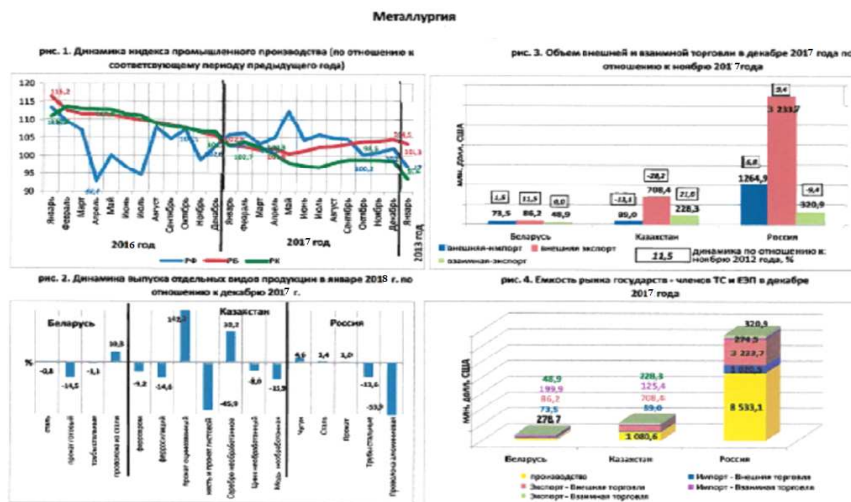
Ескерту – автордың [4] дереккөзі бойынша құрастырылды

2 сурет - ЕАЭО мемлекеттерінің жеңіл өнеркәсіп саласындағы сауда динамикасы

КО мен БЭК-ке мүше-мемлекеттердің жеңіл өнеркәсіп тауарларымен өзара саудасы өткен жылмен салыстырғанда 2017 жылдың желтоқсан айында Қазақстанда (3,9%-ға), Ресейде (13,6%-ға) жоғарылады, бірақ Белоруссияда (17,9%-ға) төмендеді.

Жеңіл өнеркәсіп тауарларының ішкі өндірісі үшінші елдермен сыртқы сауда аясында осы тауарлардың импорт көлемі тек Белоруссияда ғана жоғары (2017 жылдың желтоқсан айында – 86,2 млн. АҚШ долларына қарағанда 157,5 млн.АҚШ доллары). Қазақстанда жеңіл өнеркәсіп тауарларының өндіріс көлемі осы тауарлардың үшінші елдерден импортынан 5 есе кем (2017 жылдың желтоқсан айында – 109,1 млн.АҚШ долларына қарағанда 27,4 млн. АҚШ доллары). Ресейдегі ішкі өндіріс осы тауарлардың үшінші елдерден импорт көлемінен айтарлықтай төмен (2017 жылдың желтоқсан айында – 1483,8 млн. АҚШ долларына қарағанда 886,9 млн.АҚШ доллары).

Металлургия өнеркәсіптік өндірістің көрсеткіштері. Ұлттық статистикалық қызметтердің деректері бойынша металлургиядағы өнеркәсіптік өндіріс индексі жалпы 2017 жыл ішінде Қазақстанда және Ресейде төмендеу тенденциясына ие болды, ал Белоруссияда өндіріс көлемінің өсуі байқалды (3 сурет). 2018 жылдың қаңтар айында металлургиядағы өндіріс индексі Белоруссияда 103,3%, Қазақстанда – 93,6%, Ресейде - 97% құрады. Сөйтіп, 2018 жылдың қаңтар айында өндіріс өнеркәсібінің индексінің 2017 жылдың желтоқсан айымен салыстырғанда КО мен БЭК-ке барлық мүше-мемлекеттер бойынша төмендеуі байқалған, ал Қазақстанда және Ресейде 2017 жылдың қаңтар айымен салыстырғанда өндіріс көлемі төмендеді.



Ескерту – автордың [4] дереккөзі бойынша құрастырылды

3 сурет - ЕАЭО мемлекеттерінің металлургия саласындағы сауда динамикасы

Белоруссияда 2017 жылдың желтоқсан айымен салыстырғанда 2018 жылдың қаңтар айында болаттан жасалған сымның 10,3-ға өндіріс көлемінің артуы байқалды. Сол уақытта илемделген дайын металдың 14,5%-ға, болаттан жасалған құбырлардың 1,3%-ға, болаттың – 0,814,5%-ға төмендеуі байқалған.

Қазақстанда 2017 жылдың желтоқсан айымен салыстырғанда 2018 жылдың қаңтар айында мырыш прокаттың (2,4 есе), сонымен қатар өңделмеген күмістің (16,7%-ға) өндіріс көлемі айтарлықтай өскен. Сол уақытта қаңылтыр мен илемделген табактың (45,9%-ға), өңделмеген мыстың (15,9%-ға), ферросилицияның (14,6%-ға), феррохромның (9,2%-ға), өңделмеген мырыштың (8%-ға) шығарылым көлемінің айтарлықтай төмендеуі байқалған.

Ресейде талданып жатқан кезеңде шойынның (4,6%-ға), болаттың (1,4%-ға) және илемделген болаттың (1%-ға) өндіріс көлемінің айтарлықтай өсуі байқалған. Сол уақытта алюминий сымның (53,9%-ға) және болат құбырдың (13,6%-ға) өндіріс көлемінің айтарлықтай төмендеуі байқалған.

КО мен БЭК-ке мүше-мемлекеттердің үшінші елдермен сыртқы саудасы КО мен БЭК-ке мүше-мемлекеттерден үшінші елдерге металлургия өнімінің экспорты осы тауардың үшінші елдерден импортынан жоғарылығымен сипатталады. 2017 жылдың қараша айымен салыстырғанда 2017 жылдың желтоқсан айында Белоруссиядан (11,5%-ға), Ресейден (6,8%-ға) металлургия өнімінің экспортының жоғарылауы, сонымен қатар Қазақстаннан (13,1%-ға) осы тауарлардың экспорт көлемінің төмендеуі байқалған. Сонымен бірге үшінші елдермен сыртқы сауда аясында осы тауарлардың Белоруссияға (1,5%-ға), Ресейге (9,4%-ға) импорты артты, ал Қазақстанға (28,2%-ға) импорты төмендеді.

КО мен БЭК-ке мүше-мемлекеттердің металлургия өнімімен өзара саудасы осы тауарлардың үшінші елдерден импортынан жоғары. Сол уақытта, 2017 жылдың қараша айымен салыстырғанда 2017 жылдың желтоқсан айында металлургия өнімімен сыртқы сауда көлемі Қазақстанда (21%-ға) жоғарылады, Ресейде (9,4%-ға) төмендеді, Белоруссияда – өзгеріссіз қалды.

КО мен БЭК-ке мүше-мемлекеттерде металлургия өнімінің ішкі өндірісі осы тауарлардың үшінші елдерден импортынан айтарлықтай жоғары, бұл ішкі нарықта металлургия өніміндегі тұтынушылықты айтарлықтай дәрежеде қанағаттандыру мүмкіндігін, сонымен қатар осы тауарларды үшінші мемлекеттерге экспорттау мүмкіндігін береді.

Қорытындылай келе, ЕАЭО оған қатысушы-мемлекеттердің экономикасын және өнеркәсібін нығайтуға, ортақ нарықтық әлеуетін арттыруға ықпал етуге қабілетті. Бұл интеграциялық бірлестік оның мүше-елдері үшін барлық проблемаларды бірден жойып жібере алмайтыны анық. Өзара ынтымақтасудың мәселелері көп.

ЕАЭО мемлекеттері таяуда ЕАЭО экономикаларын цифрландыру бойынша 2025 жылға дейінгі стратегияны қабылдау күтілуде. Стратегия ЕАЭО цифрлық трансформациялаудың мақсаттарын, стратегиялық бағдарларын, әлеуетті экономикалық әсерлерін қамтиды. Одақ елдерінің экономикасын жүйелі цифрлық трансформациялау; экономикалық процестердің жіксіздігі мен оларды цифрлық нысанға ауыстыру

нәтижесінде сервистік ортаны арттыру; жаһандық нарықтарға (цифрлық активтерге) экспансиялау үшін бірлескен цифрлық құралдарды құру және іске қосу; экономикалық тәуекелдер кешенін азайту; цифрлық экономикадағы жұмыс орындары санын сапалық өсіру; халықтың цифрлық қосылғандығының едәуір өсуі ЕАЭО цифрлық кеңістігін қалыптастыру мен дамытудың стратегиялық бағыттары болып табылады. Инфрақұрылым мен басқару жүйелерін цифрлық трансформациялау есебінен экономикалық процестердің тиімділігі де осындай көлемге өсуі тиіс. Ал, кедендік, фитосанитарлық, ветеринарлық және басқа да бақылаулардың жойылуы бизнес айналымын шапшандатып, кедергілерді барынша азайта түседі.

Әдебиеттер тізімі:

1. «Еуразиялық экономикалық ықпалдастық: Қазақстандықтардың ең жиі қоятын 20 сауал (БАҚ, әлеуметтік желілер, қоғамдық пікір зерттеулері, сарапшылар сауалнамалары ақпараттары негізінде) // Қолжетімділік тәртібі - http://psu.kz/images/links/eurasia/brosh_kz.pdf
2. Кузьмина Е.М. Евразийский экономический союз в новых экономических условиях. // Управленческое консультирование. - 2016. - № 10. - с.45-53;
3. Кантуреев М.Т. Еуразиялық экономикалық одақ – экономикалық дамудың жаңа серпіні // Қолжетімділік тәртібі - http://zhgu.edu.kz/uploads/files/2015-11/1448018588_kantureev-m.t.-1.pdf
4. «2016 – 2017 жылдардағы Еуразиялық экономикалық одақтың мүше – мемлекеттері арасындағы өзара сауданың жағдайы туралы» Еуразиялық Үкіметаралық Кеңесі Баяндамасы // Қолжетімділік тәртібі - http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/report/Report_20152016

УДК 336.02

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЧЕРТЫ РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

КАПЕНОВА А.З.

к.э.н.,

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

ЖУМАБЕКОВА Г.Е.,

слушатель программы DBA «Международный бизнес»,

Бизнес-школа Европейского университета,

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

В современных условиях развития экономики многие компании на некотором этапе собственного функционирования прибегают к расширению с помощью сделок слияний и поглощений, которые считаются одной из форм формирования корпоративных отношений.

Термин «слияния и поглощения» является дословным переводом с английского языка термина "mergers and acquisitions" (M&A).

Появление данных сделок уходит корнями в историю развития индустриального производства США в конце XIX-начале XX вв. Именно в период с 1897 по 1904 г. в экономической литературе отмечается первая волна слияний и поглощений. С тех пор экономика США перетерпела еще четыре волны. В зарубежной экономической литературе сделки данного типа стали называть "mergers and acquisitions". История развития рынка слияний и поглощений в Казахстане связан с началом XXI в., когда в нем только завершился этап постприватизационного перераспределения собственности и укрепления крупнейших компаний.

В современной экономической литературе, понятия «слияние» и «поглощение» часто используются как синонимы, однако еще чаще их употребляют в словосочетании «слияния и поглощения» для обозначения одного явления, присущего рынку корпоративного контроля. Это связано с тем, что данные сделки имеют одну экономическую природу, а именно подразумевают смену контроля над компанией[1, с.93].

Однако следует отметить, что до сих пор в научных кругах нет единой точки зрения относительно толкования данного понятия. Выработке единого подхода препятствуют сложность и неоднозначность этих процессов, а также их специфичность для зарубежной и казахстанской практики. Именно поэтому понятие сделок слияний и поглощений в зарубежной экономической литературе и зарубежном законодательстве не совпадает с имеющимися в экономической литературе и законодательно-нормативных актах Казахстана определениями.

Наиболее часто анализируют опыт таких государств как США и Великобритания, так как именно в их исследованиях преобладают вопросы в области слияний и поглощений. Вышеупомянутые страны имеют богатую историю исследований слияний и поглощений, относящихся к 1960-м годам. Между тем в Континентальной Европе академические исследования в области слияний и поглощений стали появляться наиболее регулярно только в 1990-х годах, поскольку более ранние публикации, такие как публикация Мюллера, были довольно редкой практикой в европейском научном сообществе[2]. Темы, доминирующие на мировой арене исследований слияний и поглощений, были систематизированы Ларссоном Р. и

Финкельштейном С., которые классифицировали текущие исследования в области слияний и поглощений в соответствии с экономической дисциплиной, относящейся к конкретному аспекту проблемы[3]. Следуя этой логике, слияния и поглощения анализируются в рамках следующих дисциплин:

1. Стратегический менеджмент: рассматривает причины и различные виды сделок;
2. Экономика: основные темы включают оптимизацию затрат, экономию масштаба и масштабов, вопросы рыночной власти;
3. Финансы: представительство акционеров, вопросы, связанные с созданием стоимости компаний;
4. Исследование организаций: рассматривает процессы реализации транзакций и интеграционных процессов, а также вопросы соответствия корпоративной культуры;
5. Управление человеческими ресурсами: в контексте сделки рассматриваются вопросы управления и мотивации персонала и коммуникации.

Однако следует отметить, что научно-исследовательские подходы к изучению слияний и поглощений все также немногочисленны: Голубов А, Петмезас Д. и Травлос Дж. в своей публикации выделяют основные три направления, рассматриваемые учеными: исследование основной мотивации для слияний и поглощений, публикации, исследования анализирующие историю и циклы слияний и поглощений и исследования, посвященные формированию ценности в процессе слияний и поглощений[4]. Основные исследования сосредоточены на таких вопросах, как общие тенденции рынка слияний и поглощений в регионе, транзакции, происходящие в финансовом секторе, и анализ слияний и поглощений как неотъемлемая часть прямых иностранных инвестиций.

Наймич В., Наймич М. в своей публикации делают вывод о том, что в случае слияния и поглощения доминируют в структуре прямых иностранных инвестиций[5]. Тем не менее, Хаврышек О., Юрсик Е. утверждают, что более высокие коэффициенты рентабельности достигаются за счет инвестиций в инновации, а не за счет слияний и поглощений[6]. Анализируя еще один более широкий поток исследований в области слияний и поглощений, а именно слияния и поглощения в финансовом секторе, следует отметить, что некоторые авторы делают общий вывод о том, что транзакции, которые имели место в банковском секторе, оказывают положительное влияние на эффективность приобретенных компаний (например, банков)[7-8]. Кроме того, подчеркивается, что есть положительное влияние на всю экономику страны. Кроме того, была обнаружена связь между деятельностью по слияниям и поглощениям в банковском секторе и дальнейшим развитием финансовой системы.

Подходы российских исследователей в отношении термина «слияния и поглощения» также представляется возможным разделить на две различные группы. К первой группе следует отнести подходы таких авторов, как М. Г. Ионцев, Ю. В. Игнатишин, А. Д. Радыгин, Р. Энтов и др., которые рассматривают сделки по слияниям отдельно от сделок, связанных с поглощением компаний[9-11]. Слияния в данном случае предполагают «возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ с прекращением последних». Законодательно закрепленного определения термина «поглощение» не имеется, что не мешает российским авторам использовать его в своих трудах. Однако если в определении слияния большинство авторов сходится во мнении, то в случае с поглощениями позиции принципиально расходятся. Одни авторы указывают на то, что приобретаемая компания сохраняет свою юридическую самостоятельность, т. е. число участников в момент и после завершения сделки не меняется. Здесь подразумевается, что поглощенная компания продолжит свою деятельность в качестве дочерней компании (данный подход, таким образом, схож с понимаем рассматриваемого термина в зарубежной литературе). Другие связывают поглощения с получением полного контроля над компанией. Так, М. Г. Ионцев предлагает под поглощением компании понимать установление над этой компанией полного контроля как в юридическом, так и экономическом смысле. В данном случае возникает вопрос, продолжит ли тогда существовать поглощенная компания, а если нет, то тогда чем данная сделка будет отличаться от слияния? А. Д. Радыгин предполагает, что в процессе поглощения наряду с переходом права собственности происходят замена менеджмента поглощенной компании и изменение ее финансовой и производственной политики.

Во вторую группу можно включить таких исследователей, как Н. Б. Рудык, Е. В. Семенкова, А. Е. Молотников, С. В. Гвардин, И. Н. Чекун, чьи подходы к рассматриваемой дефиниции тождественны зарубежному пониманию термина «слияния и поглощения» как единого словосочетания для обозначения определенной группы процессов на рынке корпоративного контроля[12-14]. В данном случае исследователи используют его в более широком смысле в отличие от первой группы. Так, к сделкам слияний и поглощений относят все сделки по приобретению и продаже активов, в результате которых происходит переход контроля над деятельностью компании-цели. Например, некоторые авторы предлагают определять слияние как дружественное поглощение. По их мнению, термин «слияние» в том смысле, который в них вкладывается обычная корпоративная практика, обычно тождественен понятию «дружественное поглощение». А. Е. Молотников предлагает под термином «слияния и поглощения» подразумевать любой способ установления контроля над компанией и ее активами, будь то приобретение акций, банкротство или покупка на торгах здания, находившегося в федеральной собственности. С.В. Гвардин и И.Н. Чекун, в свою очередь, суть слияний и поглощений сводят к смене собственника или изменению структуры собственности компании, что рассматривается как заключительный этап в системе мероприятий по реструктуризации бизнеса.

В Казахстане этот термин «Слияние и поглощение» выражен в таких сделках, как продажа или передача акций или долей участия, слияние, присоединение, купля- продажа предприятия или приватизация. С оговорками, так же можно отнести сделки по купле продаже имущества.

В Казахстане, по мнению Касимова М., Галижапаров А., Жимайлова Б. и др., фундаментальная роль слияний и поглощений заключается в том, что они позволяют компании приспособиться к изменяющейся экономической среде, а значит использовать новые возможности. Если процесс слияния или поглощения осуществлён грамотно, то его результатом будут возросшие выручка, доля рынка конкретной компании, повышение рентабельности, рост стоимости компании. При этом целью слияний и поглощений является увеличение благосостояния акционеров и достижение конкурентных преимуществ на рынке[15].

Следует отметить, что процессы объединений компаний в Казахстане происходят не только в нефтяной, газовой промышленности, но и наиболее важные объединения бизнеса наблюдаются в финансовом секторе страны. Несомненно, также то, что в финансовом секторе страны, где проведено наибольшее количество сделок M&A, приобретающей стороной в них выступали казахстанские инвесторы[16].

Рост экономики и развитие рынков значительно подняли инвестиционную привлекательность Казахстана, что активизировало рынок слияний и поглощений (M&A) в нашей стране. До недавнего времени рынок слияний и поглощений в Казахстане был неактивен. Основной формой вхождения стратегических инвесторов являлись прямые инвестиции в создание новых предприятий. Однако в последние годы рынок заметно активизировался.

Казахстан, как и любая страна мира, имеет свои особенности, предпосылки, этапы развития слияний и поглощений. Предпосылками появления и развития слияний и поглощений является сложившаяся ситуация в начале 90-х годов, когда при развале СССР предприятия оказались не принадлежащими никому. Тогда и начинается формирование предпринимательства в стране.

На практике фактически лишь треть сделок слияния и поглощения в Казахстане создает добавленную стоимость для новых собственников.

На рисунке 1 показаны особенности развития слияний и поглощений в Казахстане.

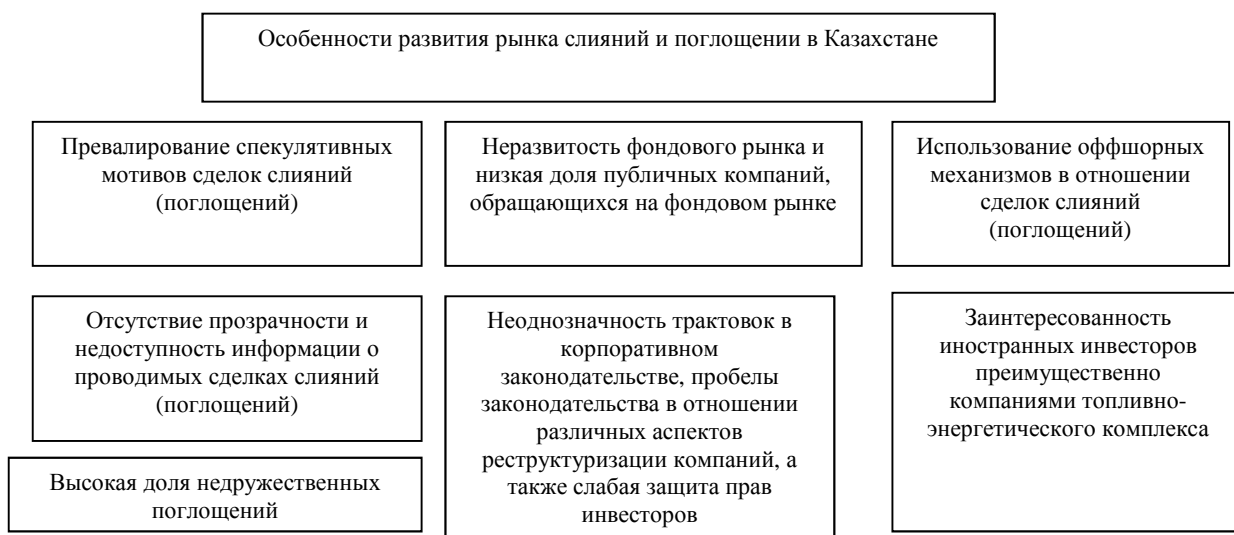


Рисунок 1 – Особенности слияний и поглощений в Казахстане

Неэффективность реализации сделок по слиянию и поглощению является следствием несовершенства казахстанского законодательства, а также недостаточная осведомленность казахстанских участников сделок, в частности, основными факторами, согласно проведенному исследованию KPMG, являются:

1. Отсутствие предварительных договоренностей.
2. Продавец недостаточно подготовлен к предынвестиционному исследованию.
3. Отсутствие ценового механизма или слишком сложный ценовой механизм.
4. Продавцы и покупатели полагаются на гарантии и возмещения, а не на возможность корректировки точной цены сделки.
5. Недостаточное внимание, уделяемое специфике местной деловой практики.

На сегодняшний день казахстанский рынок слияний и поглощений относительно слабо развит, основными участниками являются крупные национальные компании, а также компании, занимающие лидирующее положение на рынке. Нефтедобывающая, горно-металлургическая, телекоммуникационная и финансовая сферы являются приоритетными направлениями по сделкам слияний и поглощений в Казахстане[17].

Таким образом, рассматривая специфику этого рынка, можно отметить информационную закрытость местных компаний. Для владельца бизнеса, желающего продать свой актив, есть большой риск утечки информации. Поэтому такого рода сделки владельцы бизнеса пытаются осуществлять без помощи брокеров

или финансовых консультантов, что часто бывает проблематично. Также к проблемам можно отнести неразвитый рынок акций, т.к. компании до сих пор остаются нетранспарентными и в части финансовой отчетности, принятия решений. Рынок акций помог бы также компаниям и потенциальным инвесторам определить рыночную стоимость компании. Существует также сильная аффилированность компаний с финансово-промышленными группами, что ведет к нежеланию изменять сложившуюся ситуацию, неразвитость эффективного корпоративного управления.

Список литературы:

1. Генезис понятия «слияния и поглощения» в миронаучном знании. Т. В. Решетникова, Ф. И. Валиева // Известия Уральского государственного горного университета. Экономические науки 3 (2017) 93-96
2. Mueller, D. (1980). The determinants and effects of mergers: An international comparison. Cambridge: Oelgeschlager, Gunn & Hain.
3. Larsson, R., & Finkelstein, S. (1999). Integrating strategic, organizational and human resource perspectives on merger sandac quisitions: Acase survey of synergy realization. Organizati on Science, 10(1), 1–26.
4. Golubov, A., Petmezas, D., & Travlos, N. G. (2013). Empirical merger sandac quisitions research. Handbook of Research Methods and Applications in Empirical Finance 2013.
5. Niemiec, W., & Niemiec, M. (2007). Big business and economic development. In F. Jilberto & B. Hogenboon (Eds.), Conglomerates and economic groups in developing countries and transition economies und erglobalisation (pp. 398–421). London and New York: Routledge.
6. Havrylchyk O., & Jurzyk, E. (2008). Inherited orearned Performance off oreign banks in Central and Eastern Europe CEPII, Working Paper no. 2008-16.
7. Eller, M., Haiss, P., & Steiner, K. (2006). Foreign direct investment in the financial sector and economic growth in Central and Eastern Europe: The crucial role of the efficiency channel. Emerging Markets Review, 7, 300–319.
8. Fritsch, M., Gleisner, F., & Holzhäuser, M. (2007). Bank M&A in Central and Eastern Europe Working paper. Available at: <http://ssrn.com/abstract=966294>.
9. Ионцев М.Г. Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмэйл. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Ось-89, 2008. 272 с.
10. Игнатишин Ю.В. Слияния и поглощения. Стратегия, тактика, финансы. СПб.: Питер, 2005. 208 с.
11. Радыгин А., Энтов Р. Проблемы слияний и поглощений в корпоративном секторе. М.: ИЭПП, 2002. 153 с.
12. Рудык Н.Б., Семенкова Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. М.: Финансы и статистика, 2000. 456 с.
13. Молотников А.Е. Слияния и поглощения. Российский опыт. М.: Вершина, 2007. 344 с.
14. Гвардин С.В., Чекун И.Н. Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России. СПб.: Питер, 2007. 192 с.
15. Слияние и поглощение корпораций: проблемы и перспективы развития в Казахстане: научно-исследовательская работа/ Касимова М., Галижапаров А., Жимайлова Б., Ахметова Д., Кудайбергенов Б., Сарсекеева А., Сулейменова А. – Павлодар: Кереку, 2009. – 58 с.
16. Косанов Р. С. Практика процесса слияний и поглощений в Казахстане: преимущества и недостатки // Вестник КазНПУ. – 2012. – № 2. – с. 34.
17. Гафятуллина Д. Особенности развития сделок по поглощению и слиянию на казахстанском рынке. G-Global – диалоговый центр между G20 и развивающимися странами

УДК 330.111.4

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ ПЧЕЛОВОДСТВА ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

ЗАЛИЛОВА З.А.,

канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета,
статистики и информационных систем в экономике
ФГБОУ ВО Башкирский государственный аграрный университет

ЛУКЬЯНОВА М.Т.,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и менеджмента
ФГБОУ ВО Башкирский государственный аграрный университет

КОВШОВ В.А.,

канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и менеджмента
ФГБОУ ВО Башкирский государственный аграрный университет

Отрасль пчеловодства занимается производством не только всем известно меда, но множеством другой полезной населению продукции [1, с. 48].

Вследствие сокращения численности пчелосемей в сельскохозяйственных организациях Республики Башкортостан происходит и снижение побочной продукции пчеловодства (табл. 1).

Таблица 1 – Выход побочной продукции пчеловодства в сельскохозяйственных организациях Республики Башкортостан за 2000 – 2016 гг.

Вид продукции	Годы					Темп роста, %
	2000	2005	2010	2015	2016	
Рои, шт.	5454	1336	740	292	309	5,7
Воск, ц	181	45	25	17	73	40,3
Прочая продукция пчеловодства, тыс. руб.	172	254	199	96	22	12,8
Среднегодовая численность пчелосемей, шт.	45049	24419	13256	7914	7145	15,9
Выход рой на 100 пчелосемей, шт.	12	5	6	4	4	33,3
Выход воска на 100 пчелосемей, кг	40,2	18,4	18,86	21,48	102,2	254,2
Выход прочей продукции пчеловодства на 100 пчелосемей, тыс. руб.	3,82	1,04	1,50	1,21	0,31	8,1

По данным годовых отчетов сельскохозяйственных организаций рекомендуем определить продуктивность и других видов пасечной продукции, в частности выход рой на 100 пчелосемей, воска на 1 пчелосемью и выход прочей продукции пчеловодства на одну пчелосемью в стоимостном выражении. В данных расчетах необходимо брать выход продукции по отношению к среднегодовой численности пчел [2, с. 26-28].

Полученные данные о медоносных ресурсах региона свидетельствуют о более высокой потенциальной возможности повышения продуктивности пчелосемей в сельскохозяйственных предприятиях в будущем [3, с. 35].

Здесь также следует отметить и тот факт, что в отличие от сельскохозяйственных организаций, хозяйства населения и крестьянские (фермерские) хозяйства заинтересованы в дальнейшем развитии производства продукции пчеловодства и приближают выход кормового меда к рекомендуемой норме.

Различающиеся условия производства меда в разрезе категорий хозяйств оказывают более существенное влияние на выход меда и его изменение в динамике.

Основными производителями продукции пчеловодства являются хозяйства населения и крестьянские (фермерские) хозяйства, в то время как сельскохозяйственные организации, наоборот снижают основные показатели в отрасли пчеловодства [4, с. 80].

В Республике Башкортостан сокращение численности пчелосемей в сельскохозяйственных предприятиях происходит в результате их ликвидации и уменьшения размера пасек. Значительное снижение числа пчелиных семей в период медосбора влияет также на объем производства товарного меда во всех категориях хозяйств. В 2016 г. в сельскохозяйственных предприятиях республики по сравнению с 2000 г. сокращение составило более 35 тыс. пчелиных семей или на 86%. Уровень товарности в производстве меда вырос более чем в два раза (табл.2).

Таблица 2 – Производство продукции пчеловодства в сельскохозяйственных предприятиях Республики Башкортостан

Показатели	Годы					2016 г. в % к 2000 г.
	2000	2005	2010	2015	2016	
Количество пчелосемей в период медосбора, шт	40739	22939	11724	7049	5694	14,0
Выход на одну пчелосемью:						
- мед, кг	28,43	23,41	22,41	20,16	22,06	77,6
- воск, кг	0,44	0,20	0,21	0,24	1,28	290,9
Рои на 100 пчелиных семей	13	6	6	4	5	38,5
Уровень товарности, %	35,4	33,3	43,1	58,6	80,4	45 п.п.

Анализируя таблицу 7, можно заметить, что изменение численности в динамике с 2000 г. по 2016 г. повлияло отрицательно на выход меда и рой на 100 пчелосемей в 2016 г. Производство воска, в 2016 г., наоборот, увеличилось по сравнению со всеми предыдущими показателями.

Анализ производственной себестоимости продукции пчеловодства республики показал, что в 2016 г. по сравнению с 2000 г. себестоимость всех видов продукции возросла, кроме себестоимости воска (табл. 8). Это произошло в результате влияния многих факторов, в особенности ценовых.

Таблица 3 – Себестоимость продукции пчеловодства в сельскохозяйственных предприятиях Республики Башкортостан

Показатели	Годы					Темп роста, %
	2000	2005	2010	2015	2016	
Затраты на одну пчелосемью, руб. в том числе:	924,2	1632,8	3437,2	4328,8	5771,3	в 6,0 раз
- оплата труда	192,7	357,4	677,8	929,1	1137,5	в 5,9 раз
- корма, из них:	394,1	737,9	1326,9	1210,7	1716,7	в 4,4 раз
собственного производства	394,1	592,6	1139,5	1007,9	1646,6	в 4,2 раз
- электроэнергия	-	-	21,2	59,9	48,5	-
- нефтепродукты	-	-	29,7	43,7	55,0	-
- содержание основных средств	65,5	116,9	187,7	139,3	155,6	в 2,4 раз
- прочие	271,8	420,6	1194,0	1946,2	2658,1	в 9,8 раз
Себестоимость фактическая, руб.:						
- 1 ц меда	2931	6573,3	14668,4	20869,1	25339,2	в 8,6 раз
- 1 рой	495	930	1632	2373	3104	в 6,3 раз
- 1 ц воска	4580	14533	14280	4118	753	16,4

Из таблицы 3 видно, что в среднем себестоимость 1 ц меда повысилась за исследуемый период в 8,6 раза. Наибольший удельный составляют затраты на корма – в разные периоды исследования колеблются от 20% до 40%, на втором месте – прочие затраты – колеблемость составляет от 34% до 58%, на третьем – оплата труда – варьирующая от 15% до 25%. Следует отметить, что затраты по статьям «Электроэнергия» и «Нефтепродукты» составляют самую малую долю среди всех затрат, незначительную и имеют тенденцию к росту. Затраты по статье «Содержание основных средств» постепенно то растут, то снижаются, в зависимости от необходимости. Центральное место в снижении себестоимости меда связано со снижением затрат по статьям: корма, оплата, труда и прочие затраты.

Процесс получения продукции пчеловодства требует достаточной интенсификации производства. В целом, производственные затраты на содержание одной пчелосемьи за 2000 – 2016 гг. увеличились в 6 раз.

Пчеловодство – специфическая отрасль, где получают несколько видов продукции: мед, воск, пчелиная обножка, матки, пчелопакеты, прополис, маточное молочко пчелиное, продукты личиночной происхождения и др [5, с. 28]. Но без надлежащего ухода за пчелиными семьями производство продукции невозможно. Поэтому в пчеловодстве важно изучить затраты труда не только на производство продуктов пчеловодства, а и на уход за пчелиными семьями.

Пчеловодством в Республике Башкортостан занимаются во всех районах. Есть районы с более эффективным производством, есть с незначительным количеством пчелиных семей.

На рисунке 1 представлена территориальная модель на которой отмечены районы по производству товарного меда в среднем за последние 2013 – 2016 гг. Вся совокупность районов была разбита на три группы. В первую группу вошли районы с объемом производства до 100 ц. Во вторую группу вошли районы с объемом производства товарного меда от 100 до 500 ц. В третью группу вошли районы, производящие более 500 ц меда.

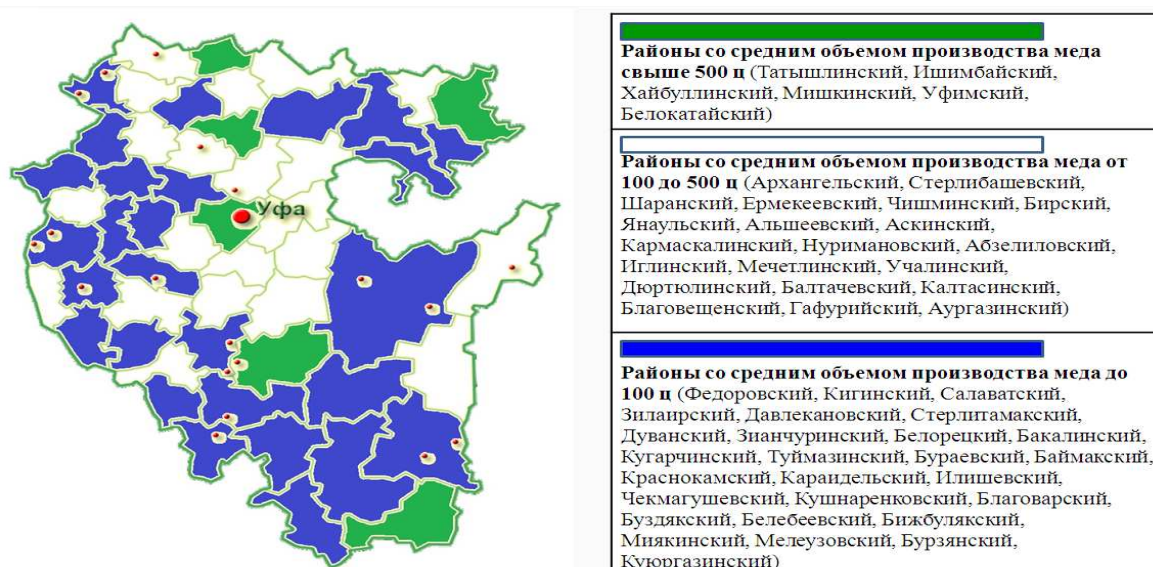


Рисунок 1 – Территориальная модель производства товарного меда по районам Республики Башкортостан в среднем за 2014 – 2016 гг.

Опыт работы сельского хозяйства нашей страны и зарубежных стран показывает, что крупное производство независимо от форм собственности всегда было более эффективным. В результате сокращения числа крупных хозяйств, актуальным становится изучение влияния концентрации на эффективность производства меда. Исследованию проблем концентрации производства в рыночных условиях уделяется недостаточное внимание [6, с. 284].

Прямые затраты труда на содержание одной пчелосемьи с 2000 г. до 2016 г. сократились – на 58,7%, что свидетельствует об использовании инноваций в работе пчеловодов и передовых приемов содержания и пчел (табл.4). При этом сократились и затраты труда по определенным видам продукции пчеловодства, данные о которых представлены в бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных организаций, например затраты труда на 1 ц меда снизились на 42,5%, на 1 рой – на 40,1%, по прочей продукции в стоимостном выражении выросли на 31,1%. В это же время как затраты на 1 ц воска показывают самое сильное снижение – на 96,7%.

Таблица 4 – Распределение затрат труда по видам пчеловодческой продукции в сельскохозяйственных организациях Республики Башкортостан

Показатели	2000г.	2005г.	2010г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2000 г.
Затраты труда всего, тыс. чел.-час. в т.ч.:	2006	1446	336,0	189,0	115,5	5,8
- затраты труда на 1 пчелосемью, чел.-час.	49,2	63,0	28,7	26,8	20,3	41,3
- затраты труда на 1 ц меда, чел.-час.	149,5	135,2	115,3	112,6	86,0	57,5
- затраты труда на 1 ц воска, чел.-час.	419,9	2911	23,0	89,0	13,7	3,3
- затраты труда на 1 рой, чел.-час.	35,2	435,6	80,0	58,8	21,1	59,9
- затраты труда на 1 рубль прочей продукции пчеловодства, чел.-час.	4,0	5,7	1,69	1,97	5,25	131,3

Показатели эффективности производства продукции пчеловодства зависят и от условий реализации.

Таблица 5 – Рентабельность производства меда в сельскохозяйственных предприятиях Республики Башкортостан

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2000г.
Количество реализованного меда, ц	4101	1790	1132	832	1010	24,6
Выручено, тыс. руб.	16579	16174	24418	21250	24146	145,6
Полная себестоимость, тыс. руб.	11996	12097	19409	16589	16838	140,4
Прибыль, тыс. руб.	4583	4077	5009	4661	7308	159,5
Уровень товарности, %	35,4	33,3	43,1	58,6	80,4	45 п.п.
Цена реализации 1 ц меда, руб.	4072,7	9035,7	21571	25541	23907	в 5,9 раз
Коммерческая себестоимость 1 ц меда, руб.	2925,1	6758,1	17146	19939	16671	в 5,7 раз
Прибыль на 1 ц меда, руб.	1147,6	2278	4425	5602	7235	в 6,3 раз
Рентабельность 1 ц меда, %	38,2	33,7	25,8	28,1	43,4	5,2 п.п.

Данные показывают, что кроме собственного произведенного меда сельскохозяйственные организации еще и закупают небольшое его количество, а с 2005 г. в отчетности появилась новая строка – прочие каналы поступления данного вида продукции, которая не значительна по своим объемам. Собственное производство в балансе меда занимает в разные годы от 85% до 99,5%.

Объемы реализации меда за анализируемые годы практически не изменяется. При этом – 30-40% произведенного меда реализуется на рынках, в счет оплаты работ сторонним организациям и собственным работникам. Большую часть произведенной продукции оставляют на корм пчелам – эта доля составляла свыше 50% в 2010 – 2012 гг., а с 2013 г. данный показатель существенно снижается, достигая 35% в 2015 г. Незначительная часть меда шла на переработку в 2010 г. и в 2015 г.

В сельскохозяйственных предприятиях Республики Башкортостан цена реализации 1 ц меда в 2016 г. по сравнению с 2010 г. повысилась на 11%, а по сравнению с 2000 г. – почти в 6 раз, при аналогичном изменении в коммерческой себестоимости 1 ц меда, прирост прибыли на 1 ц меда составил соответственно более чем в 6 раз. Рентабельность 1 ц меда выросла на 5,2%, товарность на 45 процентных пункта [7, с. 172].

Одним из основных показателей эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий является получение прибыли. Отрасль пчеловодства прибыльна и рентабельна, поэтому очень популярна в таких категориях хозяйств, как хозяйства населения, личные подсобные хозяйства и крестьянские (фермерские) хозяйства.

Достигнутые результаты по уровню реализации основной продукции отрасли пчеловодства – меда, можно считать положительными. Современные кризисные явления требуют дальнейшей интенсификации этой

жизненно необходимой отрасли сельского хозяйства – визитной карточки республики.

Развитие крупномасштабного пчеловодства, являющегося важной отраслью сельского хозяйства, следует рассматривать как составную часть продовольственного комплекса. В социально-экономическом аспекте развитие пчеловодства имеет всеобщее народнохозяйственное значение, призванное полнее удовлетворить общественную потребность в весьма ценных и незаменимых пищевых продуктах, какими являются мед, пыльца, маточное молочко, прополис и другие, используемые также в лечебно-профилактической практике.

В экономическом потенциале России, Республика Башкортостан по развитию пчеловодства традиционно занимает ведущее положение. Это обусловлено благоприятными природно-экономическими условиями ее территории для развития пчеловодства, богатством и разнообразием одновременно цветущих в течение вегетации медоносов, особенно липы, а также народным опытом местного населения.

Изучение конъюнктуры рынка продукции пчеловодства показывает, что за последние годы существенно возрос спрос на мед, воск, прополис и другие продукты пчеловодства не только на внутреннем рынке республики, но еще в больших размерах для реализации на внешнем рынке.

В сложившейся ситуации возникает необходимость глубокого изучения, критического анализа происходящих процессов в пчеловодстве и разработки на этой основе научно-обоснованных организационно-экономических и технико-технологических мер перестройки пчеловодства, соответствующих требованиям рыночной конъюнктуры.

Список литературы:

1. Залилова З.А. Направления повышения эффективности торговли медом // Тенденции и перспективы развития статистической науки и информационных технологий: сборник научных статей, посвящается юбилею профессора кафедры статистики и информационных систем в экономике Рафиковой Н.Т. / Башкирский ГАУ. – Уфа, 2013. – С. 47-50.

2. Залилова З.А. Лукьянова М.Т., Маннапова Р.А. Пчеловодство: состояние и перспективы развития (на примере Республики Башкортостан). Научно-практические рекомендации // Уфа: Башкирский ГАУ. – 2017. – 74 с.

3. Ковшов В.А., Лукьянова М.Т., Залилова З.А., Фролова О.Н. Современное состояние и стратегические направления развития агропромышленного комплекса Республики Башкортостан. Монография. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2017. – 246 с.

4. Ковшов В.А. Региональная конкурентоспособность отраслей АПК в условиях кризиса // Российский электронный научный журнал. – 2015. – № 3 (17). – С. 79-95.

5. Ковшов В.А., Котов Д.В., Гамилова Д.А. и др. Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан на период до 2030 года // Монография, рекомендовано Ученым советом ГАНУ «ИСИ РБ» 29.09.2016 г., протокол № 6. – Уфа: АЭТЕРНА, 2016.

6. Лукьянова М.Т., Лукьянов В.Н. Внешняя торговля продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем РФ // В сборнике: Наука молодых – инновационному развитию АПК материалы IX Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. – 2016. – С. 282-286.

7. Маннапова Р.А., Залилова З.А. Основные направления повышения рентабельности производства меда // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 2-2. – С. 171-172.

УДК 331.101.3

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

ИБИТАНОВА К.К.

ст.преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Современные концепции управления персоналом основываются на признании возрастающей роли личности работника, на знании его мотивационных установок, умении их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией.

Мотивация представляет собой важнейшую функцию менеджмента, заключающуюся в активизации, стимулировании, управлении и реализации целенаправленного поведения людей по достижению их собственных целей и целей предприятия. Она базируется на совокупности внутренних и внешних движущих сил, которые заставляют человека действовать, определяют формы и границы действия, его направления, ориентацию на достижение определенной цели [1, с.21].

Система мотивации стимулирования труда на уровне предприятия должна гарантировать занятость всех работников трудом, предоставление равных возможностей для профессионального и служебного роста, согласованность уровня оплаты с результатами труда, создание условий безопасности труда, поддержание в коллективе благоприятного психологического климата и др.

Обязательным условием профессионализации управления и рационального использования организационных возможностей стимулирования работников к трудовой активности является системный подход к мотивации и стимулированию труда персонала. Системный подход к стимулированию персонала основан на всестороннем учете психологических принципов мотивационного процесса индивидуальной и групповой деятельности, а также действенных методах мотивации привлечения, удержания и эффективного труда [2,с.34].

На основе этого подхода нами было проанализирована система мотивации и стимулирование труда АО «Евразиан-Фудс». АО «Евразиан-Фудс» является частным предприятием. Организационно-правовая форма предприятия – акционерное общество.

АО «Евразиан-Фудс» является одним из предприятий пищевой промышленности Казахстана. На протяжении всего своего существования предприятие производит и реализует продукцию масложировой промышленности. Основными направлениями деятельности предприятия является выработка маргарина, майонеза, масла, мыла.

Предприятие функционирует в Карагандинской области с 1971 года, когда было запущено производства маргарина, масла и майонеза. Известен как Карагандинский маргариновый завод, в 1997 году был переименован в АО «Евразиан-Фудс».

На предприятии была сделана ставка на техническое перевооружение предприятия, на совершенствование и автоматизацию производственных процессов. Многие работы по технической реконструкции, разработке, изготовлению и ремонту оборудования осуществляются собственными силами - работниками механического цеха, конструкторского отдела, служб главного механика, главного энергетика и других не менее важных подразделений.

Правильным тактическим ходом стало внедрение самых современных технологий, основанных на последних достижениях науки и техники. Все это позволило компании решить две основные задачи. Во-первых, добиться высокой эффективности поточного, массового производства и тем самым сделать свою продукцию недорогой, доступной покупателю с любым достатком. Во-вторых, использование высокого уровня техники, компьютерного управления процессами, жесткое соблюдение всех технологических тонкостей, строгий бактериологический контроль, позволило создать конкурентоспособную, высококачественную, экологически чистую продукцию мирового уровня.

Правовое положение АО «Евразиан-Фудс», права и обязанности акционеров определяются в соответствии с Гражданским кодексом РК и законом «Об акционерных обществах». Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание его акционеров. Общим собранием акционеров выбран совет директоров во главе с генеральным директором.

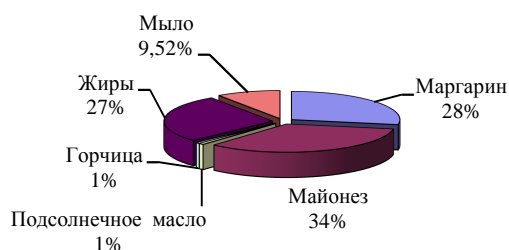
Организационная структура управления построена таким образом, что при умеренном спросе на продукцию управление персоналом можно осуществить эффективно при минимуме управленческих уровней. В настоящее время производственные мощности компании представлены четырьмя производственными цехами: гидрорафинационный, маргариновый, майонезный, мыловаренный.

По обслуживанию основных цехов работают шестнадцать вспомогательных служб.

АО «Евразиан-Фудс», обладает высоким техническим потенциалом. Продукция вырабатывается на высоко автоматизированных поточных линиях известных иностранных фирм.

Для изготовления полимерной тары также используются передовые технологии и импортное оборудование. Оборудование, необходимое производству поставляется из-за рубежа, главным образом из Германии. Компания в течение многих лет сотрудничает с корпорацией «Sidel» и большинство приобретенных аппаратов принадлежит именно этой фирме. Так же предприятие сотрудничает с такими поставщиками оборудования, как «Альфа Лаваль» (Швеция), «Спомаш» (Польша), «Кирхфельд», «Шредер» (Германия), «Джонсон» (Великобритания), ОКБ «Технология» (Россия) и др. Технологическое сырье (клей, полиэтилен и др.) поступает из-за границы. Пищевое сырье поступает из различных регионов нашей страны.

Номенклатура продукции предприятия включает майонезы, маргарины, масло, кетчуп, горчица, жиры, мыло. В целом ассортимент продукции включает в себя около 30 наименований. Структура сбыта предприятия в 2017 году представлена на рисунке 1.



Примечание - Составлено автором по данным [3]

Рисунок 1 - Структура сбыта продукции КФ АО «Евразиан-Фудс»

С 2008 года у предприятия наблюдается рост производства маргарина, майонеза, жиров и хозяйственного мыла. Наибольший прирост произошел по хозяйственному мылу, что обусловлено дальнейшим процессом развития безотходного производства, усовершенствованием технологии производства данного продукта и повышением потребительского спроса на него.

При постоянном улучшении качества и внешнего вида продукции и с вводом нового оборудования растет уровень продаж основных видов продукции АО «Евразиян-Фудс», несмотря на возрастающую конкуренцию со стороны зарубежных и отечественных производителей.

На предприятии целенаправленно осуществляется техническое перевооружение и реконструкция действующих цехов, внедряется новая техника, модернизируется оборудование, ведется строительство производственных объектов.

Разумная ценовая политика, правильное направление финансовых потоков, минимизация издержек позволяют наращивать показатели прибыльности предприятия и вести реконструкцию и модернизацию производства на собственные средства. В 2011 году на техническое перевооружение и реконструкцию израсходовано более 60 процентов чистой прибыли предприятия.

Несмотря на широкий ассортимент выпускаемой продукции, АО «Евразиян-Фудс» не останавливается на достигнутом. Изменение рыночных условий, рост конкуренции, повышение требований потребителей к качеству товаров, поступающих в торговлю, вызывает необходимость системно заниматься вопросами расширения ассортимента вырабатываемой продукции, делать ее более привлекательной для покупателя по внешнему виду.

Большое внимание уделяется контролю технологических процессов и отбору высококачественного сырья. Строжайший и постоянный бактериологический контроль, использование лабораторного комплекса гарантируют абсолютную безопасность товара, его безукоризненное соответствие стандартам, что обеспечивает продукции предприятия высокое качество.

Предприятие динамично завоевывает рынки сбыта, его продукция пользуется большим спросом как в Карагандинском регионе, так и за его пределами, осваиваются рынки ближнего зарубежья.

По данным маркетинговых исследований маргарин и майонез предприятия занимает - 90% рынка продукта в г. Караганды и Карагандинской области.

Основные экономические показатели деятельности АО «Евразиян-Фудс» приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные экономические показатели производственной деятельности КФ АО «Евразиян-Фудс»

Показатель	2015 год	2016 год	Абсол. отклон.	Темп роста, %
Общий объем производства продукции в натуральном выражении, тн	1833,9	1932,5	98,6	105,4
Маргарин	2328,6	2343,2	14,6	100,6
Майонез	50,1	49,0	-1,1	97,8
<i>Подсолнечное масло</i>	44,2	41,0	-3,2	92,8
<i>Горчица</i>	1779,6	1908,5	128,9	107,2
Жиры	439,7	660,0	220,3	150,1
Мыло туалетное				
Объем продаж на 1 работающего, тыс. тг.	593	601	+8	101,4
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. тг.	14026,6	14342,3	315,7	102,3
Среднегодовая стоимость оборотных фондов, тыс. тг.	11731,3	12107,5	376,2	103,2
Среднегодовая списочная численность, чел.	893	923	+30	103,4
Рентабельность реализованной продукции	15,61	15,61	0,00	100,0
Затраты на 1 тенге товарной продукции, тиын.	83,72	82,05	-1,67	98,0

Примечание - Составлено автором по данным [3]

В целом можно сказать, что предприятие занимает довольно большую долю на рынке масложировой промышленности, что позволяет продукции свободно и легко конкурировать с продукцией других предприятий. Данное преимущество позволяет эффективно и без дополнительных затрат получать максимальный финансовый результат от реализации продукции основного производства.

Ориентируясь на работу с постоянными клиентами, компания наладила прочные коммерческие связи, что позволяет в настоящее время избегать лишних затрат на маркетинговую деятельность. В связи с наладкой производства самых разнообразных сортов и модификаций продукта, реализация осуществляется в различных сегментах рынка и таким образом удовлетворяются потребности широкого круга покупателей.

Между тем, для дальнейшего развития предприятия существенное значение имеет использование его кадрового потенциала, повышение эффективности системы управления персоналом и стимулирования производительности работы коллектива.

Анализ показал, что в управлении персоналом АО «Евразиян-Фудс» применяются следующие группы методов:

В управлении персоналом АО «Евразиян-Фудс» применяются следующие группы методов:

- Административно- организационные методы управления:

1. Регулирование взаимоотношений сотрудников посредством положений о структурных подразделениях и должностных инструкций,

2. Использование властной мотивации (издание приказов, отдача распоряжений, указаний) при управлении текущей деятельностью предприятия.

- Экономические методы управления:

1. Материальное стимулирование труда работников: премиальные по результатам труда, использование для отдельных категорий работников сдельной формы оплаты труда.

- Социально-психологические методы управления:

1. Развитие у сотрудников чувства принадлежности к организации с помощью формирования стандартов обслуживания, ведения корпоративной рекламы, широкого использования логотипов компании, обеспечения сотрудников фирменной рабочей одеждой и т.п.

2. Стимулирование труда работников посредством гарантированного предоставления социальных гарантий (больничные листы, выплаты пособий и т.п.), организации праздников для сотрудников и их детей.

Основной акцент в системе стимулирования персонала сделан на материальные методы стимулирования.

В соответствии с КЗоТ РК и Трудового кодекса РК предприятие самостоятельно устанавливает вид, системы оплаты труда, размеры тарифных ставок и должностных окладов, а также формы материального поощрения.

Основные правила оплаты труда и премирования закреплены Положением об оплате труда работников АО «Евразиян-Фудс», утверждаемым приказом директора. Все вновь принимаемые на работу сотрудники в обязательном порядке знакомятся с данным Положением.

Предприятие ведет политику гарантирования стабильности системы оплаты труда: обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, о введении новых и изменении установленных условий оплаты труда работники извещаются не позднее, чем за 2 месяца.

Предприятие использует оплату труда как важнейшее средство стимулирования добросовестной работы. Индивидуальные заработки работников предприятия определяются их личным трудовым вкладом, качеством труда, результатами производственно-хозяйственной деятельности предприятия и максимальным размером не ограничиваются.

В качестве базы используется тарифная система оплаты труда. Заработная плата работников складывается из: должностного оклада, доплат, премий. Заработная плата выплачивается в сроки: 5 числа каждого месяца.

Тарифная часть заработной платы формируется следующим образом:

- должностные оклады руководителям, инженерно-техническим работникам, специалистам и служащим устанавливаются генеральным директором компании на основе штатного расписания в соответствии с должностью и квалификацией работника;

- при оплате труда рабочих применяется: повременная оплата, согласно окладам, утвержденным в штатном расписании, размер которых зависит от сложности выполняемой работы и тарифных разрядов; сдельная оплата труда за фактически выполненную работу.

К должностным окладам работников компании установлены следующие доплаты: доплата за вредные и тяжелые условия труда - в размерах и порядке, предусмотренных законодательством о труде; доплата за совмещение профессий (должностей), расширение зоны обслуживания, увеличение объема выполняемых работ в размере, устанавливаемом по соглашению между администрацией и работником; доплата за работу в вечерние и ночные часы - в размерах и порядке, предусмотренных законодательством о труде; доплата за руководство бригадой; доплата за сверхурочную работу; доплата за выходные и праздничные дни.

Конкретные размеры доплат устанавливаются администрацией компании в зависимости от конкретных условий (степени тяжести работ и воздействия неблагоприятных факторов, объема работы, ее важности для предприятия, уровня профессионализма работника и др.).

Премирование работников осуществляется ежемесячно и имеет своей целью поощрение за качественное и своевременное выполнение трудовых обязанностей, инициативности и предприимчивости в труде.

Показателем премирования является выполнение установленных месячных планов по выпуску продукции в натуральных показателях и ее реализации для отдела сбыта.

Основным условием начисления премий работникам является безупречное выполнение трудовых функций и обязанностей, предусмотренных законодательством о труде, правилами внутреннего распорядка, должностными инструкциями и техническими правилами, своевременное выполнение мероприятий по охране окружающей среды, строгое соблюдение санитарного режима цехов и территорий.

Размер премии составляет:

- для рабочих - 80% от оклада и сдельного заработка;

- для ИТР и служащих - 80% должностного оклада;
- для руководителей высшего звена управления - до 100% должностного оклада, согласно заключенным договорам.

Работники могут быть полностью или частично лишены премии в следующих случаях: неисполнение или ненадлежащего исполнения трудовых обязанностей, предусмотренных должностными или техническими инструкциями; совершение дисциплинарного проступка; причинение материального ущерба предприятию или нанесение вреда его деловой репутации; нарушение технологической дисциплины; выпуск бракованной продукции; нарушение правил техники безопасности и охраны труда, а также правил противопожарной безопасности; несоблюдение санитарного режима цехов и территории - на 10% при оценке «удовлетворительно».

Конкретный размер снижения премии определяется директором предприятия (в отношении рабочих - начальниками цехов) и зависят от тяжести проступка или характера производственного упущения, а также их последствий.

Работники полностью лишаются премии в следующих случаях: совершение прогула, появление на работе в нетрезвом состоянии, а также в состоянии наркотического или токсического опьянения, распитие спиртных напитков на территории предприятия, совершения хищения имущества предприятия. Полное или частичное лишение премии производится за тот период, в котором было совершено упущение по работе.

Премирование рабочих (депремирование) осуществляется согласно отработанному в текущем месяце времени по табелю и распоряжений директора. Премирование руководителей, специалистов и служащих производится авансом в текущем месяце, месяцем позже на основании приказа Генерального директора компании, в случае имеющихся замечаний и нарушений производятся удержания. Работникам, не отработавшим полный календарный месяц при увольнении по собственному желанию, кроме случаев увольнения на пенсию, а также при увольнении за прогул и другие нарушения - премия за данный период не начисляется.

Проведенный анализ условий оплаты труда и премирования показывает, что размер заработной платы сотрудников предприятия поставлен в зависимость от результатов их трудовой деятельности предприятия. За каждое нарушение трудовой дисциплины и технологии производства к работнику применяется санкция в виде лишения премии или ее части.

Разделение оплаты труда сотрудников на постоянную и премиальную часть в 2015-2016 годах приведено в таблице 2. Удельный вес переменной части оплаты труда составил в 2015 году 36 % и в 2016 году 40 % соответственно.

Таблица 2- Анализ фонда оплаты труда АО «Евразия-Фудс»

тыс. тенге

Показатель	2015год	2016 год	Абсолютное отклонение (+,-)
Оклады	38000	40000	+2000
Премиальная часть оплаты труда	20800	26300	+5500
Всего	58800	66300	+7500

Примечание - Составлено автором по данным [3]

Среди методов социально-психологического стимулирования, используемых на предприятии следует так же назвать оптимизацию организации рабочего места, создание комнат отдыха, организация общепроизводственных праздников и др.

Таким образом, управление персоналом предприятия осуществляется с помощью сочетания административных, экономических и социально-психологических методов управления. Основа системы стимулирования персонала закладывается использованием организационно-технических методов, которые оптимизируют построение системы управления эффективностью труда.

Используемые АО «Евразия-Фудс», социально-психологические методы эффективно осуществляют духовное стимулирование, создавая благоприятный психологический климат в коллективе и чувство принадлежности к организации. Установленный на предприятии стабильный размер вознаграждения персонала предотвращает увеличение текучести кадров и снижает затраты на поиск новых трудовых ресурсов. В части использования экономических методов стимулирования у предприятия имеются резервы усовершенствования процесса управления за счет усовершенствования системы материального стимулирования персонала за счет использования новых форм оплаты труда, в частности таких методов партисипативного управления, как участие работников в прибыли организации, участие работников в управлении.

Анализ деятельности предприятия показывает, что на предприятии не каких мероприятия по улучшению положения и поиску внутрипроизводственных резервов стимулирования в последнее время не проводится. Применяются несовершенные методы управления, которые гасят заинтересованность в полном

использовании фактически имеющихся резервов, у работников нет заинтересованности в повышении эффективности производства.

Список литературы:

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы: Учеб. пособие для вузов.- СПб.: Питер, 2016.
2. Соколова М.И. «Управление человеческими ресурсами». Учебник. - М.: Проспект, 2015.
3. Данные отчетности экономического отдела КФ АО «Евразия-Фудс» за 2015-2016гг.

УДК 338.439.02

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ИБРАЕВА А.Р.,
магистр, ст. преподаватель,
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
АЙТМЕТОВ А.
студент группы Э-32,
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Казахстан имеет реальные возможности для производства широкого спектра продуктов питания в объемах, значительно превышающих потребности внутреннего рынка. Однако в настоящее время продовольственный потенциал используется явно неэффективным образом. Об этом свидетельствует нерациональная структура импорта продовольствия. Многие продукты могут производиться отечественными предприятиями. Поэтому необходимо искать наиболее адекватные научные подходы к организации обновления системы производственно-экономических отношений в пищевой промышленности, стратегического управления ее развитием, модернизации всего процесса воспроизводства продуктов питания.

На продовольственном рынке, важность роли инфраструктуры определяется большим количеством участников, разнообразием товаров, обязательство для хранения сельскохозяйственной продукции, готовой еды и т. д.

Функционирование продовольственного рынка за годы реформ показывает, что его инфраструктура до недавнего времени в неорганизованной и слабо регулируемой стадии своего развития.

Обеспечение продовольственной безопасности страны невозможно без государственной поддержки пищевой промышленности, решения вопросов финансирования импорта продовольственных товаров и средств производства для сельскохозяйственных предприятий, таможенного регулирования экспорта и импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Следует предположить, что обеспечение импортных закупок за счет средств республиканского и региональных бюджетов может осуществляться только для формирования государственных и региональных продовольственных фондов.

Одним из направлений внешнеэкономической деятельности Казахстана является расширение научно-технических и экономических связей в агропромышленном комплексе с зарубежными странами. Для этого необходимо восстановить, насколько это возможно и экономически целесообразно, взаимные поставки машин и оборудования, запасных частей, продуктов питания и других товаров народного потребления, а также кооперационные связи с использованием современных технологий для выхода на рынок третьих стран. В результате будет расширено инвестиционное сотрудничество, взаимное акционирование заинтересованных предприятий, участие в оптово-розничной торговой сети, создана совместная рыночная инфраструктура.

Необходимо отметить, что баланс экспорта и импорта ключевых продуктов переработки показывает большую импортную зависимость Республики Казахстан от ряда продуктов. Внутреннее потребление молока и сливок, а также сохранение плодоовощной зависимости от импорта Республики Казахстан составляет более 70,0 %. Импортная зависимость от потребления кондитерских изделий и печенья увеличивается ежегодно и на сегодняшний день составляет 67,4 и 48,7% соответственно.

Импортная зависимость Республики Казахстан от потребления сыра и творога составляет 58,3 %. Уровень импортной зависимости Казахстана от внутреннего потребления колбасных изделий составляет 44,8 %. Более 40% импорта, потребление белого сахара. Для внутреннего потребления сливочного масла и шоколада уровень импортной зависимости составляет 32,8% и 34,2% соответственно.

За 2017 год объем импорта основных продовольственных товаров составил 1 093,7 млн. долларов США. Основную долю импорта составляют такие продукты, как сахар, в том числе сырой (31%), растительное масло (13%), молоко и сливки сгущенные (13%).

Основная доля в структуре производства продуктов питания, включая напитки, приходится на зернопереработку (31,1%), мясопереработку (9,4%), молочная (10,2%), рыбопереработку (3,2%), плодоовощную (2,2%), масложировую промышленность (2,6%), производство напитков (9,5%).

За 2017 год объем импорта основных продовольственных товаров составил 1 093,7 млн. долларов США. Основную долю импорта составляют такие продукты, как сахар, в том числе сырой (31%), растительное масло (13%), молоко и сливки сгущенные (13%).

Между тем, необходимо усилить государственный контроль за безопасностью и качеством продуктов питания с лабораторный анализ на соответствие требованиям технических регламентов, в том числе наличие фальсификаций (не указано, растительные жиры, соевые добавки и другие заменители, консерванты, ароматизаторы, красители и т. д.).

В свою очередь, это потребует проведения метрологической экспертизы действующих технических регламентов и мероприятий по созданию, модернизации испытательных лабораторий, укреплению их материально-технической базы, а также разработки стандартов и методов испытаний.

В 2017 году граждане Казахстана увеличили потребление хлеба, молока и молочных продуктов, масла, яиц и картофеля, одновременно сократив потребление мяса, рыбы, фруктов и овощей. Потребление сладкого в стране за год также снизилась.

По данным, в 2017 году среднестатистический казахстанец съел хлеба и хлебобулочных изделий на 1% больше, чем в предыдущем году. Потребление молока и молочных продуктов увеличилось на 1,2%, яиц-на 0,7%, картофеля-на 0,5%. Использование масла и жира в домашних хозяйствах Казахстана в прошлом году выросло довольно резко, на 1,9%.

В то же время рацион питания жителей Казахстана стал менее полезным продуктом. В течение года потребление мяса и мясопродуктов сократилось на 0,6%, овощей (кроме картофеля) - на 0,5%.

Экономическая ситуация и связанное с ней падение доходов и инфляции существенно повлияли на пищевые предпочтения населения Республики.

Рост цен на продукты питания бьет рекорды, а цены на основные продукты питания в 2017 году выросли на 9,7%.

Объем розничной торговли в Казахстане демонстрирует тенденцию к росту за период 2014-2017 гг., увеличившись в абсолютных величинах на 24,3%. В первом квартале 2018 года объем розничной торговли находится на уровне 55% от объема 2017 года.

Объем розничной торговли растет за счет непродовольственного сегмента (доля которого составляет около 80%, остальные 20% - в продовольственном сегменте). Среднее значение индекса физического объема продовольственных товаров за 2014-2017 гг. составила 103,5%, непродовольственных товаров-108,8%.

Население мира растет с интенсивным ростом потребления продуктов питания и в то же время увеличение дефицита водных, земельных, топливно-энергетических ресурсов, что приведет к росту цен на продукты питания. Прогнозируется, что поменяется и структура потребления продуктов питания: увеличится доля мяса, молока и молочных продуктов, рыбы, овощей и фруктов.

В настоящее время в ВТО доминирует тенденция отказа от прямых мер государственной поддержки сельского хозяйства. Страна основной группы (Австралия, Аргентина, Новая Зеландия, Канада и т.д.), которые имеют минимальный уровень прямых субсидий в области конкурентоспособности сельского хозяйства и промышленности и эффективности производства, приобретают все большее значение в ВТО и на мировых сельскохозяйственных и продовольственных рынках.

В случае с Республикой Казахстан это свидетельствует о том, что каждая страна развивает собственную систему поддержки сельскохозяйственного производства, главное, что эта поддержка будет стимулировать товаропроизводителей, повышать продуктивность земли и животных, стимулировать экспорт.

Со стороны государства, необходимо стимулировать процесс формирования конкурентной среды, развитие производства в регионах с высокими конкурентными преимуществами. Это позволит эффективно создавать конкурентоспособное производство с использованием инвестиций, что обеспечит стабильность предложения товарной продукции и сбалансированность спроса и предложения на национальном продовольственном рынке.

Однако, несмотря на то, что ситуация на продовольственном рынке характеризуется ростом цен по всей цепочке движения товаров, издержек производства только по цене. Поэтому одним из главных условий поступательного развития продовольственного рынка является повышение цен на сельскохозяйственное сырье и продовольственные товары.

Современное развитие региональных продовольственных рынков должна основываться на использовании конкурентных преимуществ, ресурсосбережении, повышении качества и производства конкурентоспособной продукции.

Рост конкурентоспособности на всех уровнях товарооборота является основой сбалансированного развития региональных рынков. Выбор стратегии развития регионального рынка основывается на характерных условиях, необходимых для их сбалансированного развития. Необходимо учитывать особенности взаимодействия различных форм спроса и предложения продукции, направления межрегионального сотрудничества.

Национальная продовольственная безопасность не может быть достигнута без государственного регулирования сельского хозяйства, одной из важнейших задач которой является совершенствование организационно-экономического механизма функционирования рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Для решения этой проблемы необходимо создать и развивать сеть оптовых продовольственных рынков, которые являются элементами системы производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции.

Эффективность этой системы обеспечивается рыночным механизмом взаимной заинтересованности производителей, организаций рыночной инфраструктуры и потребителей на основе установления долгосрочных экономических отношений, регулирования производства и реализации сельскохозяйственной продукции для удовлетворения текущего и потенциального потребительского спроса.

В связи с тем, что регионы Казахстана специализируются на производстве разных пищевых товаров, для решения проблемы обеспечения продовольствием всего населения Республики целесообразно сформировать межрегиональную систему распределения товаров на базе сети оптовых продовольственных рынков.

Использование современных информационных систем является основой для формирования и развития рыночной инфраструктуры, проведения конкурсов, ярмарок, выставок, биржевой торговли и др. Использование современных информационных систем решит такую задачу как, защита потребительского рынка от контрафактной и некачественной и опасной для здоровья человека продукции.

В перспективе необходимо существенно увеличить объемы производства сельскохозяйственной продукции, снизить импортную зависимость Казахстана от всех основных продовольственных товаров, реализовать экспортный потенциал.

Список литературы

1. Калиева Д.А. Государственная политика поддержки продовольственного рынка в Республике Казахстан. //Analytic – Аналитическое обозрение, 2017, № 5, с.27-29
2. Бимендиева Л.А. Продовольственная безопасность: проблемы и пути ее решения. //Вестник КазНУ. Серия экономическая, 2017, № 1, с.14-16
3. Гумеров Р. Как обеспечить продовольственную безопасность страны? // Российский экономический журнал, 2016, № 9, с.57-69

УДК 336.5

THE IMPACT OF GOVERNMENT SPENDING ON ECONOMIC PERFORMANCE

ILYASSOVA A.A., ILYASSOVA A.A.

Senior student of faculty of economics, sophomore student of faculty of foreign languages,
Karaganda State University named after Y.A.Buketov

ZHARASBAEVA A.ZH.

master of Economics, senior teacher
Karaganda State University named after Y.A.Buketov

In response to the financial slowdown and its impact on the economy, the government plays a key role by increasing its spending in order to boost economic growth. With so much spending going in this area, it becomes important for the policy makers to review whether the government spending is actually promoting economic growth or not.

Policymakers are divided as to whether government expansion helps or hinders economic growth. Advocates of bigger government argue that government programs provide valuable "public goods" such as education and infrastructure. They also claim that increases in government spending can bolster economic growth by putting money into people's pockets.

Proponents of smaller government have the opposite view. They explain that government is too big and that higher spending undermines economic growth by transferring additional resources from the productive sector of the economy to government, which uses them less efficiently. They also warn that an expanding public sector complicates efforts to implement pro-growth policies-such as fundamental tax reform and personal retirement accounts- because critics can use the existence of budget deficits as a reason to oppose policies that would strengthen the economy. Which side is right?

Proponents of government spending claim that it provides public goods that markets generally do not, such as military defense, enforcement of contracts, and police services. Standard economic theory holds that individuals have little incentive to provide these types of goods because others tend to use them without paying.

John Maynard Keynes, one of the most significant economists of the 20th century, advocated government spending, even if government has to run a deficit to conduct such spending. He hypothesized that when the economy is in a downturn and unemployment of labor and capital is high, governments can spend money to create jobs and employ capital that have been unemployed or underutilized. Keynes's theory has been one of the implicit rationales for the current government stimulus spending: it is needed to boost economic output and promote growth.

These views of spending assume that government knows exactly which goods and services are underutilized, which public goods will be value added, and where to redirect resources. However, there is no information source that allows the government to know where goods and services can be most productively employed. Government spending is less likely to stimulate growth when it cannot accurately target the projects where it would be most productive.

Generally, economic theory does not automatically generate strong conclusions about the impact of government outlays on economic performance. Indeed, almost every economist nowadays would agree that there are circumstances in which lower levels of government spending would enhance economic growth and other circumstances in which higher levels of government spending would be desirable.

If government spending is zero, presumably there will be very little economic growth because enforcing contracts, protecting property, and developing an infrastructure would be very difficult if there were no government at all. In other words, some government spending is necessary for the successful operation of the rule of law.

Economists will generally agree that government spending becomes a burden at some point, either because government becomes too large or because outlays are misallocated. In such cases, the cost of government exceeds the benefit.

Government spending displaces private-sector activity. Every tenge that the government spends necessarily means one less tenge in the productive sector of the economy. This dampens growth since economic forces guide the allocation of resources in the private sector, whereas political forces dominate when politicians and bureaucrats decide how money is spent. Some government spending, such as maintaining a well-functioning legal system can have a high "rate-of-return." In general, however, governments do not use resources efficiently, resulting in less economic output.

Government spending encourages destructive choices. Many government programs subsidize economically undesirable decisions. Welfare programs encourage people to choose leisure over work. Unemployment insurance programs provide an incentive to remain unemployed. Flood insurance programs encourage construction in flood plains. These are all examples of government programs that reduce economic growth and diminish national output because they promote misallocation or underutilization of resources.

Government spending distorts resource allocation. Buyers and sellers in competitive markets determine prices in a process that ensures the most efficient allocation of resources, but some government programs interfere with competitive markets. In both health care and education, government subsidies to reduce out-of-pocket expenses have created a "third-party payer" problem. When individuals use other people's money, they become less concerned about price. This undermines the critical role of competitive markets, causing significant inefficiency in sectors such as health care and education. Government programs also lead to resource misallocation because individuals, organizations, and companies spend time, energy, and money seeking either to obtain special government favors or to minimize their share of the cost of government.

Government spending is a less effective way to deliver services. Government directly provides many services and activities such as education, airports, and postal operations. However, there is evidence that the private sector could provide these important services at a higher quality and lower cost. In some cases, such as airports and postal services, the improvement would take place because of privatization. In other cases, such as education, the economic benefits would accrue by shifting to a model based on competition and choice.

Government spending inhibits innovation. Because of competition and the desire to increase income and wealth, individuals and entities in the private sector constantly search for new options and opportunities. Economic growth is greatly enhanced by this discovery process of "creative destruction." Government programs, however, are inherently inflexible, both because of centralization and because of bureaucracy. Reducing government-or devolving federal programs to the state and local levels-can eliminate or mitigate this effect.

Do deficits Matter?

The Economics of government spending is not limited to cost-benefit analysis. There is also the Keynesian debate. In the 1930s, John Maynard Keynes argued that government spending-particularly increases in government spending-boosted growth by injecting purchasing power into the economy. According to Keynes, government could reverse economic downturns by borrowing money from the private sector and then returning the money to the private sector through various spending programs.

This "pump priming" concept did not necessarily mean that government should be big. Instead, Keynesian theory asserted that government spending-especially deficit spending-could provide short-term stimulus to help end a recession or depression. The Keynesians even argued that policymakers should be prepared to reduce government spending once the economy recovered in order to prevent Inflation, which they believed would result from too much economic growth. They even postulated that there was a tradeoff between Inflation and unemployment (the Phillips Curve) and that government officials should increase or decrease government spending to steer the economy between too much of one or too much of the other.

Keynesian economics was very influential for several decades and dominated public policy from the 1930s-1970s. The theory has since fallen out of favor, but it still influences policy discussions, particularly on whether or not changes in government spending have transitory economic effects. For instance, some lawmakers use Keynesian analysis to argue that higher or lower levels of government spending will stimulate or dampen economic growth.

Proponents of government spending often point to the fiscal multiplier as a way that spending can fuel growth. The multiplier is a factor by which some measure of economy-wide output (such as GDP) increases in response to a given amount of government spending. According to the multiplier theory, an initial burst of government spending

trickles through the economy and is re-spent over and over again, thus growing the economy. A multiplier of 1.0 implies that if government created a project that hired 100 people, it would put exactly 100 (100 x 1.0) people into the workforce. A multiplier larger than 1 - implies more employment, and a number smaller than 1 implies a net job loss. However, government spending may sometime decrease economic growth, possibly due to inefficient use of money.

Both economic theory and empirical evidence suggest that government should be smaller. Yet is it possible to translate good economics into public policy? Even though many policymakers understand that government spending undermines economic performance, some think that special-interest groups are too politically powerful and that reducing the size of government is an impossible task. Since the burden of government has relentlessly increased during the post- World War II era, this is a reasonable assumption.

Moreover, there is a concern that the transition to smaller government may be economically harmful. In other words, the economy may be stronger in the long run if the burden of government is reduced, but the short-run consequences of spending reductions could make such a change untenable. This Keynesian analysis is much less prevalent today than it was 30 years ago, but it is still part of the debate.

The size of government has a major impact on economic performance, but it is just one of many important variables. The Index of Economic Freedom, published annually by The Heritage Foundation and The Wall Street Journal, thoroughly examines the factors that are correlated with prosperity, finding that the following policy choices also have important effects independent of the level of government spending:

1) Tax Policy. The tax system has a pronounced impact on economic performance. For instance, the federal tax burden in the U.S. is about 17 percent of GDP, which is less than the aggregate tax burden in Hong Kong. Yet, since Hong Kong has a low-rate flat tax that generally does not penalize saving and investment, it raises revenue in a much less destructive manner. Similarly, the current U.S. tax system raises about the same level of revenue as it did 25 years ago, but the associated economic costs are lower because marginal tax rates have been reduced on work, saving, investment, and entrepreneurship.

2) Monetary Policy. The monetary regime will help or hinder a nation's economy. Inflation can quickly destroy economic confidence and cripple investment. By contrast, a stable monetary system provides an environment that is conducive to economic activity.

3) Trade Policy. A nation's openness to trade exerts a powerful impact on economic prosperity. Governments that restrict trade with protectionist policies saddle their nations with high costs and economic inefficiencies. Conversely, free trade improves economic efficiency and boosts living standards.

4) Regulatory Policy. Bureaucracy and red tape have a considerable effect on a country's economy. Deregulated markets encourage the efficient allocation of resources since decisions are based on economic factors. Excessive regulation, by contrast, can result in needlessly high costs and inefficient behavior.

5) Private Property. Independent of the level of government spending, the presence of private property rights plays a crucial role in an economy's performance. If government owns or controls resources, political forces are likely to dominate economic forces in determining how those resources are allocated. Likewise, if private property is not secured by both tradition and law, owners will be less likely to utilize resources efficiently. In other words, for any particular level of government spending, the security of private property rights will have a strong effect on economic performance.

These five factors are certainly not an exhaustive list. Other factors that determine a nation's economic performance include the level of corruption, openness of capital markets, competitiveness of financial system, and flexibility of prices.

Government spending, even in a time of crisis in the economy, may not work as an automatic boon for economy's growth. Empirical evidence suggests that in practice, government outlays designed to stimulate the economy may fall short of that goal. So before it approves any additional spending to boost growth, the government should have an understanding whether such spending is likely to stimulate growth and report how much uncertainty surrounds those estimates. Moreover, this analysis should be opened to the public for comment prior to it is applied in the system.

References:

1) Richard E. Wagner, *Fiscal Sociology and the Theory of Public Finance: An Explanatory Essay* (Cheltenham: Edward Elgar Publishing, Ltd., 2015), 28.

2) Gordon Tullock, "Government Spending," *The Concise Encyclopedia of Economics*, The Library of Economics and Liberty, <http://www.econlib.org/library/Enc1/GovernmentSpending.html>

3) TejvanPettinger, "Impact of Increasing Government Spending". <https://www.economicshelp.org/blog/2731/economics/impact-of-increasing-government-spending/> (March 19th, 2017)

4) Ankit Jaiswal, "How does Government Spending Affect the Economy?" <https://blog.elearnmarkets.com/how-does-government-spending-affect-the-economy/> (September 16th, 2016)

5) John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936), in *The General Theory*, Vol. 7 of *Collected Writings of John Maynard Keynes*, ed. Donald Moggridge (London: Macmillan for the Royal Economic Society, 1973)

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ ӨНІМІ ӨНДІРІСІНІҢ ДАМУ ЖҮЙЕСІ

ИМАНБАЕВА З.О.

э.ғ.к., қауымдастырылған профессор
Қ.Жұбанов атындағы АӨМУ

Сапалы тамақ өнімдерін өндіру – нарықтық шаруашылықтың кезек күттірмейтін элементі болып табылады. Ол шаруашылық салалары мен халықтың қажеттілігін қанағаттандырудағы экономикалық қатынастардың негізін құрайды. Сондықтан тамақ өнімдері мемлекеттің азық-түлік қауіпсіздігін, тамақ өнімдерін тұтыну сұранысын қамтамасыз етеді.

Сапалы өнімдерді өндіру Қазақстан Республикасының Дүниежүзілік Сауда Ұйымындағы мүмкіндіктерін айқындайтын және әлемдік нарықтағы бәсекелік қабілетін арттыратын маңызды факторлардың бірі.

Қазіргі кезде елімізде Дүниежүзілік Сауда Ұйымына кіруге байланысты, бұл орайда отандық өнімдердің сапасын арттыру алдыңғы кезектегі мәселеге айналды.

Қазақстан Республикасының 2007–2024 жылдарға арналған тұрақты дамуға көшу тұжырымдамасында жаңа және экологиялық қауіпсіз технологияларды пайдалану арқылы – өмір сүру сапасының деңгейін арттыруға ерекше мән берілген.

Соңғы он жылдықта шет мемлекеттерде қазіргі жаңа технология бойынша минералды тыңайтқыштар қолданылмаған қоспасыз, табиғи шикізаттан алынатын, экологиялық таза аймақтарда өсірілетін экологиялық таза тамақ өнімдерді өндіретін саланы дамытуға баса назар аударуда.

Еуропада 2005 жылы экологиялық таза өнімдердің нарықтағы үлесі бұрынғы 5-тен – 10 пайызға дейін артты. Еуропа елдерінде жыл сайынғы сауда көлемінің өсуі келесідей: Германияда – 5–15%, Данияда, Швеция және Швецарияда – 30–40%. Келтірілген мәліметтерден көрінгендей, Батыс Еуропада экологиялық таза тамақ өнімдерін өндіру алдыңғы орында тұр. Мұнда экологиялық таза тамақ өнімін өндіретін кәсіпкерлерді мемлекеттік қолдау жүйесі жүзеге асырылады, сертификатталған экологиялық таза тамақ өнімдерін өткізудің ұтымды саясаты жүргізіледі.

ТМД мемлекеттерінде, оның ішінде Қазақстан Республикасында әзірге отандық кәсіпкерлік құрылым әлсіз дамыған: себебі мұнда қаражат, өндіріс қуаты жетіспейді және мемлекет тарапынан қолдау аз көрсетіледі. Дегенмен де елімізде шет елдердегі сияқты экологиялық таза тамақ өнімдерін өндірумен айналысатын кәсіпкерлік құрылымдар бар. Бірақ мұндағы экологиялық таза тамақ өнімге қызығушылық қосымша пайда табу нысанына айналды.

Соңғы екі онжылдықта, органикалық азық-түлік (бұдан әрі - ЕСП) әлемдік нарықта кеңінен дамуда және экологиялық қауіпті және баламалы қауіпті өнімдерді тұтыну танымал болып барады. 2003 жылы оның жаһандық көлемі, \$ 25 млрд құрады, дамыған елдерде жылдық өсу қарқыны 20-30% құрады.

Мұндай құбылыстың негізгі себептері:

1) соңғы он жылдықта экологиялық азық-түлік дағдарысы қоршаған ортаны қорғау (сиыр құтыруы эпидемиясы, кесірткенің эпидемиясы, құс тұмауы және т.б.) және дәстүрлі өнімдерге сенімсіздіктің артуы;

2) тамақ өнімдерінің генетикалық модификациялануы байланысты қоғамның толқуы.

Дамыған елдердің үкіметтері белсенді экологиялық өндірісті қолдайды, себебі ол ішкі нарықтың нығаюына, экспортты арттыруға және экономикалық-экологиялық мәселелерді шешуге көмектеседі.

Қазіргі кезде әлемдік 32 ел толық экологиялық таза өнім стандарттарын қабылдады, соның ішінде, 9 ел стандарттарды енгізуде, 15 ел стандарттарын әзірлеуде [1].

Экологиялық таза өнімді өндірілуіне байланысты келесідей бөлуге болады:

1. Экологиялық таза өнім – бұл құрамында зиянды заттар дәстүрлі өнімдерге қарағанда аз, (жол берілетін шекті шамадан аспайтын) сапасы бойынша нормативті құжаттарға сәйкес өнімдер;

2. Экологиялық таза өнім – экологиялық таза аумақта қосымша минералды тыңайтқыштарсыз, қалдықсыз немесе аз қалдықты технологиялар көмегімен табиғи шикізаттан алынған өнім.

Ауыл шаруашылығында экологиялық таза өнім алу үшін, 3–5 жылға дейін химикаттар әсері байқалмайтын топырақ пайдаланылады.

Экологиялық таза өнім ұғымы 1924 жылы Р. Штайнердің теориялық негіздеуімен қалыптасты, ол кезде тәжірибе жүзінде биодинамикалық аграрлық қызметтер жүзеге асырыла бастады. 1930–1940 жылдар аралығында бұл идея Швейцарияда Г. Мюллердің, Ұлыбританияда Э. Бэлфер мен А. Ховордың, Жапонияда Фукуокойдың бастамасымен дами бастады.

Органикалық тауарларды тұтыну Одағының экологиялық ұйымдармен бірлесе отырып жұмыс жасауы генетикалық құрамы өзгертілген ауыл шаруашылық өнімдерінің нарықта пайда болуына қарсы күрес жүргізуіне мүмкіндік туғызды. Ал қазіргі кезде органикалық және агроөндірістің басқа да әдістерін нақты жолға қою қажеттілігі пайда болуда. «Био» сауда белгісі тұтынушыға өнімнің нақты белгіленген әдістерді қолдана отырып өндірілгендігін көрсетеді, яғни талаптарға сай келетінін бейнелейді. Бұл органикалық секторда өсірілетін өсімдік түрі мен сорты, мал, аң, құс тұқымы және балық түрлері дәстүрлі секторларда да

өсірілетінін көрсетеді. Дегенмен органикалық өнімдердің тұтыну құндылығы дәстүрлі өнімдерге қарағанда ерекшеленеді. Мысалы, органикалық және дәстүрлі секторларда өсірілген, алманың элемент құрамы, түсі, көлемі бірдей болмайды, органикалық секторда өндірілген өнімде химиялық заттардың болмауы өнімнің тұтынушы үшін тартымдылығын көрсетеді[2].

Қазақстан Республикасындағы тамақ өнеркәсібі өнеркәсіп салаларының маңызды стратегиялық саласы және тұрғындарды сандық, сапалық тағам өнімдерімен тұрақты қамтамасыз етеді. Ет және сүт шаруашылығы өндірісі тамақ өнеркәсібінің ішінде өзіндік маңызы бар сала болып табылады. Бұл осы сала өнімдерінің халық шаруашылығының басқа да салаларына кеңінен пайдалануымен түсіндіріледі, себебі бұл сала адам ағзасына қажетті дәрумендер мен минералдарды заттар жинақталған тағам өнімдерімен тұрғындарды қамтамасыз етеді.

Қазіргі таңда Қазақстандағы ет және сүт өнімдері нарығы негізінен шет елдерден әкелінген және отандық тауар өндірушілердің өнімдерінен тұрады. Алыс және жақын шет мемлекеттерден әкелініп жатқан ет және сүт өнімдері отандық тауар өндірушілердің негізгі бәсекелестеріне айналды. Бұған қоса, ішкі өнім өндірушілер Қазақстан нарығында бәсекелік ортаның жоғарлауына ықпал етуде. Ет және сүт өнімдерінің жетіспеушілігі импортты өнімдердің тұрақты өсуіне алып келді, ал ол отандық өндірушілердің бәсекеге қабілетті тауарларды өндіруіне мүмкіндік туғызды. Қазіргі уақытта импортталған арзан өнімдер Қазақстан нарығын жаулап алды.

Қазақстанда ет және сүт өнімдері спектрі өте кең- дүкендердің сөресінен көруге болады. Дегенмен әр түрлі белгідегі ет және сүт өнімдерін қарапайым тұтынушылардың таңдауы өте қиын: яғни, таңдауда тұтынушы денсаулық үшін пайдалы және сапалы не сапасыздығына назар аудармай, керісінше сол өнімнің арзан не қымбаттығына көңіл аударады.

Нарыққа ұсынылған өнімдерді таңдау барысында тұтынушының назары, ең алдымен, жарнамалануы көп өнімге ауады. Оның қасиеттерін алдын – ала білуі және басқа ұқсас өнімдерден ерекшелену сипаттарымен таныс болуы, тұтынушыны осы өнімді сатып алуға итермелейтіні сөзсіз.

Экологиялық таза өнім өндірісі табиғи ресурстардың жағдайымен, технологиялық үрдістердің деңгейімен, өндірісте қолданылатын заттардың сапасымен, олардың қоршаған ортаға әсерімен қалыптасады. Оларды басқару және жоғары сапалы өнім өндірісінің үрдісін экономикалық реттеу үшін жоғары мамандандырылған білім, мәліметтердің кең базасы, қамтамасыз ету мен бақылаудың сәйкес қызметтерінің болуы қажет. Осыған сәйкес, ғылыми жұмыста экологиялық таза өнімнің экономикалық механизмі көрсетілді. Бұл қадамдар Қазақстан халқы үшін экологиялық таза ауыл шаруашылық өнімі өндірісін дамытудағы әрекеттері болуы керек.

Министрлік «Агробизнес-2020» бағдарламасын әзірледі. Жаңа бағдарламаның басты айырмашылығы, біз көшті саясат бағдарламаларын жасаудан шықтық. Бағдарламаның басты мақсаты - бағдарлама ауыл шаруашылығы бизнес үшін жағдай жасауға бағытталған, тиімді және аз тәуекелді. Бұл мемлекеттің негізгі функциясы болып табылады. Бағдарлама анықталған төрт стратегиялық бағыттарды қамтиды: қаржылық сауықтыру; АӨК субъектілерін жұмыстар мен қызметтер, тауарларға қолжетімділігін арттыру; АӨК мемлекеттік реттеу жүйесінің тиімділігін арттыру. Бағдарламаны 8 жыл бойы бағдарламасын іске асыруға 3 129 млрд (2013 жылы 346 млрд теңге болуы керек; 2014 жылы 466 млрд теңгеге; 2015 жылы 322 млрд теңгеге; 2016 жылға 341 млрд теңгеге; 2017 жылға 383 млрд теңгеге; 2018 жылға 407 млрд теңгеге; 2019 жылы - 414 млрд теңгеге; 2020 жылы 448 млрд теңге) қажет.

Соның ішінде 73% бюджеттен экономикалық қол жетімді тауар, жұмыс, қызметтердің көлемін кеңейтуге, 14 % АӨК мемлекеттік қамтамасыз етуді дамытуға, ал 12 % қаржылық сауықтыруға алғашқы екі жылдық қайтарымды негізде субсидия түрінде беріледі.

Экологиялық таза өнімді өндіруді дамыту тұжырымдамалары келесілерді қамтиды:

1. өндірістік күштерді экологиялық орналастыру;
2. өнеркәсіп, энергетика, транспорт және коммуналды шаруашылықтың қауіпсіз экологиялық дамуы;
3. ауыл шаруашылығының экологиялық қауіпсіз дамуы;
4. қалпына келетін табиғи ресурстарды сарқылмайтын ресурс ретінде тиімді пайдалану;
5. қайтарымды ресурстарды, кешенді пайдалану, ұқсату қалдықтарды көму және залалсыздандыру;
6. қоршаған ортаны қорғау және табиғатты пайдалану саласында басқаруды жетілдіру, төтенше жағдайлардың алдын алу;
7. арнайы ерекшелігі бойынша өнім ассортиментін кеңейту және экологиялық таза технологияны жетілдіру;
8. ғылыми-зерттеу жұмысын дамыту.

Осы салаға қатысты өнім өндірушілер мен өңдеушілер, тасымалдаушылар және өнімді өткізушілер араларында тікелей және жанама байланыс орнайды. Тікелей байланыстарға өндіріске қажетті шикізатпен, құрал – жабдықтармен, отын – энергия, су және адам ресурстарымен қамтамасыз ету, ғылыми – зерттеу жұмыстары жатса, ал жанама байланыстарға қаржылық, құрылыс, транспорт, қойма қызметтерін көрсететіндер жатады. Ауыл шаруашылығында тауар өндірушілер жерді жалға алу, жоғары сапалы тұқым және органикалық тыңайтқыш өндірушілермен байланысады. Экологиялық таза өнім өндірісін дамыту қосымша қаржы көздерін талап етеді. Сондықтан біз зерттеу жұмысымызда экологиялық таза өнімді қаржыландыру көздерін ұсындық.

Экологиялық таза өнім өндірісін қаржыландырудың негізгі сенімді көзі кәсіпорынның төмендегі жолмен алынатын қаржылары: барлық деңгейдегі бюджет қаржылары, бюджеттен тыс мақсатты қорлар, азаматтардың қайтарымды қаржысы, кәсіпорын қаржылары, жеңілдікті несиелер, шетелдік инвестициялар.

Барлық деңгейдегі бюджет қаржыларын экологиялық таза өнім өндірушілердің қаржы көзі ретінде пайдалануға негізінен ірі кәсіпорындар қол жеткізе алады. Орташа және ұсақ кәсіпорындардың мүмкіндігі шектеулі, сондықтан олар басқа қаржы көздерін іздестіруі қажет. Сондықтан зейнетақы жарнасын осы салаға салу керек.

Қазақстан Республикасының Мемлекеттік стандарттар туралы заңының жұмысы басталуымен қатар органика өндірушілері мен сатушылары Ұлттық стандарттарды ұстануына бағытталған міндетті сертификаттау енгізілген, - сертификаттаудан өтпеген бірде бір өнім «organic» ләйблын ала алмайды.

Сертификаттау адам өмірі, денсаулығы үшін өнім, процестер, жұмыстар, қызметтер қауіпсіздігін қамтамасыз етуді, азаматтар мен қоршаған орта мүлкін қорғауды, тұтынушылардың өнім және қызмет сапасы мәселелерінде мүдделерін қорғауды, саудадағы техникалық кедергілерді жоюды, ішкі және сыртқы нарықта өнімнің бәсекелестік қабілетін қамтамасыз етуді, Қазақстанның бірыңғай тауар нарығында және де халықаралық экономикалық, ғылыми-техникалық ынтымақтастықта және халықаралық саудаға қатысу үшін қажетті жағдайлар жасауды көздейді. Заңнамаға сәйкес сертификаттау өндіруші (сатушы, атқарушы) және тұтынушыға (сатып алушы) тәуелсіз органмен жазбаша растауды, өнімнің, процестің, жұмыс, қызметтің нормативтік құжаттарда анықталған талаптарға сәйкестігін білдіреді[4].

Нақты ЭТӨ жіктелуі қабылданды, оның біздің ойымызша Қазақстанда негіз ретінде қабылданған жөн:

1. NaturalProducts (NP) – толықтай немесе ең кем дегенде көбінесе табиғи ингредиенттерден тұратын, химиялық заты, жасанды толықтырғыштары және т.б. барынша аз өнімдер. Табиғи өнімдерге ең алдымен OrganicProducts (OP) кіреді. Біздің ойымызша оларды «экологиялық таза өнімдер» деп атаған дұрыс. ЭТӨ – бұл тек табиғи тыңайтқыштарды, компост, қи және т.б. пайдалануымен, химиялық препараттарды қолданбай, арнайы таза жерде өсірілген өнімдер.

2. FunctionalFoods (FF) – бұл организмнің қорғаныш функцияларын арттыратын пайдалы заттарды жасанды қосумен өнімдер (мысалы, эхинацея қосумен апельсин шырыны).

3. Nutraceuticals – бұл құнарлығын арттыратын тағамға қосылатын арнайы қоспалар, мысалы, витаминдер. Олар міндетті түрде табиғи күйде болуы тиіс. Олардың көпшілігі – әртүрлі өсімдіктерден экстрактілер.

Органика – бұл азық түлік өнімі ғана емес, косметика, киім кешек, гигиена заттары сияқты тауарлардың тұтас спектрі және олар негізінен тағам индустриясы үшін әзірленген стандарттарға сәйкес келмейтіндігін қоса айту қажет. Бүгінгі күні органика бойынша АҚШ сауда ассоциациясы тауарлардың осы тобы үшін жаңа стандарттарды әзірлеумен айналысады.

Сертификатты органикалы өнім сатылымына өсіруге, әзірлеу және дайындауға қатысатын барлық тұлғалар алуы тиіс. Яғни бұл өндірушілер ғана емес, сонымен бірге органиканы алумен, жеткізу, өңдеу, қораптау және сақтаумен айналысатын адамдар.

Мал шаруашылығындағы өнім шығымының ұйымдастыру, әдістемелік және техникалық аспектілері есепке алудың қажетті қарапайымдылығын және өндірісті тиімді басқару жүйесінде калькуляциялық есептесуді қамтамасыз ету тиіс.

Сүтті мал шаруашылығында сүттің өзіндік құны мен төлі келесідей есептеледі.

Негізгі сүтті үйір ұсталуына шығындардың жалпы сомасынан оны дайындау бойынша нақты шығындарға қарай жанама өнім құны (қи) алынып тасталынуы. Шығындардың қалған сомасынан 90% сүтке кетеді және 10% төліне, яғни төлдеген кезде оның нақты тірі массасы есебіне. Өнімнің нақты түрлер өндірісіне шығындар туралы алынған деректерді оның жалпы санына бөле отырып, 1 ц сүт және 1 бас төлінің өзіндік құны алынады.

Әр жастағы жас малдың тірі массасы өсуінің және негізгі үйірден шығарып тасталған және семіртуге қойылған ересек малдардың өзіндік құны олардың ұсталу шығындарымен анықталады. 1 ц тірі масса өсуінің өзіндік құнын шығындардың алынған сомасының нақты шығындар бойынша анықталған жанама өнім құнын шегеруімен тірі масса өсуінің центнер санына бөлу арқылы есептейді.

Есеп кезеңіндегі тірі масса өсуін есептеу үшін жас мал топтары бойынша есеп кезеңі соңында семіртудегі ересек малдар бойынша және есеп кезеңі ішінде шығып қалған осы топтар мен түрдің мал басының тірі массасын, осыған өлі малдың тірі массасын қосқанда, осыларды қосу қажет, сосын есеп кезеңі ішінде түскен малдың тірі массасы мен есеп кезеңі басындағы бар мал басының тірі массасының алынған қорытындысынан алып тастау қажет. Шығып қалған, өткізілген, басқа жас тобына көшірілген, шаруашылықта сойылған, табиғи апат нәтижесінде өлі, малшылар кінәсынан жойылған және жыл соңында шаруашылықта қалған мал басының нақты өзіндік құнын есептеу үшін малдың тірі массасы өсімінің бір центнердегі өзіндік құны есептеледі.

Осы мақсатта екі көрсеткішті есептейді: есептелетін мал басының және малдың тірі масса өзіндік құнын.

Есептелетін мал басының өзіндік құны жыл басындағы малдар құнына, басқа жақтан және басқа есепке алынған топтардан өсіруге және семіртуге түскен малдың құнына, есеп жылындағы төлі мен өсімі құнына тең.

Есептелетін мал басының тірі массасы жыл соңында шаруашылықта қалған малдың тірі массасының және бір жыл ішінде шығып қалған мал басының тірі массасынан (сатылған, басқа топқа көшірілген, шаруашылықта сойылған, табиғат апатынан, малшылар кінәсынан жойылған), «Малдың қырылуынан болған шығындар» бабы бойынша мал шаруашылығы шығынының құрамына енгізілген қырылған мал басының тірі емес массасынан тұрады. Егер шаруашылық кінәсынан қырылған малдардың нормативтік-болжамды өзіндік құнын шегеруімен есептелетін мал басы өзіндік құнын («Малдың қырылуынан болған шығындар» бабы бойынша өндірістік шығындар құрамына есептен шығарылған мал) оның тірі массасына бөлсе, малдың 1 ц тірі массасының өзіндік құны көрсеткішін алады.

Етті мал шаруашылығында бір бас төлді өткен жылдың 8 айына дейінгі жаста бұзаулар-енесінен айрылған төлдердің 1 ц тірі массасының нақты құны мен төлдеген кезде бұзаудың тірі массасына қарай бағалайды.

8 айға дейінгі жастағы бұзаудың 1 ц өсім өзіндік құны негізгі үйірді ұстау бойынша (8 айға дейінгі бұзаулармен) сүт құнын (сатылым бағасы бойынша) төлдің тірі массасын қосқанда, бұзаудың тірі массасының алынған өсімінің центнерлер санына шегеруімен бөлу арқылы есептеледі. Бұзаулардың тірі массасының 1 ц өсімінің өзіндік құнын енесінен айыру кезінде 8 айға дейін жастағы бұзаулардың тірі массасы өсімі мен төліне жатқызылған шығындар сомасын бөлумен және жыл басында осы топта тұрған және басқа жақтан 1 жыл ішінде түскен бұзаулардың баланстық құнын жыл соңында болған 8 айға дейінгі жаста бұзаулардың және қырылған жануардың тірі массасын қосқанда (ағымды жыл өсімі бөлігінде) бір жылдағы шығып қалған бұзаулардың тірі массасына бөлумен анықтайды.

Ауыл шаруашылық өнімді қайта өңдеу бойынша көмекші өнеркәсіптік өндірістер өнімінің өзіндік құнын есептеу ықтимал сатылым немесе пайдалану бағасы бойынша қайтарымды және қайтарымсыз қалдықтар құнын және өнім өндірісі көлемдерін шегеруімен оның өндірісіне шығындар сомасына қарай ай сайын жүргізіледі. Өзіндік өндірістегі ауыл шаруашылық өнімі және қайта өңдеуге жөнелтілген малдар олардың өндірісі мен өсірілуінің нақты өзіндік құны бойынша өнеркәсіптік өндірістер шығынына есепке шығарылады.

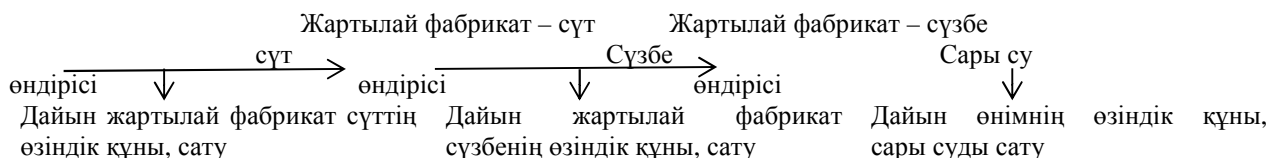
Бір центнер бөлек өнім түрлері **сүтті қайта өңдеуі** (қаймақ, май, сүзбе және т.б.) әр бір өнім түрлерінің шығындар сомасын массасына бөлгенде анықталады. Бұл жерде жалпы шығындар сомасынан алынған сары су және т.б. қолданылған өнімнің бағасымен немесе өткізілген бағасы.

Шығындарды есепке алудың және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың бөлістік әдісі өнімді жаппай өндіретін кәсіпорындарда қолданылады, онда бастапқы шикізат дайын өнімге дейін рет-ретімен технологиялық өндеуден өтеді. Бұл әдіс шикізаттың кешенді түрде пайдаланылатын кәсіпорындарда: металлургиялық, химиялық, мұнай өндеу және басқа салаларда қолданылады.

Дайын өнім мен шалафабрикаттар шығарумен аяқтайтын технологиялық процесті **бөлістік әдіс** деп атайды. Бөлістік әдісте кеткен шығындар олардың әрбір кезеңі, фазасы, ауысымы, яғни бөлісі бойынша есептеледі. Әрбір бөлістен кейін шалафабрикат шығарылады, ал түптен келгенде- дайын өнім алынады. Бөлініс тізбегі пайдаланылатын жабдықтар, өндіріс процесстерінің арасындағы үзіліс- іркілестер; шығарылатын шалафабрикаттардың, өнімнің сипаты мен басқа да өзіне тән жағдайлары ескеріле отырып, технологиялық процесстер туралы деректердің негізінде белгіленеді. Бұл орайда, бөлініс жөніндегі шығындарды жоспарлау мен есепке алу мен бағалауды ұйымдастыруд, өзі өндірілген шалафабрикаттр мен дайын өнімдердің өзіндік құнын калькуляциялау мүмкіндігі ескеріледі.

Бөліс – бұл дайын өнім немесе дайын жартылай фабрикат алумен аяқталатын, технологиялық үдерістің (технологиялық операция жиынтығы) бөлігі. Шығарылған материалдардың кезектілікпен барлық бөлістен өтуі нәтижесінде дайын өнімді алады, яғни соңғы бөлістен шыққанда жартылай фабрикат емес, аяқталған өнімді аламыз.

Бөлістік әдістің кезінде өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау мен шығындар есебін ұйымдастыру ерекшеліктеріне бір мысал келтіріп көрейік:



Сурет .1 Өзіндік құнның калькуляциясы және шығын есебінің бөлістік әдіс сызбасы (сүт өндірісінің өнеркәсібі мысалында)

Бөлістік әдістің басқа қарастырылған өзіндік құнды калькуляциялау және шығындар есебі әдістерімен салыстырғанда артықшылығына мынадай түйін түюге болады:

- шығындарды топтастырғанда және жинауда аз күш кетеді және тапсырыстық әдіспен салыстырғанда үнемдірек;
- өндірістік цехтар бойынша өнімді өндеудің әр сатысында өзіндік құнды анықтауға мүмкіндік береді;
- нақтылы өзіндік құнның жоспарлыдан ауытқу себебін табуға болады.

Бөлістік әдістің кемшіліктері:

- тек қана массалық өндірісте қолданылады;
- жеке бөлістері, сатылары, фазалары бар өндірістерде ғана қолданылады;
- шығындар деңгейін оперативті бақылау жоқ, аяқталмаған өндірісті түгендеу қиын және күрделі;
- шығындар есебі өнім түрлері бойынша емес, сатылар бойынша жүргізіледі;
- тікелей шығындар әр саты бойынша жүргізіледі, ал жанама шығындар – цех, өндіріс, мекеме бойынша ары қарай қабылданған бөлу базасына сәйкес сатыны өнімінің өзіндік құны арасында бөледі;
- өндірістің мерзімінің ерекшелігі есепке алынбайды;
- шығындарды есептен шығару тапсырысты дайындау уақытында емес, есепті кезеңде орындалады және т.б.

Адамдардың қазіргі және болашақ ұрпақтардың қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін қоршаған ортаны қорғау және табиғи ресурстардың әлеуетін қанағаттандыру мәселесі қазіргі кезеңде өзекті болып табылады.

Қазақстан Республикасы азаматтарының таза салауатты қоршаған ортаға құқығы ҚР конституциясында 31 баппен негізделген, бекітілген және кепілдендірілген. Бұл құқық жалпы гуманистік сипатта және халықаралық қатынастар және ұлттық заңнамалық құқықтармен реттеледі. Қазіргі уақытта, Қазақстан қоршаған ортаны қорғау және табиғатты пайдалану саласында мемлекеттік басқару мәселелерін реттейтін негізгі заңнамалық актілерінің бірқатары қабылданды: «Жер туралы», «Атмосфералық ауаны қорғау туралы», «Су кодексі», «Орман кодексі» және т.б.

Экологиялық саясат сұрақтары 2030 жылға дейінгі Қазақстанның Даму стратегиясында көрсетілді және оның құрамды бөлігі - «2030 – Экология және табиғи ресурстар» стратегиясы[9].

Қоршаған ортаны қорғау саласындағы БАҚ пен мемлекеттік статистика реттейтін негізгі заң 15 шілде 1997 «Қоршаған ортаны қорғау туралы» Қазақстан Республикасының Заңы 160-І, өзгерістер мен толықтырулармен 4 маусымда 2001 жылғы №205- II ҚРЗ[3].

Жаһандық жағдайдағы жаңа өркениет — әлем халықтарының азық-түлік қауіпсіздігі мен мәдениеттер ықпалдастығына тәуелді түрде дамитын жоғарғы технологиялық бірегей феномен. Сондықтан да дамыған елдерде жасандылықтан табиғилыққа қайта оралу үдерісі күшейіп келеді және таяу жылдарда жаппай етек алып, тіпті ғасыр оқиғасы болуы да мүмкін. Өркениетті елдердегі көптеген ғалымдар мен сарапшылар жасанды тағам өнімдері өз маңыздылығын жойып, адам ағзасына кері әсер ете бастағанын айтып отыр.

Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымы, соңғы кездегі кәріліктің жас-арып бара жатқаны — ағзадағы кальцийдің жетіспеушілігіне байланысты сүйек тіндерінің әлсіреуінен болып отырғанын алға тартып, дабыл қағуда. Жалпы, тегі өзгерген, әсіре жасанды тағамдар мен газданған сусындар кальцийді сүйектен ажыратып, сырттан келген кальцийдің сүйек тініне сіңуін тоқтататынын, сондай-ақ адам ағзасына сіңбейтін элементтер түзетінін, соның салдарынан қатерлі аурулардың көбеюін де анықтаған. Өкінішке орай, әлем елдерін қатты алаңдатып отырған азық-түлік тапшылығымен қатар, адам ағзасына жарамсыз болып табылатын тағамдар мен ас-сулардың көптеп өндіріліп, оның дамушы елдерге таратылып отырғандығы жағдайды одан ары ушықтыра түсуде.

Шынтауайтында бұл ХХІ ғасырдың үнсіз індетіне айналып бара жатқан екі аждаһаның біріншісі. Ал екіншісі, әлемді шарпыған экономикалық дағдарысқа сабақтасқан түрде орын алып отырған рухани дағдарыс.

Өндірістік қызмет есебін ұйымдастыру және оның қоршаған ортаға әсерін анықтауды қажет ететін өндіріс салалары, соның ішінде ластанудың зардаптарын азайтатын немесе болдырмайтындар. Нақты кәсіпорындар үшін ортаны қорғау іс – шаралары көмекші сипатқа ие және де қоршаған ортаны қорғаумен өндірістің белгілі бір ішкі саласы тығыз байланысты болып келеді. Ол өз кезегінде ортаны қорғау іс – шараларының және негізгі өндіріс бөлімшелерінің қызметтерін орындайды. Негізгі шығындар бөлімі өндірістік құн фактор ауқымында, сондай-ақ шығындар сметасы арқылы бір өнімді өндіруге кеткен өндірістік және жалпы шығындары көрініс табады.

Өнім сапасын жақсарту – дамудың басты факторы; қоғамдық өндірістің тиімділігі және жұмыс істейтін адамдардың әлеуметтік-мәдени қажеттіліктерін материалдық толық қанағаттандыру.

Өнімнің сапасын арттыру мәселесін жүзеге асыру мақсатында, оған айтарлықтай жалпы көлеміндегі жоғары сапалы өнім үлесін арттыру және өнімдердің барлық түрлерін сапасын жақсарту қажет; ауқымын кеңейту және қазіргі заманғы талаптарға сай өнімнің жаңа түрлерін өндіруді арттыру; кеңірек кешенді сапаны басқару жүйесін енгізу қажет. Өнімнің экологиялық тазалығын деңгейін ең объективті тән көпқырлы коэффициенті және жол берілетін шекті шоғырлану қатынасының негізінде сыныпқа немесе топқа саралау арқылы анықталды. Бұл тұтынушылардың ауқымын кеңейту және экологиялық жағынан негізделген өндіріс дәйектілігін ілгерілетуге алғышарттар жасайтын болады, ал халықтың табыстылығы және экологиялық шектеулер деңгейіне байланысты өнімдерге сараланған баға алу мүмкіндік береді. тиімділігін арттыру, сондай-ақ экологиялық таза өнім құнын азайту үшін шығындардың төмендеуі дигрессивті шығынға қарағанда, прогрессивті шығындардың пропорционалды өсуін талап етеді.

Бағасыз бәсекелестік жағдайында, өндіріс бағасы нарықта анықталғанда, өзіндік құнды басқару қажеттілігі туындап және ең алдымен өндірушілер өз ресурстарына арқа сүйеуі керек.

Жалпы алғанда, Қазақстан Республикасында басқару есебінің қазіргі жағдайын талдағанда, аса бас назарды Қазақстандағы кәсіпорындардың капиталдың жинақталуы бастапқы кезеңін сипатына ие және

пайданы экологиялық талаптарға қоспағанда алатынын атап өткен жөн. Алайда, бұл жағдайда, қоршаған ортаны қорғау және шектеулер байланысты неғұрлым экологиялық таза өнімдер қалайтын тұтынушылардың қысым және таза өндіріске ықпал ететін бірқатар факторлар бар. Демек, кәсіпорынның табысының айтарлықтай бөлігі қоршаған ортаны қорғау параметрлерін сақтауына байланысты болып табылады, сондықтан да басқару құралдарының қажеттілігін туғызады, сәйкесше басқару құралының бөлімі ретінде экологиялық басқару есебі әрекет етеді.

Қолданылған әдебиеттер

1. «ҚАЗАҚСТАН 2030» даму стратегиясы
2. «ҚР экологиялық кодексі»
3. Қоршаған ортаны қорғау туралы» Қазақстан Республикасының Заңы 160-І, 15 шілде 1997, өзгерістер мен толықтырулармен 4 маусымда 2001 жылғы №205- ІІ ҚРЗ.
4. А. И. Белоусов, Е. А. Шелухина, Л. В. Близно. Бухгалтерский экологический учет и анализ. Учебное пособие, 2015 ж.
5. Ильичева Е.В. Экологический учет в условиях реализации политики экологической сбалансированности: Автореферат дис. на соиск. степ. д-ра экон. наук. Орел: ГОУ ВПО «Орловский государственный технический университет», 2010.
6. Голошевская И. С., Агафонова О. В. Производство экологически чистой продукции: сегодня и завтра // Молодой ученый. — 2011. — №4. Т.1. — С. 145-148.
7. Особенности учета затрат на качество экологически чистой продукции в Республике Казахстан. Фамилия автора: Файзуллина С.А. Фамилия автора: Вестник КазНПУ2014 алматы

УДК 331.526

ЗАНЯТОСТЬ В НЕФОРМАЛЬНОМ СЕКТОРЕ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В РЕГИОНАХ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

КАПЕЛЮК С.Д.

канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации

ГРИГОРЧИКОВА Е.С.

студент

Сибирский университет потребительской кооперации

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Правительства Новосибирской области в рамках научного проекта № 18-410-543005.

В данной работе на основе Обследования рабочей силы (ОРС), которое проводит Росстат, оценивается динамика неформальной занятости на рынке труда России, Сибирского федерального округа, а также отдельных регионов СФО: Новосибирской и Омской областей, выявляется социально-демографический портрет неформально занятого населения.

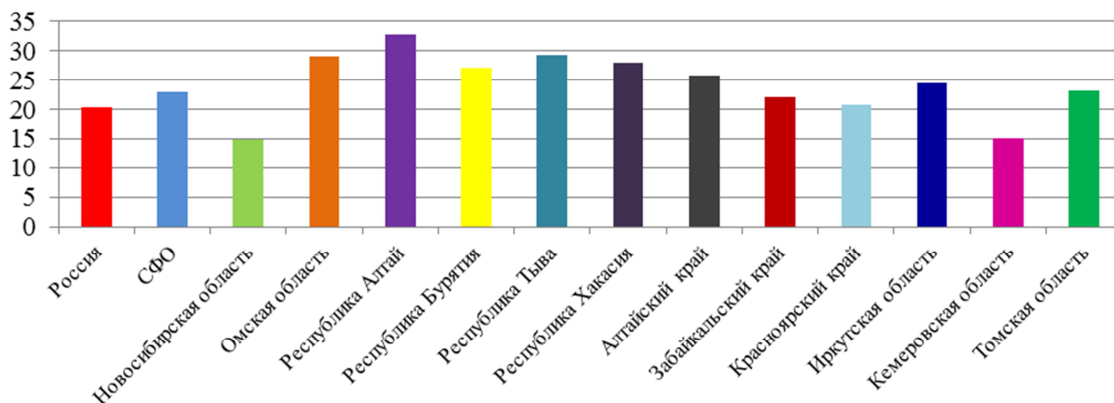
Научная новизна заключается в том, что в ранее проведенных исследованиях такой анализ проводился на общероссийском уровне (например, Гимпельсоном В.Е., Зудиной А.А.) [1]. В данной работе анализ осуществлен на уровне отдельных регионов. Кроме того, проводится эконометрическое моделирование по отдельным регионам для выявления региональной специфики в детерминантах неформальной занятости.

В регионах Российской Федерации ОРС проводится Росстатом путем опроса граждан на основе выборочного метода, в котором отбираются домохозяйства с последующим распространением итогов на всю численность населения России обследуемого возраста.

В нашей работе к неформально занятым мы относим следующих: занятые на официально зарегистрированном предприятии без оформления трудового договора, занятые на незарегистрированном предприятии, самозанятость (частный извоз, услуги по репетиторству и т.п.).

Таким образом, наш подход является комбинированным, сочетающим черты двух основных подходов, рекомендованных Международной организацией труда (МОТ): производственного и легалистского. При этом мы анализируем только тех, кто занят в неформальном секторе только по основному месту работы, т.е. мы рассматриваем неформальную занятость как альтернативу официальной занятости, а не дополнение к ней.

Мы рассчитали уровень неформальной занятости в целом по России и Сибирскому федеральному округу, а также по каждому региону Сибири (рис. 1).



Источник: расчеты авторов на данных ОРС [2].

Рисунок 1 – Доля неформально занятых по России и регионам Сибирского федерального округа за 2016 год, %

В Сибири распространенность неформальной занятости выше, чем в России. Наиболее распространена неформальная занятость в Омской области и в республиках Алтай, Хакасия и Тыва, в которых около 30 процентов работников заняты неофициально. Самые низкие значения отмечены в Кемеровской и Новосибирской областях, в которых в неформальном секторе заняты 15 процентов работников. Для дальнейшего анализа мы взяли Новосибирскую и Омскую области, представляющие регионы с низким и высоким значениями.

Мы рассчитали уровень неформальной занятости по разным возрастным группам (рис. 2). По различным социально-демографическим группам уровень неформально занятого населения отличается, но практически везде наблюдается рост по сравнению с предыдущим годом, кроме возрастной группы 40-49 лет. Из проведенного анализа за 2016 год видно, что среди женщин и мужчин уровни занятости в неформальном секторе Новосибирской и Омской областях близки по значению, но у мужчин несколько выше.

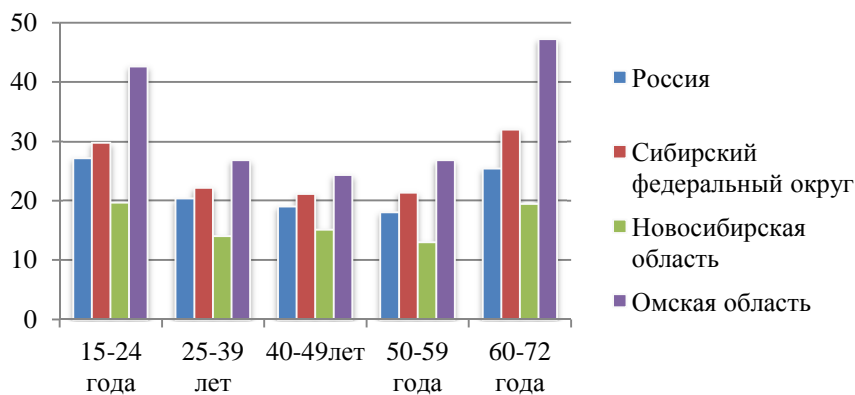


Рисунок 2 – Доля неформально занятых в 2016 году, %

Максимальная вовлеченность в неформальный сектор экономики характерна для лиц 15-24 лет (самая младшая возрастная группа) и 60-72 лет (самая старшая возрастная группа). В Омской области уровень неформальной занятости по данным возрастным группам значительно выше, чем по России в целом, и составляет для самой младшей возрастной группы в 2016 году – 42,6%, для самой старшей – 47,2%.

Для того чтобы выявить, какие характеристики в большей степени определяют выбор работником неформального сектора в качестве сферы занятости, проведен мультиномиальный логит-анализ. Зависимой переменной является статус занятости работника, в частности, работа в формальном секторе, работа в неформальном секторе по найму и самозанятость в неформальном секторе. В качестве независимых переменных в модель вошли возраст, образование, профессия и сектор занятости.

Анализ сделан по данным за 2016 год. В выборке участвуют 507487 человек. Из возрастных групп - базовая - 65-72 года, по переменной образования базовой выступает высшее профессиональное образование, по сектору занятости – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство.

Мы рассчитали предельные эффекты отдельно для самозанятости и неформальной занятости по найму. Предельных эффекты показывают, как в среднем (на сколько %) меняется вероятность оказаться в состоянии

неформальной занятости по сравнению с официальной занятостью при изменении независимой переменной на единицу при условии, что остальные независимые переменные зафиксированы на уровне средних значений.

Одни и те же индивидуальные характеристики могут по-разному влиять на риски самозанятости и неформальной занятости по найму.

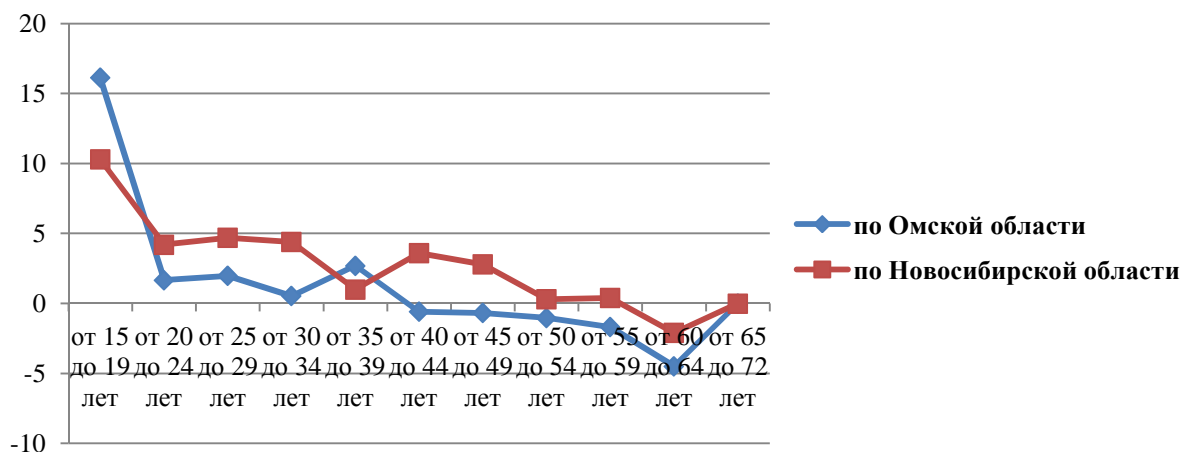


Рисунок 3 – Влияние возраста на занятость в неформальном секторе, предельные эффекты, % (неформальная занятость по найму)

Риск неформальной занятости по найму скошен в сторону молодых возрастов, это говорит о том, что неформальный найм более характерен для работников младшего возраста. Для лиц в возрасте 15-19 лет по сравнению с лицами 65-72 лет риск выше на 10 процентных пунктов в Новосибирской области и на 17 процентов в Омской области.

Предельные эффекты влияния принадлежности к различным возрастным группам на вероятность неформальной самозанятости представлены на рисунке 4.

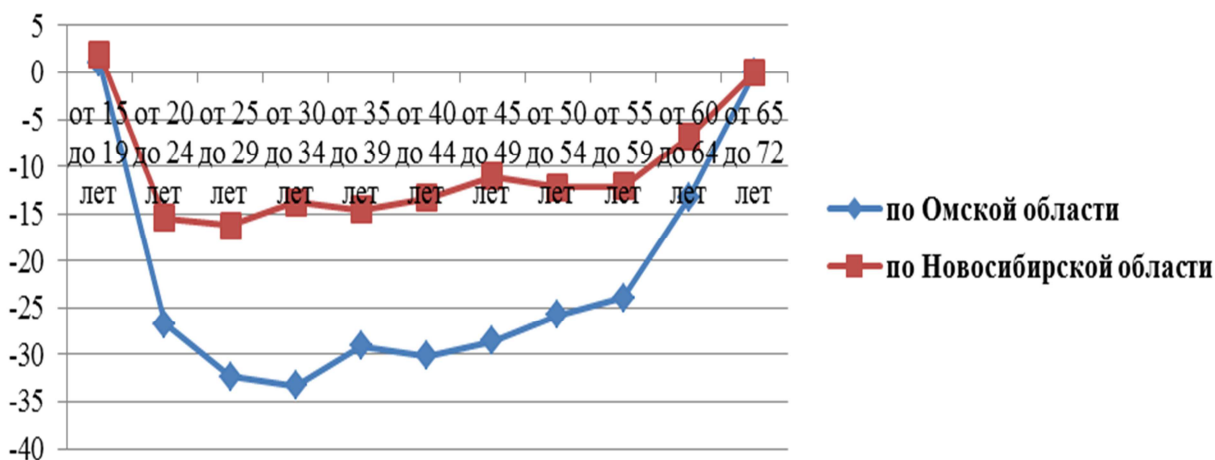


Рисунок 4 – Влияние возраста на занятость в неформальном секторе, предельные эффекты, % (неформальная самозанятость)

Линия, соответствующая Новосибирской области, смещена вверх относительно кривой Омской области. Это дает основание предположить, что более высокий уровень неформальной занятости в Омской области достигнут за счет наиболее младших и старших возрастных групп.

Выявлены значительные различия в риске неформальной занятости по найму между отраслями (рис. 5).

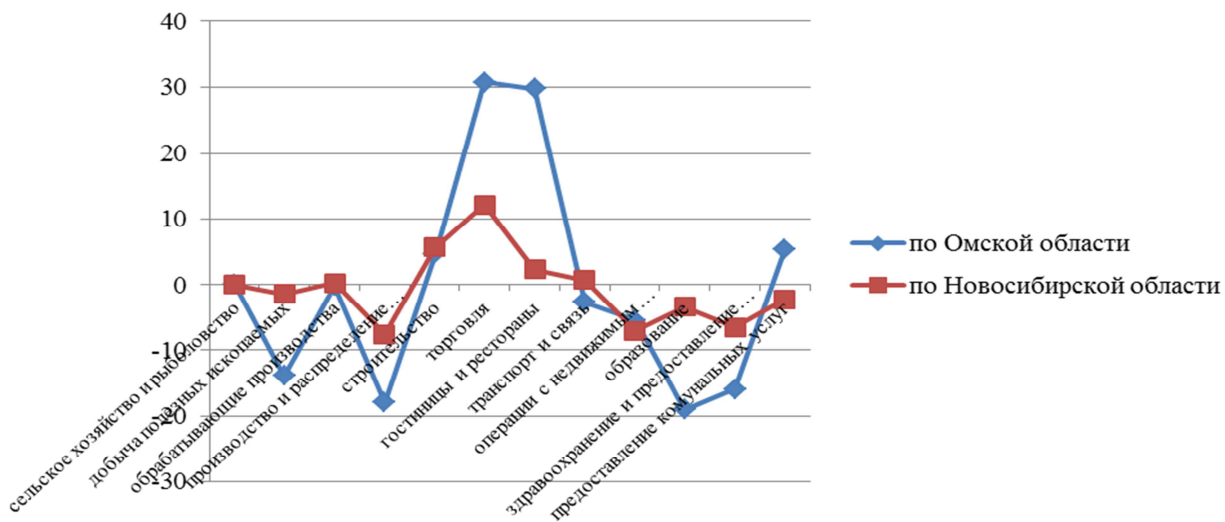


Рисунок 5 - Влияние отрасли на занятость в НФС, предельные эффекты, % (неформальная занятость по найму)

В торговле, гостиницах и ресторанах в Омской области риск неформальной занятости по найму на 30 процентных пунктов выше, чем в сельском хозяйстве, а в здравоохранении – на 20 процентных пунктов ниже. В Новосибирской области отраслевые различия выражены менее значительно.

По риску самозанятости из всех отраслей выделяется сельское хозяйство как в Омской, так и Новосибирской областях (рис. 6). И в этом случае в Омской области отраслевые различия более значительны.

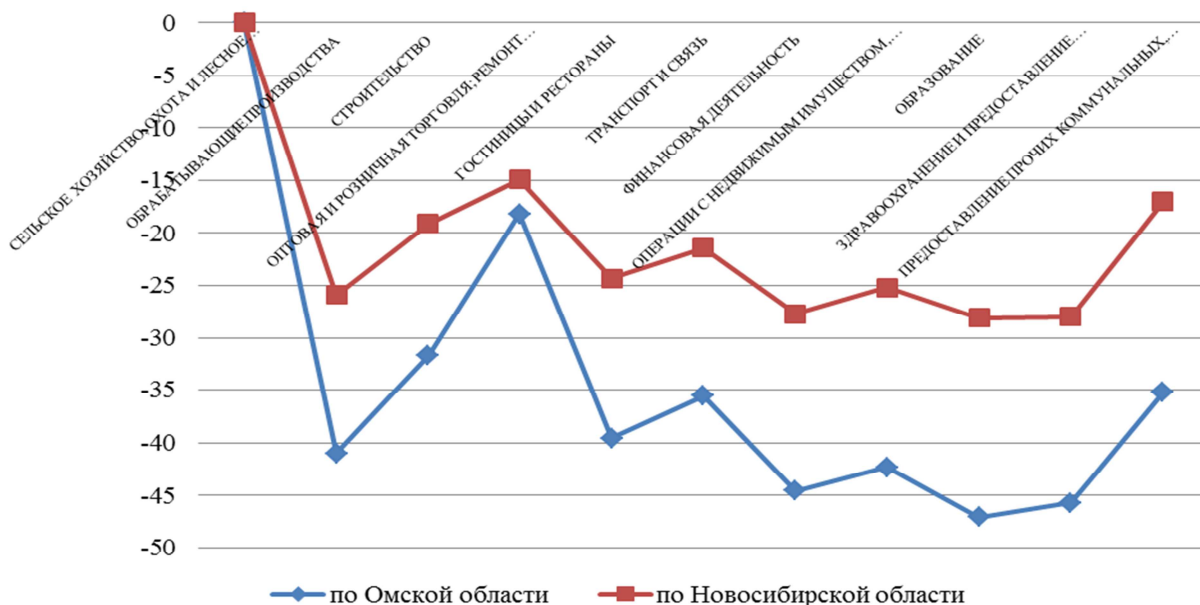


Рисунок 5 - Влияние отрасли на занятость в НФС, предельные эффекты, % (неформальная самозанятость)

Подводя итог, можно отметить, что профили обоих типов неформальных работников имеют вполне определенные черты, хотя и различаются между собой. Занятые по найму - это молодые люди с невысоким уровнем образования, сосредоточенные в торговле и в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве. Самозанятые практически мало отличаются возрастом. Основные тенденции заключаются в росте численности неформально занятых, при этом усиливается дифференциация между регионами.

Список литературы:

1. Гимпельсон В.Е. «Неформалы» в российской экономике: сколько их и кто они?: предпринт WP3/2011/06: В.Е. Гимпельсон, А. А. Зудина; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». – М.: изд. Дом Высшей школы экономики, 2011. – 60 с.

2. Обследование рабочей силы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140097038766 (дата обращения 11.02.2017).

ENSURING THE COMPETITIVENESS OF REGIONAL FOOD MARKET**KOVSHOV V. A.,**kand. Econ. associate Professor, head of the Department of Economics and management
Bashkir state agrarian University**LUKYANOVA M. T.,**kand. Econ. associate Professor of Economics and management
Bashkir state agrarian University

The issue of ensuring the competitiveness of business structures is of great importance for the sustainable development of the region. However, at this point in time, existing approaches to competitiveness have a number of shortcomings and need to be improved. In this regard, the problem under consideration is relevant and requires the development of theoretical and methodological provisions, as well as the development of practical recommendations for their use in the regional food market [1].

The scientific novelty of the presented research lies in the developed proposals to support domestic producers and mechanisms to ensure their competitiveness in the regional food market.

In-depth study of the category of "competitiveness" allowed to justify a systematic methodological approach in its study. The peculiarity of the system methodological approach is the principle of achieving the goal on the basis of the system control by one of the output parameters.

The development of the regional food market is directly related to the development of domestic agricultural producers and, above all, to ensuring their competitiveness. In this regard, the government of the Republic of Bashkortostan adopted a long-term target program "development of agriculture and regulation of markets for agricultural products, raw materials and food for 2013-2020", where the volume of gross agricultural output is planned to increase from 124.7 to 224.4 billion rubles. Thus, there was a need to solve the problems of ensuring the competitiveness of business structures in the regional food market, improve the system of its evaluation and management, as well as to develop practical recommendations to ensure their competitiveness [2, 3].

To solve this problem, it is proposed to create a logistics center, based on the introduction of a mechanism for quotas of agricultural products, which will increase the number of jobs in the Republic of Bashkortostan. Quotas are primarily based on the conclusion of contracts and the search for domestic producers willing to enter into this agreement. The principle of quotas operates on the basis of pre-specified volumes of supply of products. In case of violation of the contract, the manufacturer shall bear certain penalties. If the manufacturer is ready to provide a lot of goods in a larger volume, he will be deprived of this opportunity because it is not provided in the contractual obligations. When placing logistics centres, scientific approaches should be taken into account in the quota system, for example, based on the agricultural potential of certain areas, based on the fertility of land. It is envisaged to conduct a preliminary calculation, on the basis of which it will be revealed what volume of products can be provided for processing and what capacity the logistics center will have. At the same time, each district has its own agricultural potential, which is also important to take into account when choosing the location of the logistics center and on this basis to determine what production lines should operate in it.

When creating a logistics center there is a reduction of fixed and variable costs, through the introduction of specialized production lines that reduce the cost of processing, packaging products. Local producers do not have such opportunities that would allow to bring products to the required quality and process a large volume of products, i.e. there is an effect of scale of production.

In the evaluation of retail trade enterprises were considered by almost all medco estimates, about 15 of them. At the same time, only a small number of them are the most complex. One of the most famous methods is the technique Alaninol E.N., which evaluates competitiveness on economic parameters, divided into three blocks. The same technique Magamedov Sh.Sh., which evaluates the competitiveness of the enterprise in 3 stages: the economic component, the attractiveness of the goods and the attractiveness of the enterprise. Interesting technique from Bogdanov M.S., who account for about 10 indicators of competitiveness, among which take into account market share, the opinion of consumers, profitability, etc. Another technique that has interested me is the method of Eleanor's Circle. The methodology proposes to assess the competitiveness of retail chains depending on their trade format as it is unacceptable to impose the same requirements as to the hypermarket and discounter.

Any trade enterprise works on the basis of the principles of marketing: improvement of production, improvement of goods, improvement of sales policy and the fourth concept is satisfaction of needs and requirements, both consumers and society. Thus, if the company will cause environmental damage, it will not be able to meet the needs of society. There is work Fashiev H.A., Professor of USFI, who notes in his works that the competitiveness and competitive advantages, first of all, needs to be achieved without damage to the environment.

Customer loyalty is the number of consumers who have made a purchase. Loyalty comes in two forms: true and false. Unfortunately, false loyalty is quite difficult to calculate, because it requires separate marketing research. We take into account the loyalty of consumers on the principle that 20% of loyal consumers bring 80% of profits, the law of pareto.

In modern Russia, business structures play an important role in shaping the economic situation in the country. A special role is given to business structures that sell food products to the population, the competitive advantages of which have decreased due to the transition of the Russian Federation to market relations, the increase in food imports, the expansion of international and Federal retailers to regional food markets. Competition in the food market intensified after Russia's accession to the WTO, due to the transition of trade and procurement relations to world standards, which required market participants to search for evidence-based measures to ensure their competitiveness. The development of such measures provides for the need for in-depth study of both the category of "competitiveness" and the mechanism of its provision by state and municipal authorities in conjunction with business structures. The problem of ensuring the competitiveness of business structures in the regional food market, in this formulation, is studied for the first time, and it corresponds to the emerging market conditions of management in the domestic food market. Development of the regional food market taking into account competitive advantages of the domestic agricultural producer is considered. The mechanism of ensuring the competitiveness of the trade and procurement center is based on the introduction of innovative projects developed by the logistics center together with business structures to improve the quality of products and reduce production costs. As our analysis showed: the level of municipal influence in the Ufa district was 26%, regional 38.3% [4].

The concept of ensuring the competitiveness of business structures in the regional food market should include:

- firstly, the allocation as a key factor in ensuring competitiveness in the conditions of predominance in the market of retail chains of the efficiency of the use of the resource potential of the participants of the regional food market;

- secondly, an integrative approach to the definition of resource potential as a set of material and financial resources, environmental conditions, innovative activity of the region, as well as administrative loyalty of state and municipal authorities;

- third, the need to decompose the competitiveness of the levels of the hierarchy of management and accounting for the relationship of the selected levels by determining the functions of state and municipal authorities in the food market, taking into account the specifics of the appropriate level of management;

- fourth, the construction of a system model of competitiveness, assuming the need to take into account the dynamics of changes in the market situation and the definition as a criterion for assessing the competitiveness of the resource conversion factor.

The peculiarity of the system methodological approach is the principle of achieving the goal on the basis of system management, which involves the management of only one output parameter. Depending on the output parameter selection, the control parameter is determined. The model of work of business structures with buyers should be presented in the form of feedback. In this case, the control parameter is a function of the number of buyers interviewed, and the output parameter is a function of the number of buyers who bought the goods [5].

The economic essence of differential and integral coefficients is represented by the coefficients of competitiveness in retail trade turnover, revenue and profit. The economic meaning of these coefficients is that with equal opportunities and resources, the economic effect obtained by business structures may be different. Estimates are selected by the researcher depending on the goal. Differential and integral indicators do not depend on the type of business structures. The algorithm of decision-making by the researcher is determined by comparing the performance of competing enterprises [6].

The analyzed problem is quite relevant, clearly it can not be approached because of the existing relations with foreign partners who have left our food market. As a result, the competitiveness of our products has decreased. On the one hand, the severity of competition has decreased, on the other hand, the problem of import substitution does exist and there is a need to improve the quality of products offered on the market. The task of regional and local authorities is not to manage business structures, but to create conditions and conduct a competitive policy. Now we even abandon the term antitrust policy and say competition policy, i.e. it is necessary to create such conditions under which competition would be possible.

This system is a self-replicating system, self-regulating, self-adjusting system. The economic system in the form of living people adjusts itself eliminating those moments that do not meet the requirements for the quality of products. If we talk about this system as a regulatory mechanism, the first mechanism for its regulation is the law "on the division of labor". The law of division of labor creates market infrastructure in the form of consumers and producers, following the mechanism of branched chain reaction. This branched chain reaction requires financial injections from those who are parts, elements of this system. The mechanism of self-regulation in the framework of competition, just the same follows the law of conservation of value, i.e. bringing the cost in the right order in price and quality [7].

References:

1. Forecast of long-term socio-economic development of the Russian Federation until 2030 (developed by the Ministry of economic development of Russia, March 2013).
2. Order of the Government of the Russian Federation of 17.11.2008 № 1662-p (ed.from 10.02.2017) "on the Concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020".
3. Order of the government of the Republic of Bashkortostan of December 26, 2016 № 1499 – R "on approval of the strategic plan of development of agro-industrial complex of the Republic of Bashkortostan for 2016 – 2020".

4. Kovshov, V. A. Regional competitiveness of agriculture in the conditions of crisis // the Russian electronic scientific journal. – 2015. – № 3 (17). – P. 79-95.
5. Kotov D. V., D. A. Ganiyeva etc. Strategy for socio-economic development of the Republic of Bashkortostan for the period till 2030 // Monograph – Ufa: AETERNA, 2016. – 160 p.
6. Luk'yanov V. N., Lukyanova M. T. problems of ensuring food security in Russia and ways to overcome them // journal: Innovative achievements of science and technology of agriculture. Collection of scientific works of the International scientific-practical conference. – 2017. – P. 502-507.
7. Mannapova R. A., Horuzhij L. I., Zalilova Z. A. Statistical analysis of the development of beekeeping in the categories of farms / R. A. Mannapova, // European journal of natural history. – 2012. – № 5. – P. 36.

УДК 339.37:311.172-026.451(476)

СЕТЕВАЯ РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

КОРОБКИН А.З.,

к.э.н., доцент,

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации,
г.Гомель, Республика Беларусь

ЯКИМИК А.Я.,

аспирант,

Белорусский Государственный экономический университет,
г.Минск, Республика Беларусь

ШРУБ Э.А.,

Директор ООО «Эдвиспак»

г.Чечерск, Республика Беларусь

Глобализация мирового рынка товаров и услуг, сопровождаемая слияниями и поглощениями в различных секторах экономики, обусловила развитие новых форм организации торгового бизнеса. Потребительский рынок Республики Беларусь вступил в этап своего бурного развития, интеграции торговли и перераспределения сфер влияния. В последние годы в крупных городах Республики Беларусь активизировался процесс внедрения в торговую инфраструктуру сетевого формата, произошли существенные институциональные преобразования, намного повысилась насыщенность потребительского рынка товарами, изменилась структура источников его наполнения, произошло значительное сокращение масштабов деятельности оптовых посредников, все большее влияние на потребительский рынок оказывают крупные розничные сети. Как показывает практика, на данном этапе развития розничной торговли наибольшую скорость возврата денежных активов обеспечивают именно розничные торговые сети, поэтому сетевая розничная торговля является не только самым крупным, но и наиболее важным сектором как для торговли, так и для экономики республики в целом.

Тенденции развития сетевой торговли в Республике Беларусь обусловлены особенностями формирования мирового рынка розничной торговли (ритейла), который в настоящее время свидетельствует о росте тех возможностей, которые присущи сетевой торговле экономически развитых стран. В Республике Беларусь, как и в других соседних странах, отмечается заметный рост количества розничных магазинов и розничных торговых сетей. Это обусловлено, прежде всего, значительными изменениями, происходящими на рынке розничной торговли. Данные изменения можно отразить в следующих тенденциях:

1. В последнее десятилетие наблюдается рост розничного товарооборота Республики Беларусь как в фактически действовавших ценах, так и в сопоставимых ценах. Исключение составили 2015-2016 годы: отмечается рост в действующих ценах, однако, в сопоставимых ценах прослеживается его снижение. Рост объемов продаж розничной торговли в текущих ценах и снижение в сопоставимых в целом, и в среднем на одного потребителя, говорит о снижении реальных объемов продаж.

2. Следующей тенденцией в развитии торговли последних лет является сокращение доли реализации продовольственных товаров в общем объеме продаж и, соответственно, рост доли непродовольственных товаров. Если в 2000 г. доля продовольственных товаров составляла 60,0%, то в 2016 г. – 50,6%. В 2017 г. этот показатель остался на уровне 2016 года. Темп роста физического объема продаж продовольственных товаров в 2017 г. составил 102%, непродовольственных – 105,7% к 2016 году. Можно сделать вывод о небольшом увеличении покупательской способности населения в последние годы [1].

3. На рынке розничной торговли наблюдается рост доли крупных организаций в товарообороте республики. Происходит это в основном за счет снижения доли товарооборота субъектов среднего и малого бизнеса, а также индивидуальных предпринимателей. Доля крупных торговых организаций в розничном товарообороте выросла за 2010-2016 годы на 19,1% и составила в 2016г. 59,6%. Доля средних организаций составила 6,2% (сокращение на 2,8%), индивидуальных предпринимателей - 14,8% (сокращение на 14,7%),

малых и микроорганизаций – 19,4% (сокращение на 1,6%). Это говорит об усилении приверженности потребителей к приобретению товаров в крупных магазинах (например, супермаркетах и гипермаркетах) [1].

4. Следует отметить рост доли товарооборота частных торговых организаций в структуре оборота розничной торговли. В 2017 г. доля товарооборота организаций государственной формы собственности составила 8,8% – (рост на 0,5 пункта по сравнению с 2016 г.); доля товарооборота организаций частной формы собственности составила 69,6% (снижение на 2,7 пункта) и 21,6% составила доля товарооборота иностранной формы собственности (рост на 2,2 пункта) [1].

5. Наблюдается устойчивая тенденция роста розничного товарооборота организаций торговли по сравнению с розничным товарооборотом индивидуальных предпринимателей и физических лиц. Их доля в розничном товарообороте за 2010-2017 годы снизилась на 14,3%. В 2017 г. в общем объеме товарооборота занимает товарооборот торговых организаций – 87,7% и соответственно 12,3 % индивидуальных предпринимателей и физических лиц [1].

6. Количество розничных торговых объектов, функционирующих на территории республики за 2017 год увеличилось на 7,7% и на 1 января 2018 года составило 106811 единиц. Количество магазинов в целом по республике за 2017 год увеличилось на 6,9% и достигло 45353 единицы, среди которых свыше 70 %, составляют магазины сетевого формата. Торговых центров стало на 5,4% больше и на 1 января 2018 года составило 581 единицу. А число рынков сократилось на 4 единицы – до 390 [2].

7. В соответствии с этим наблюдается рост торговых площадей. Торговая площадь розничных торговых объектов увеличилась на 2017 год на 365,1 тыс.кв.м (или на 6,3%) и на 1 января 2018 года составила 6130,4 тыс.кв.м. Торговая площадь магазинов за указанный период увеличилась на 320,7 тыс.кв.м (или на 6,2) и составила 5470,3 тыс.кв.м. Площадь торговых центров, отведенная под торговые объекты, увеличилась на 122,9 тыс.кв.м (или на 7,2%) и составила 1791,7 тыс.кв.м. Таким образом, наблюдается тенденция увеличения обеспеченности населения торговыми площадями. Если в 2005 г. торговая площадь на 1000 жителей составляла 294 кв. м в целом по стране, то по состоянию на 1 января 2018 года – 710,83 кв. м, что говорит о росте социальной эффективности торговли [2].

8. С 2009 года идет устойчивая тенденция роста продаж через интернет – магазины. По состоянию на 1 января 2018 года в Торговом реестре Республики Беларусь зарегистрировано 16175 интернет-магазинов (рост на 17,2%), из которых 7963 (49,2%) принадлежат юридическим лицам, 8212 (50,8%) – индивидуальным предпринимателям [2].

9. В связи с переходом все большей части населения на использование банковских пластиковых карт, наметилась тенденция устойчивого роста товарооборота по продаже товаров в безналичной форме. Так, доля розничного товарооборота организаций торговли, полученного путем безналичного расчета в розничном товарообороте организаций торговли в 2010 году составляла 8,1%, а в 2016 году 28,1% (рост на 20%) [1].

Таким образом, рынок розничной торговли в Республике Беларусь вступил в этап своего бурного развития. Произошли значительные изменения в структуре розничного рынка республики: увеличение доли крупных торговых организаций в розничном товарообороте обусловлено развитием в стране сетевой торговли; наблюдается значительный рост доли частного бизнеса в сфере розничной торговли, что свидетельствует об открытости отрасли для частного и иностранного капитала; произошло увеличение торговых площадей и, соответственно, увеличение обеспеченности торговыми площадями на 1000 жителей; наблюдается активное развитие электронной торговли.

В соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года, основной целью стратегического развития торговли является стабильное обеспечение спроса различных категорий населения в высококачественных товарах широкого ассортимента, преимущественно отечественного производства, при высоком уровне обслуживания [3]. Как показывает практика, организации розничной торговли, использующие в своей деятельности сетевые технологии, имеют возможность в полной мере обеспечить выполнение данной цели. Сетевые розничные торговые организации используются привлекательные для потребителя технологии: размещение предприятий розничной торговли по определенным правилам локации; предложение сгруппированного ассортимента постоянного спроса; применение простого и функционального торгового оборудования; минимизация торгового персонала; применение только самообслуживания клиентов; широкая компьютеризация учета, закупок и хранения товара; оптимизация логистики, и др. При этом цены на продукцию у крупных сетевых ритейлеров значительно ниже, чем в несетевых торговых точках, поэтому сетевой ритейл привлекает большое количество потребителей и получает прибыль за счет количества покупок.

В настоящее время на рынке Республики Беларусь функционирует несколько десятков розничных торговых сетей, среди которых основными крупными сетями современного формата являются: компания «Евроторг» («Евроопт»), торговая сеть Белкоопсоюза «Родны кут», «Белмаркеткомпани» («Белмаркет»), ЗАО «Юнифуд» («Алми», «Zakrаma», «Spаg»), «Табак-Инвест» («Корона»), «Либретик» («Соседи»), «Белвиллесден» («Гиппо»), Барановичская мебельная фабрика «Лагуна» - «АМІ мебель», ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев»» - «Пинскдрев», ЧТУП «ЗапалХимТорг» - «Остров чистоты», «Пятый элемент», «Буслік» и др. Доминирование данных торговых сетей в регионах республики уже стало очевидным [4].

В 2017 году Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь на основе данных Торгового реестра предоставило рейтинг крупнейших продовольственных и

непродовольственных торговых сетей по объему общей торговой площади субъекта хозяйствования. Основные крупные торговые сети современного формата, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Крупнейшие продовольственные и непродовольственные торговые сети Республики Беларусь по объему торговых площадей, 2017г.

Место	Продовольственные торговые сети	Место	Непродовольственные торговые сети
1	«Евроопт»	1	«АМІ-Мебель»
2	«Корона»	2	«Остров чистоты»
3	«Алми»	3	«ОМА»
4	«Рублевский»	4	«Пинскдрев»
5	«Белмаркет»	5	«Буслік»
6	«Гиппо»	6	«Мила»
7	«Соседи»	7	«Пятый элемент»
8	«Mart INN»	8	«Mile»
9	«Доброном»	9	«КАРИобувь»
10	«Радзивилловский»	10	«Электросила»

Примечание: составлено авторами на основе данных [4]

Крупнейшей продовольственной торговой сетью в Республике Беларусь является - «Евроопт» (компания «Евроторг»), которая имеет самую развитую сетевую структуру и представлена во всех регионах Беларуси такими форматами как: гипермаркет, супермаркет, cash&carry, Euroopt Prime, дискаунтер.. В настоящее время данная торговая сеть имеет более 500 магазинов с торговой площадью более 280 тыс.м.кв.. На втором месте удерживает позиции торговая сеть «Корона» (ОО «ТабакИнвест»), которая представлена торговыми объектами разного формата: гипермаркет, супермаркет, торговый центр, бутик и магазинами шаговой доступности «Корона Бистро». Третье место в рейтинге занимает торговая сеть ЗАО «Юнифуд» («Алми», «Zakrаma», «Spag»), которая насчитывает более 40 магазинов во всех областях Республики Беларусь.

Лидером среди непродовольственных сетей в Республике Беларусь в настоящее время является - «АМІ-мебель» (Барановичская мебельная фабрика «Лагуна»). Торговая сеть «АМІ-мебель» насчитывает 215 магазинов общей площадью около 60 тыс. м кв. по всей стране. На втором месте в рейтинге представлена – торговая сеть «Остров чистоты» (ЧТУП «ЗападХимТорг»), которая насчитывает более 420 магазинов по всей республике общей площадью более 40 тыс.м кв. Третье место представляет оптовая и розничная торговая сеть строительных материалов и инструментов, товаров для дома сада и огорода «ОМА» (компания «ОМА»), которая представлена более 27 торговыми объектами, самый крупный из которых занимает площадь 7000 м кв. Кроме того, одной из крупных государственных торговых сетей в Беларуси является «Пинскдрев» (ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев»), которая насчитывает 88 магазинов общей торговой площадью 55 тыс. м кв.

Отдельного внимания заслуживает потребительская кооперация, ей принадлежит важная роль в системе жизнеобеспечения сельских жителей страны. В настоящее время подведомственные Белкоопсоюзу организации обслуживают 3378,1 тыс. жителей, или 35,6% населения республики. Белкоопсоюзу принадлежит более 8 тысяч магазинов (16,1% торговых объектов от общего количества торговых объектов в республике), 67% из них расположены в сельской местности. Магазины располагаются в небольших деревнях, агрогородках, в районных и городских центрах. В населенных пунктах, в которых отсутствует стационарная сеть, обслуживание осуществляют 704 автомагазинами. Более 2000 магазинов составляет розничная сеть «Родный кут»[5. с.27].

Все сегодняшние лидеры потребительского рынка сделали ставку, во-первых, на максимально быстрое расширение торговой сети с постепенным проникновением в регионы. Торговые сети реконструировали или возводили новые объекты практически во всех регионах республики. Тем самым и произошло укрупнение розничного товарооборота. Во-вторых, на создание современной закупочной логистики как ключевого фактора роста и снижения закупочных цен, в-третьих, на создание единых стандартов сервиса и мерчандайзинга во всей сети. Следствием стал молниеносный рост и концентрация товарооборота у нескольких лидеров и отставание середнячков и государственной торговли, потеря ими доли рынка.

В ответ на глобализацию экономики и формирование транснациональных корпораций и промышленно финансовых групп в торговле, начинают активизироваться сделки слияния-поглощения (M&A), которые ускоряют процессы горизонтальной интеграции и диверсификации. В предыдущие годы торговые сети развивались в основном за счет строительства собственных торговых объектов, однако, практика показала, что одновременно заниматься строительством более трех-пяти объектов достаточно трудно. Поэтому в ближайшее время количество сделок слияния-поглощения (M&A) существенно возрастет. Ожидается приобретение не только одиночных ритейлеров или мелких сетей, но и сделки между «системообразующими» национальными операторами.

Региональные сети также продолжают расширять географию своего присутствия. Тем более, что этому способствует Указ Президента Республики Беларусь от 22 сентября 2017 г. №345 «О развитии торговли,

общественного питания и бытового обслуживания», которым сняты ограничения на территории сельской местности на расширение торговых площадей для торговых сетей, доля которых в объеме розничного товарооборота продовольственных товаров в границах районов превышает 20% [6].

Наряду с этим необходимо отметить возрождение дисконтной торговли. Данный формат в Беларуси был весьма развит в 2009—2011 годах, однако впоследствии ритейлеры практически отказались от дискаунтеров. В 2017 году вновь начали открывать магазины-дискаунтеры. Это своего рода реакция торговых сетей на снижение покупательной способности населения.

Меняются привычные подходы к обслуживанию потребителей, и потому представители белорусского ритейла все активнее начинают внедрять такие современные маркетинговые технологии, как скидочные и бонусные программы, различные виды дисконтов, поощрительные призы; стараются использовать такие программы лояльности, которые обеспечивали бы им конкурентные преимущества на рынке ритейла.

Таким образом, сетевая торговля в Беларуси, стремительно захватывает розничный рынок, привлекает покупателя теми формами, инструментами и преимуществами, которые позволяют ему это делать, что доказывает его эффективность. Однако следует отметить, что стремительный рост и развитие сетевой торговли носит неоднозначный характер. С одной стороны, формирование торговых сетей с мощными финансовыми, материальными и техническими ресурсами позволяет внедрить современные технологии и системы работы с поставщиками и покупателями, повысить степень централизации функций логистики и дистрибуции, упорядочить работу с поставщиками, существенно повысить качество обслуживания, расширить ассортимент реализуемых товаров.

С другой стороны, такое развитие торговли способствует вытеснению мелкого и среднего бизнеса и, следовательно, приводит к монополизации рынка, к навязыванию условий как производителям, так и потребителям, к сокращению числа независимых оптовых продавцов, одновременному закрытию большого количества самостоятельных магазинов (так называемых магазинов несетевой торговли). Специалисты единодушны в утверждении, что баланс рыночной силы в торговле на постсоветском пространстве сдвигается от производителей в сторону розничных продавцов. В процессе развития интеграционных процессов в торговле произошел переход от торговых цепей: производитель – розница, к торговым сетям: розница – производитель, другими словами не розница работает на производителя, а производитель начинает работать на розницу. Производители попадают во всю большую зависимость от оптового и розничного звеньев торговли.

Торговые сети на сегодняшний день обладают способностью обеспечить большие объемы продаж и узнаваемость практически любому бренду, но для многих производителей это оказывается не по карману: вступительный взнос, отсрочки платежей, «рекламные» расходы автоматически включают многих из них в список аутсайдеров, а значит у них возрастает риск значительного снижения товарооборота, что в конечном счете может привести к потере значительной доли рынка. В зоне риска сегодня находятся мелкие и средние производители. Одним из способов выживания для них, может оказаться создание нового формата фирменной торговли с привлечением торговых партнеров (прежде всего индивидуальных предпринимателей) на условиях франшизы (эксклюзивного торгового соглашения). Брендированная сеть фирменных торговых объектов, может быть не менее эффективным каналом продаж чем договор с крупным ритейлером.

Текущая ситуация в розничной торговле Беларуси диктует руководителям так называемой несетевой торговли и розничным торговым организациям системы потребительской кооперации необходимость пересмотра своей стратегии для повышения их конкурентоспособности. На сегодняшний день они испытывают особые трудности функционируя в условиях высококонкурентной рыночной среды. Практика показывает, что сегодня без внедрения и использования современных маркетинговых подходов в практической деятельности, розничные торговые организации не могут достичь устойчивого преимущества перед торговыми сетями. Акцент в формировании конкурентных преимуществ все больше смещается от ценовых методов ведения конкуренции к неценовым, связанным с построением систем взаимоотношений с потребителями, позволяющими взаимодействовать с ними в длительной перспективе. И это подтверждается тенденцией возрождения несетевой торговли в городе Минске, так называемая европейская тенденция локального предпочтения. В столице наблюдается увеличение числа потребителей-«промо-скептиков» (с 7% до 16%). Эти потребители менее чувствительны к ценовому фактору, и предпочитают совершать покупки в небольших магазинах спальных районов, они готовы переплатить, но получить при этом хорошее соотношение цены – качества и индивидуального подхода в обслуживании. Поэтому для таких видов торговых объектов нужна мобильная ассортиментная политика, укрепление сотрудничества с товаропроизводителями и поставщиками, опережающие стратегии в ассортименте, ценообразовании, технологиях обслуживания, а также адресная работа с каждым потребителем.

Важное значение в сложившейся ситуации имеет антимонопольное регулирование в торговле, которое направлено на недопущение монополизации и захвата потребительского рынка сетями, создание условий для здоровой конкуренции, недопущения использования своего преимущественного права на потребительском рынке, развитие торговых объектов всех типов и форм собственности. Антимонопольное регулирование деятельности торговых сетей является общепринятой международной практикой. В Республике Беларусь эту деятельность осуществляет Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь.

Таким образом, основными направлениями перспективного развития розничной торговли Республики Беларусь являются: совершенствование типизации и специализации торговой сети; совершенствование ассортиментной политики; развитие дискаунтеров; восстановление работы ранее закрытых торговых объектов, особенно в сельских населенных пунктах; развитие сетевой торговли в районных центрах и сельской местности; совершенствование работы организаций торговли с производителями и импортерами; создание и развитие логистических центров; рост объемов электронной торговли.

Выявленные в статье особенности состояния и тенденции развития внутренней сетевой торговли Республики Беларусь, говорят о том, что рынок розничной сетевой торговли и в дальнейшем будет подвержен изменениям, будут совершенствоваться формы и методы ее организации, отношения с производителями, что будет способствовать дальнейшей трансформации рынка розничной сетевой торговли в соответствии с мировыми тенденциями.

Список литературы

1. Социально-экономическое положение Республики Беларусь январь-декабрь 2017г: ст.бюл. / Нац. стат. комитет РБ. – Минск : Нац. стат. комитет РБ, 2017. – С.273
2. О развитии торговой инфраструктуры в Республике Беларусь в 2017 году [Электронный ресурс] // МАРТ. Официальный сайт – Режим доступа: <http://mart.gov.by/news/2017: 25.02.2018>.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. 2015. № 4 (214). С. 6–99.
4. МАРТ составил топ-20 торговых сетей Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ej.by/news/companies/2017/02/24/mart-sostavil-top-20-torgovyh-setey-belarusi.html> – Дата доступа: 28.03.2018г.
5. Потребительской кооперации Беларуси исполнилось 100 лет//Гермес. – 2017.- №7. – С.27-24.
6. О развитии торговли, общественного питания и бытового обслуживания [Электронный ресурс] // Указ Президента Республики Беларусь от 22 сентября 2017 г. №345 – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/ukaz-345-ot-22-sentjabrja-2017-g-17158/ - Дата доступа: 07.03.2018г.

ӘОЖ 338.22(574)

ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҒЫЛЫМДАНДЫРУ ӘДІСТЕРІ

КУТТЫБАЕВА Н.Б.,

аға оқытушы, РьD докторы

ҚазтұтынуОдағы Қарағанды Экономикалық Университеті

МАНДАТ Т.

магистрант

ҚазтұтынуОдағы Қарағанды Экономикалық Университеті

Дамыған елдер тәжірибесі кепілдендіргендей, жаһанды экономикалық бәсеке жағдайында экономиканың тұрақты өсімі өндіріске жаңа технологиялар мен әзірлемелерді енгізудің жоғарғы деңгейімен тығыз байланысты. Бүгінгі күнде әртүрлі бағалаулар бойынша бұл елдерде өндіріс өсімі инновацияларды пайдалану есебінен 70 тен 100% дейін қамтамасыз етіледі. Осыған байланысты біздермен шетелдерде инновациялық қызметке мемлекеттік қолдау тәжірибесіне зерттеу жүргізілді.

Кез – келген мемлекеттің ғылыми – техникалық дамуының маңызды шарты инновациялар нарығын мемлекеттік ғылымдандыру болып табылады. Дүниежүзілік қоғамдастық елдерінде ғылыми – техникалық және инновациялық саясатты реттеудің механизімі әртүрлі, себебі әрбір елде нарық және мемлекет қатынастары бірдей емес, ғылымды басқарудың ұйымдастырушылық құрылымдары де әртүрлі болып табылады. Алайда, дамыған елдерде өндірістің даму заңдылықтары ұқсас болып келеді және инновациялық қызметке бағыттар да бірдей.

Мемлекеттің әсері инновациялық қызметтің жүзеге асырылу мүмкіндіктерін кеңейтуі, үйлестірілуі, сонымен қатар керсінше қойылған мақсаттарға қол жеткізуді қиындатуы мүмкін. Мемлекеттік басқару ұйымы инновациялық өнімді құру үрдісінде инновациялық ұйымдардың экономикалық іс - әрекетін өзгертуге мүмкіндік беретін, әсер етудің белгілі бір шараларын таңдайды [1].

Мемлекеттің инновациялық саясатының мақсаты жеке және қоғамдық қажеттіліктерді қанағаттандыратын, инновацияларды құру және тұтыну болып табылады. Негізінен, бұл өндірістің технологиялық деңгейін және өнімнің, қызметтің бәсекеге қабілеттілігін жоғарлату, өткізудің ішкі және сыртқы нарығына инновациялық өнімнің шығуын қамтамасыз ету, инновациялық органы қалыптастыру үшін экономикалық, құқықтық және ұйымдастырушылық жағдайлар жасау, шетелдік инвестицияларды қоса алғанда әртүрлі көздерден инвестициялық көздерді тарту, шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау болып

табылады. Инновациялық қызмет кәсіпкерлік қызметпен тығыз байланысты. Кез – келген инновация, егер ол коммерцияланған болса, қызығушылық тудырады.

Кәсіпкерлік орта кәсіпкерлік қызметтің қалыптасуына, дамуына және іске асырылуына әсер ететін, шарттардың жиынтығы болып табылады. Ол келесідей негізгі элементтермен сипатталады.

Кәсіпкер үшін экономикалық еркіндік – бұл қызметтің кез – келген түрін және ресурстар мен нарықтарға қол жеткізудің тең деңгейін таңдау құқығы.

Жеке бастың қызығушылығы кәсіпкерлік қызметтің себебі болып табылады, оның болуы табысты алу және жинақтау мүмкіндігімен негізделінеді.

Нарықтық кеңістік кәсіпкерлік әлеуеттің жүзеге асырылу мүмкіндігін анықтайды. Нарықтық инфрақұрылым жоғары дамыған сайын, кәсіпкердің қызметін іске асыруға кедергілер деңгейі төмендейді, сонымен қатар оның ресурсын пайдалануды ешкім шектемейді. Керсінше, нарықтық ұйымдастырылудың дамымауы кәсіпкерлік әлеуеттің жүзеге асырылуына кедергі келтіреді [2].

Бәсеке нарықтың негізгі реттеушісі болып табылады. Негізінде ол экономикалық еркіндікті және жеке дара мүддені өмірде жүзеге асыру шектерін қалыптастырудың жалпы экономикалық құралын бейнелейді. Нарық экономикалық еркіндіктің жеке талаптары және оны қалғандары үшін қысқарту ынтасы әсерінде қалыптастырылады. Осыған байланысты, бәсекені сақтау, шаруашылық қызметті жүргізудің табысты нәтижелері үшін күрес ретіндегі инфрақұрылым бизнесті дамыту үшін шарттарды қамтамасыз етудің негізгі факторы болып табылады.

Кәсіпкерлік саласындағы инновациялық дамудағы барлық сыртқы талаптар инновациялық қызметті қарқындатудағы ынта болып табылады.

Мемлекет тарапынан инновациялық қызметке кәсіпкерлікті ынталандыру үрдісі – бұл қажеттіліктерді, мүдделерді, ынтаны, мақсаттарды және әрекет дәлелдемелерін ескеретін, кәсіпкерлерге байланысты ынталандыру түрі болып табылады.

Инновациялық қызметті ынталандыру инновациялық қызмет субъектілерін мемлекеттік тапсырыстармен қамтамасыз ету және меншік қатынастарын реттеу, ынталандыратын салықтық шарттарды құру арқылы жүзеге асырылуы тиіс.

Басқаша айтқанда, мемлекеттік ынталандыру саясаты инновациялық даму үшін жағымды инфрақұрылымды құруға бағытталынуы тиіс.

Экономикалық және қаржылық аспектілерде инновациялық қызмет инфрақұрылымын жетілдіру түсінігі инновациялық қызметті реттеу саласында салықтық саясатты жұмсарту және инвестициялар үшін тәуекелділік деңгейін төмендету мақсатында инфляциялық үрдістерді басумен байланыстырылады.

Инновациялық қызметті ынталандыру элементі ретіндегі мемлекеттің маңызы жоғарлауда.



1 сурет. Инновациялық қызметті мемлекеттік реттеудің нысандары мен әдістері

Инновациялық қызметті ынталандырудың мемлекеттік қызметтерінің қатарына келесілерді жатқыза аламыз.

1. Инновациялық ынталылықты және іскерлікті ынталандырудың экономикалық – саяси қызметі экономиканың барлық бөлімдерінде кәсіпкерлік бірлестіктердің жоғарғы тиімді нысандарын жандандыру және дамытуға әсер ету, нарықтық қатынастарға және экономиканың инновациялық түріне көшу кезінде туындайтын, міндеттерді шешумен негізделінеді.

2. Инновациялық қызметті ынталандырудың әлеуметтік қызметі өндірістің кеңейтілуіне, жұмыс орындары санын ұлғайту, халықтың жұмысбастылығын ұлғайту, халықтың сатып алу қабілеттілігін жоғарлату, мұның барлығы қоғамдағы әлеуметтік шиелінісуді төмендетуге әсер етеді.

Инновациялық қызметке мемлекеттік әсер етудің нысандары 1 суретте келтірілген.

Экономиканың инновациялық дамуына әсер ету нысаны бойынша бұл әдістердің барлық құралдары тікелей және жанама реттеу әдістеріне бөлінеді.

Тікелей реттеу әдісінің мәні мемлекет маңызды ұлттық инновациялық бағдарламаларды әзірлеудегі ғылыми – техникалық дамыту, қаржыландыру және ынталандыру ерекшеліктерін таңдаудағы бастамашылықты өз мойнына алады. Бұл жағдайда уақыт факторы стратегиялық сипатты иеленеді. Ғылыми зерттеу ауқымды шығындарды ғана қажет етпейді, сонымен қатар тәуекелділік жоғарлайды және фирмаларға технологиялық монополияны ұстап қалу қиынға соғады. Нарықтық әлеуетті жылдам пайдалану үшін мемлекет инновациялық қызметтің мемлекетаралық, салалық, фирма аралық басқаруды және шоғырландыруды ынталандырады. Мұндай стратегияны Франция, Нидерланды, Жапония елдері ұстанады [3].

Орталықтандырылмаған реттеу стратегиясы – инновациялық салада мемлекеттің қатысуының күрделі механизімі.

Бұл стратегияда мемлекет жетекші роль атқарады, берік нұсқаулық байланыстар болмайды. АҚШ-та бұл төрешілікке, тәртіпті белгілеуге, реттеуге қарсы жалпы ұлттық компаниялардың нысанын иеленді. Шаруашылық қызмет субъектілерінің бастамашылықтарын ынталандыруға бағытталынған, «бастамашылықтарды басқару» әдістері кеңінен қолданылады. Бұл әдістерді АҚШ, Ұлыбритания, және бірқатар басқа да елдер ұстанады.

Жанама реттеу әдістері инновациялық дамудың жылдамдатылуы үшін, экономикалық және құқықтық жағдайлар жасайды, соған қарамастан, мұндай жағдайлар ғылымның және техниканың барлық салалары үшін бірдей болуын білдірмейді. Мемлекет оларды ерекше бағдарламалар және бағыттарға сәйкес ыңғайластыра алады. Бірақ, бастысы әрбір бағдарлама және бағыт шегінде ғылыми, зерттеушілік және жобалық ұйымдастырулар олардың арасындағы бәсекенің дамуына әсер ететін, қызметтің бірдей экономикалық және құқықтық шарттарды иеленуі тиіс.

Әсер ету әдісі бойынша мемлекеттік инновациялық саясаттың іске асырылу әдістерін келесідей топтастыруға болады:

1) Конституция ережелеріне, сәйкес заңдылықтарға, ведомство ішілік, әкімшілік жарлықтарға сәйкес негізделінетін, экономикалық – құқықтық әдістер;

2) ғылыми ортаны мемлекеттік қаржыландыру;

3) инновациялық қызмет субъектілері және мемлекет арасындағы қатынастардың мәмілелік жүйесі;

4) салықтық жүйе;

5) патенттік – лицензиялық саясат;

6) амортизациялық шаралар, жердемақылар;

Технологияларды беру;

8) шағын инновациялық бизнес және ұйым аралық кооперацияның қолдауы;

9) үкіметтік сатып алулар;

10) зерттеулер мен әзірлемелердің инфрақұрылымының дамуы [4].

Заңдар кез- келген елде инновациялық бизнестің дамуының құқықтық негізі болып табылады. Әрбір мемлекет өздігінше кәсіпкерлердің экономикалық қызығушылығы және ұзақ мерзімділік принципінде инновациялық қызметті қамтамасыз етуге қажетті санын қалыптастырады. Бұл патенттер, тауарлық белгілер, авторлық құқық, жеңілдетілген несиелер, технологиялардың мәжбүрлі лицензиялану мүмкіндігін қарастыратын заңдылықтар, инвестицияларды венчурлық бизнеске ынталандыру және т.б. көптеген заңдылық түрлері бар.

Оңтайлы мемлекеттік инновациялық саясатты жүзеге асыру үшін Қазақстан Республикасы Үкіметі инновациялық қызмет саласында мемлекеттік саясаттың негізгі бағыттарын әзірлейді және оларды іске асыру бойынша шараларды қабылдайды. Инновациялық қызмет облысындағы өкілетті ұйым инновациялық қызметті дамытуға бағытталынған мемлекеттік, салалық (секторлық) бағдарламаларды және инновациялық қызметті ынталандыру бойынша нормативті құқықтық актілердің жобаларын әзірлейді. Жергілікті атқарушы ұйымдар өздерінің күзінреттері шегінде инновациялық қызметті дамытуға бағытталынған аймақтық бағдарламаларды жүзеге асырады және оларға құқықтық және ұйымдастырушылық қолдау жасайды.

Жалпы алғанда мемлекеттік инновациялық саясат үш негізгі бағыт бойынша инновациялардың дамуына бағытталынады: абсолютті инновацияларды құру, меншікті технологиялық базаны құру және инновациялық – белсенді кәсіпорындардың өздерінің қызметіне инновацияларды тұрақты түрде енгізуді ынталандыру.

Абсолютті инновацияларды құру әлемдік деңгейдегі жаңалықтарды ашуға мүмкіндік беретін, деңгейге дейін отандық ғылымның күзінретін дамыту арқылы қол жеткізіледі. Ол үшін ғылыми инфрақұрылымды

жетілдіруге, ең жақсы шетелдік ғалымдарды шақыру және олардың тәуелсіз бағалау жүйесін енгізу арқылы ғылыми зерттеулердің нәтижелілігін жоғарлатуға бағытталынған шаралар кешенін әзірлеу және енгізу іске асырылады.

Мемлекет абсолютті инновацияларды құруға бағытталынған, шаралар кешенін құрумен және енгізімен байланысты шығындардың негізгі көлемін өз мойнына алады.

Меншікті технологиялық базаны ынталандыру шеңберінде мемлекеттік инновациялық саясат салалық ғылымның өзіндік әзірлемелер есебінен ірі және орта бизнестің технологиялық қажеттіліктерін қанағаттандыру қабілеттілігіне ерекше назар аударады.

Ол үшін негізгі күштер болашағы бар технологиялық қуыстарын анықтауға, негізгі зерттеушілік ұйымдардың даму бағдарламаларын жүзеге асыруға, мақсатты технологиялық бағдарламаларды іске асыруға және тәжірибелік аудандардың инфрақұрылымын дамытуға бағытталынады.

Мемлекеттік инновациялық саясаттың тиімділігінің негізгі критерийлеріне келесілер жатқызылады:

- экономиканың негізгі салаларында еңбек өнімділігін және рентабельділікті жоғарлату;
- жүйелік инновацияларды енгізу есебінен өндірістің жоғарғы технологияларының және жаңа салаларының пайда болуы;
- бизнес – ортада ғылыми – техникалық әзірлемелердің қажет етілуі;
- жоғарғы технологиялық бизнесте қамтылған, ғалымдар саны;
- ірі корпорациялардың диверсификациясы.

Ынталандыру тәуекелділіктерді бөлу шартында жүзеге асырылады және мемлекет меншікті технологиялық базаны құрумен байланысты шығындардың негізгі бөлігін өз мойнына алады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Рыночная экономика Казахстана: проблемы становления и развития: в 2 т. /под ред. М. Б. Кенжегузина.- Алматы: Ин-т экономики МОН РК, 2001
2. Кочетов Н.В. Построение прогнозных моделей развития рынка // Наука и инновации. - 2015. - № 10. - С. 44-48.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – 6-е издание, перер.и доп.- СПб.: Питер. – 2008 г. – 400с.
4. Успенский А.А. Бизнес-процессы трансфера технологий // Наука и инновации. - 2015. - № 7. - С. 33-35.

УДК 338.48:574(574)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКОГО ТУРИЗМА НАПРАВЛЕННОГО НА ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ.

ДЖУМАБАЕВА Ш.Б., ТӨЛЕУҰЛЫ А.,
аға оқытушылар
АЛДАБЕКОВА А.
ДЖАПАРОВА А.
МАХАНОВА Ж.

студенттер

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

Одна из особо активно прогрессирующих индустрий мировой экономики в наше время – индустрия туризма. Она находится в непрерывном развитии, а отрасли развлечения охватывают всё больший спектр потребностей туристов. И все же, туризм это отрасль хозяйства.

Наиболее распространено мнение, что туризм - это межотраслевой комплекс, или рынок, где господствует туроператор, который из продукции различных отраслей и формирует туристский продукт. Это значит, что в современном мире туризм выступает как сложное социальное явление, которое имеет много граней, поскольку ни одна из существующих наук не может полностью и исчерпывающим образом охарактеризовать его как объект собственных исследований и ни один из существующих социально-экономических институтов не в состоянии самостоятельно решить комплекс его проблем. Один из разновидностей направленности данных комплексов является экологический туризм. Определим для начала что подразумевается под понятием экотуризм. Экотуризм - это природоориентированный туризм, включающий программы экологического образования и просвещения и осуществляемый в соответствии с принципами экологической устойчивости. [1]

Когда говорят о путешествиях на природе, то часто применяют термин экотуризм. Между тем, экотуризм, с одной стороны, - это ниша на туристском рынке, имеющая высокие темпы роста, а с другой, концепция, положение которой шире понятия совместимости (имеется в виду положительное воздействие

человека на природу). Экотуризм является составной частью природного туризма, который по объему больше чем ниша рынка, и не концепция, а конкретный вид туризма, воздействие которого может быть очень различным (от явно негативного до нейтрального и положительного). Под экологическим туризмом мы предлагаем понимать туристские посещения малоизмененных или неизменных территорий, обладающих уникальными природными и историко-культурными ресурсами, которые отвечают основным принципам устойчивого развития туризма. Экологический туризм в свою очередь способствует:

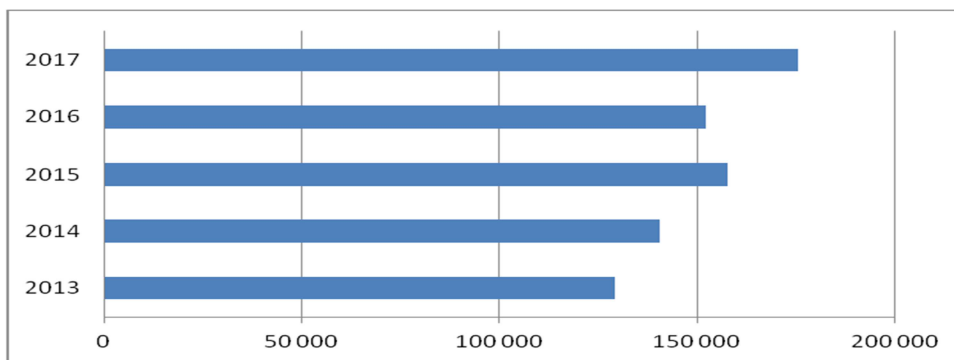
- социально-экономическому развитию регионов посещения;
- образованию и познавательному компоненту;
- повышению уровня экологической культуры путешествующих и жизненного уровня местного населения;
- соблюдению достаточно жестких правил поведения в природной среде. [2]

Согласно определению ВТО и Всемирного Совета по туризму и путешествиям (WTTC), «устойчивый туризм отвечает потребностям как туристов, посещающих туристские центры, так и населения последних; кроме того, он предполагает обеспечение и оптимизацию перспектив будущего развития. Ресурсы используются таким образом, чтобы удовлетворить экономические, социальные и эстетические потребности, но при этом сохранить культурную уникальность, важнейшие экологические особенности, многообразие биологических видов и жизненно важных систем». [3]

В дополнение к этому на Международном форуме «Окружающая среда и развитие» отмечено, что «устойчивый туризм должен соответствовать критериям социальной, культурной, экологической и экономической совместимости. Устойчивый туризм - это тот туризм, который в долгосрочной перспективе, то есть в проекции на современное и будущие поколения, может адаптироваться к конкретным этническим и культурным особенностям, отвечает требованиям социальной справедливости, экологически совместим, а также целесообразен и выгоден в экономическом плане».

Следует отметить что, в настоящее время Казахстан все больше проявляет заинтересованность в проблемах экологии, а особенно в вопросе озеленение и очищение всех экономических направлений. Как отметил глава государства Н.Ә.Назарбаев в своем послании «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции»: Важно стимулировать бизнес, инвестировать в «зеленые» технологии, эти меры потребуют актуализации законодательства, в том числе Экологического кодекса. [4]

Известно, что природно-климатические, техногенные и социальные факторы Республики Казахстан резко влияют на здоровье и качество жизни человека, на состояние работоспособности, репродуктивные функции и продолжительность жизни. Именно поэтому, государство выделяет большое количество средств для устранения этих проблем.(Рисунок 1)



Примечание - Составлено автором по данным Агентства РК по статистике [5]

Рисунок 1- Текущие затраты на охрану окружающей среды, млн. тенге*

Устранение экологических проблем хоть и является важным приоритетом государства, стоит отметить, что проблему следует решать из корня. А корни проблемы многих экологических бедствия могут лежать именно в экологической необразованности нации. Одновременно в неосведомленности о правильном экологическом поведении. Не каждый взрослый человек знает, в чем лежит экологически здоровое будущее нашей страны. Что уж говорить о детях. Хотя именно молодое поколение является будущим двигателем прогресса в экономике Казахстана.

Одним из направлений развития стала задача «Человеческий капитал – основа модернизации». Нарращивание потенциала нации требует дальнейшего развития нашей культуры и идеологии. Смысл «Рухани жаңғыру» именно в этом. Идеалом нашего общества должен стать казахстанец, знающий свою историю, язык, культуру, при этом современный, владеющий иностранными языками, имеющий передовые и глобальные взгляды.

Благодаря развитию туризма в Казахстане разработаны экологические маршруты. Туристы имеют возможность совершать пешие, конные или вело прогулки по лесному массиву, купаться в озерах, реках,

целебных источниках, ходить в походы с экскурсоводом.

Обратим внимание, что туризм, а в особенности экотуризм является рациональным решением многих задач. В частности одно из наиболее приоритетных направлений в туризме детско-юношеский туризм. Детско-юношеский спортивно-оздоровительный туризм является одной из наиболее эффективных оздоровительных технологий, способствующих формированию здорового образа жизни человека и общества в целом, что имеет большое государственное значение в воспитании подрастающего поколения. Поэтому можно с уверенностью сказать, что детско-юношеский и молодежный туризм – важный способ передачи новому поколению накопленного человечеством жизненного опыта и материально-культурного наследия, формирования ценностных ориентаций, нравственного оздоровления и культурного развития нации, один из путей социализации личности.

Если до начала 90-х годов вопросами детского туризма занималась только система образования, то сейчас ситуация коренным образом изменилась. В качестве субъектов, развивающих детский туризм, появились и коммерческие фирмы и общественные объединения. Поэтому возникает необходимость изучения и обобщения опыта развития детского туризма не только с точки зрения дополнительной образовательной деятельности, но и с позиций экономической эффективности этого направления.

По тематическим направлениям познавательные путешествия школьников могут иметь экологическую направленность. Такое направление в детско-юношеском активном туризме направлено на познавательные и оздоровительные виды туризма.

К примеру, в сезонный - каникулярный период замечается явный недостаток в отдыхе на базе детских лагерей. Данный вид туризма осуществляется государственными и муниципальными органами управления, образовательными учреждениями, в том числе учреждениями дополнительного образования. В последние годы в реализацию программ по развитию детского и молодежного туризма включились также органы по делам молодежи и управления (департаменты и т.д.) по туризму, а также органы управления смешанного типа, например, Комитеты по делам молодежи, спорту и туризму. Однако замечается нехватка учреждений предоставляющие услуги по данному виду туризма в Центральном Регионе. Хотя наша область имеет потенциал и благоприятна к развитию детско-юношеского активного туризма направленного на экологическое воспитание нового поколения.

В частности Каркаралинск - это место, где сосредоточены богатые природные и рекреационные ресурсы, объекты национального, культурного и исторического наследия Казахстана. Туризм, являясь эффективным средством воспитания, обучения, оздоровления, утверждения здорового образа жизни, социальной адаптации всех групп населения, способствует профессиональной ориентации подрастающего поколения. В связи с этим развитие внутреннего туризма становится актуальной задачей и одним из реальных инструментов оздоровления нации и улучшения качества жизни.

Воздушная среда данной территории отличается исключительной прозрачностью и чистотой, вода из горных родников повсеместно пригодна для питья. Не затронутый цивилизацией ландшафт, отсутствие дорог и автотранспорта уменьшает антропогенную нагрузку на местность до минимума. В питании туристов максимально можно использовать экологически чистые местные продукты, приготовленные по традиционным технологиям.

Таблица 1 - Количество обслуженных посетителей по областям и курортным зонам Республики Казахстан за 2016 год

	Всего посетителей	в том числе		
		в местах размещения	в санаторно-курортных организациях	в ООПТ
Республика Казахстан	5 722 583	4 217 782	313 028	1 191 773
Щучье-Бурабайская курортная зона	809 124	137 297	27 286	644 541
Зерендинская курортная зона	106 478	52 341	-	54 137
Алматинская курортная зона	392 258	236 756	1 501	154 001
Каркаралинская курортная зона	57 082	25 761	-	31 321
Примечание - Составлено автором по данным Агентства РК по статистике [5]				

Как показывают статистические данные, Каркаралинский национальный парк по количеству посещений туристами намного отстает от остальных туристических дестинаций страны, всего в 2016 г. его посетило 31322 человека. Сам Национальный парк охватывает территорию 112 120 га, в нём содержатся 66 видов редких и исчезающих растений, 40 видов млекопитающих и 115 видов птиц. В связи с этим используя природные, культурно-этнографические особенности данной местности можно развивать детско-юношеский экологически направленный туризм. В частности создание детского лагеря со спортивно-туристическим уклоном, с условиями максимального единения с природой и внедрение заинтересованности детей в экологических проблемах, их понимания об основных мерах защиты окружающей среды. В связи с этим

развитие данного вида внутреннего туризма становится актуальной задачей и одним из реальных инструментов экологического воспитания нации и улучшения качества жизни.

В качестве решения данной проблемы в работе предлагается модель организации туров единения с природой в условиях взаимодействия организаций туристского рынка и учреждений школьного и дополнительного образования.

Цель такого туризма – решение актуальных экологических проблем, выброс бытовых отходов и мусора в незначительных количествах и в не положенных местах, которые постепенно загрязняют окружающую нашу среду и препятствует какому-либо развитию туристической индустрии. Это следствие безразличного отношения человека к окружающей среде и отсутствие фундамента экологической заинтересованности.

Исходя из колоссальных затрат со стороны государства для временного решения данной проблемы, которая с каждым годом принимает всё большие объёмы, мы хотим создать туристской деятельности в контексте "Перспективы развития детско-юношеского активного туризма направленного на экологическое воспитание нового поколения". Сущность вышеизложенного сводится к тому что дети будут отдыхать воссоединяясь с природой, попутно в их сознаний заложится бережное отношение к природе и уважение. [6]

Основной задачей проекта являлось – создать обстановку подходящую для активного туризма детей школьного возраста, разрушить стереотипы о, как правило, консервативном, чопорном, унылом и стандартном убранстве школьных учреждений, внести новизну, неординарность в концептуальное решение и создать образ экологического лагеря.

Обобщая все сказанное, мы предлагаем спортивно-туристский лагерь который организовывается по походному типу и способствует сплочению ребят. Дети на практике осваивают нужные знания и используют их на протяжении длительного количества времени.

Рекреационные потребности общества и особенно подрастающего поколения – это потребности в простом и расширенном воспроизводстве социально-трудового и социально-культурного потенциала общества в целом и, соответственно, потребности в восстановлении и развитии физических и психических сил человека, потребности в его физическом, интеллектуальном и духовном совершенствовании. Деятельность, направленная на реализацию (удовлетворение) рекреационных потребностей, восстановление и развитие физических и духовных сил человека, его интеллектуальное совершенствование и характеризуемая самоценностью не только результатов, но и самого процесса, получила название активной деятельности. Отсюда, в основе туристского бизнеса, на наш взгляд, лежит многообразие видов коммерческой рекреационной деятельности, то есть деятельности, осуществляемой в целях извлечения прибыли.

Успех развития экотуризма, как никакой другой отрасли, зависит от качества окружающей среды, поскольку туристами ценится именно ее первозданность. Экологический фактор естественным образом становится экономической категорией: поддержание качества и первозданности среды (признак устойчивости) экономически выгодно. Поэтому на настоящем этапе развития ряда направлений туристической науки весьма актуально обоснование терминологических понятий, наиболее полно отражающих специфику различных видов туризма, основанных на использовании природных ресурсов, а также выявление главных требований к устойчивому развитию вышеперечисленных видов туризма.

Список литературы:

1. Зорин И.В., Каверина Т.П., Квартальнов В.А. Туризм как вид деятельности // Учебник. М.: Финансы и статистика. 2005. – 288с.
2. Е.И. Арсеньева, А.С. Кусков, Н.В. Феоктистова Туризм и культурное наследие. ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО ЭКОТУРИЗМА: КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ / Межвузовский сборник научных трудов. - 2005. - Выпуск 2. - С.186-205.
3. По данным ВТО, доступным через Internet. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/statistics_e.htm
4. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 10 января 2018 г. Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции. – Режим доступа: http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-n-nazarbaeva-narodu-kazahstana-10-yanvary-2018-g
5. Комитет по статистике Республики Казахстан. – Режим доступа: <http://stat.gov.kz/>
6. Горбунов С.М. МОЛОДЕЖНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ Часть

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

МАХМУДОВ А.Д.
к.э.н., доцент
МАНСУРОВА М.А.
к.э.н., доцент
КУРАЛБАЕВА С.С.
м.э.н.

Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет

Высокая степень мотивации персонала является важным условием успешной деятельности организации. Компания может рассчитывать на успех только в случае заинтересованности членов коллектива в конечных результатах. Система мотивации представляет собой целостную и взаимосвязанную совокупность элементов, способствующих достижению целей предприятия посредством воздействия на работников через корректировку мотивов их поведения и предложения стимулов, способствующих удовлетворению личных потребностей. При этом нужно учитывать, что на одинаковые стимулы разные люди реагируют неодинаково и с различной степенью интенсивности, а одни и те же результаты могут быть получены и за счёт поощрения, и за счёт наказания. Поощрение различают двух основных видов: материальное и нематериальное.

Размер материального поощрения определяется с учётом результатов труда работника, продолжительности его непрерывного стажа работы в организации.

Премия считается неординарным вознаграждением, поскольку должна выплачиваться лишь в определённых случаях. Исследования показали, что премирование мотивирует сильнее, чем просто ежегодное повышение заработной платы сотрудника.

Современными формами стимулирования труда работников являются участие в управлении, в прибыли, в собственности. Существующая система денежных выплат призвана обеспечить большинству работников желательный уровень дохода при условии добросовестного отношения к работе и качественном выполнении своих обязанностей. Удовлетворённость материальным вознаграждением, его справедливым уровнем стимулирует инициативу трудового коллектива, формирует у них приверженность организации, привлекает к ней новых членов.

Эффективными методом мотивации также является косвенное стимулирование свободным временем, его конкретными формами могут быть увеличенный отпуск; скользящий или гибкий график, делающие режим работы более удобным для человека; предоставление отгулов.

Традиционная система компенсаций предусматривает, что вознаграждение, получаемое работником от фирмы, складывается из неизменного оклада и льгот, таких, как медицинское страхование, страхование жизни, пенсионные планы, льготные питание, оплата проезда, материальная помощь, отдых в санаториях и другие дополнительные блага, повышающие жизненный уровень работника.

Например, компания КПО б.в ежегодно пересматривает оплату труда своих работников, включающего повышение заработной платы в начале года с учетом годового уровня инфляции, ежегодную выплату премии работникам, получившим положительные оценки о результатах выполненной работы за год, а также индивидуальные повышения заработной платы и дополнительные единовременные выплаты.

Так, процесс пересмотра заработных плат включает следующее:

- повышение ставок заработной платы в связи с изменением индекса прожиточного минимума до 10 процентов по состоянию на январь текущего года;
- индивидуальное повышение оклада;
- годовая премия по результатам работы персонала;
- поправки к оплате ключевого технического персонала в основных производственных отделах на основе рыночных показателей.

Важной частью условий найма являются дополнительные бонусы к заработной плате, которые состоят из финансового и нефинансового элемента.

Финансовые выплаты КПО б.в. представляются сотрудникам как:

- 13-ая зарплата в размере 100 процентов оклада;
- разовая выплата на восстановление здоровья (100 процентов оклада);
- премии в День работников нефтегазовой промышленности Республики Казахстан (до 100 процентов оклада);
- денежное пособие на рождение ребенка;
- финансовая помощь семье в случае смерти сотрудника (12-месячный оклад и материальная помощь на похороны);
- финансовая помощь в случае смерти члена семьи сотрудника;
- финансовая помощь в случае смерти пенсионера КПО;

- социальная помощь пенсионерам КПО;
- денежные средства по Программе содействия в покупке жилья для сотрудников согласно политике Компании.

Согласно коллективному договору предусмотрены следующие дополнительные льготы:

- денежное пособие на санаторное и курортное лечение;
- премия в юбилейный год в честь подписания Окончательного соглашения о разделе продукции (100 процентный оклад) выплачивается в ноябре каждые пять лет;
- аванс в размере не более четырех месячных окладов для социальных целей сотрудников Компании согласно политике Компании,
- поощрение сотрудников КПО за выслугу лет на ежемесячной основе. Предусмотрена и нематериальная помощь, которая включает:
 - медицинское страхование работников и членов их семей, включая вызов Скорой помощи, лечение хронических заболеваний, контроль и координацию во время беременности и родовспоможения, профилактику профессиональных заболеваний, стоматологические услуги. Услуги предоставляются в соответствии с договором медицинского страхования.
 - гранты на обучение для сотрудников КПО б.в.;
 - доставка на работу и обратно, бесплатное питание для работников месторождения;
 - бесплатное питание для работников на месторождении.

В 2016 г. размер общего повышения заработных плат сотрудникам предприятия составил 13,6%. Кроме того, дополнительно к перечисленным выплатам компания КПО б.в. выплачивала премию работникам за достижение плановых показателей в области охраны труда, техники безопасности и охраны окружающей среды.

В существующих классических теориях и теориях человеческих отношений мотивация определяется в соответствии с концепциями «человека экономического» и «человека социального», то в современных теориях управления человеческими ресурсами доминирует мотивационная концепция «человека разностороннего», которая ориентирована на повышение эффективности индивидуального труда и одновременно связана с удовлетворением широкого спектра потребностей работника. Эффективное управление мотивацией и стимулированием персонала обеспечивается формированием и функционированием системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала организации. Главная цель формирования и функционирования системы мотивации и стимулирования труда персонала – обеспечение достижения целей организации посредством привлечения и сохранения профессионально подготовленного персонала, прежде всего посредством эффективной, сильной и устойчивой мотивации, формируемой на основе комплексного стимулирования, являющегося предметом интереса для всех групп персонала организации. Определяющие цели системы мотивации и стимулирования труда применительно к персоналу организаций можно дифференцировать на следующие подцели:

- привлечение нового персонала в организацию. Для успешной работы система стимулирования труда должна быть конкурентоспособной;
- сохранение сотрудников организации. Если работники не могут получить от организации того уровня оплаты и социальных гарантий, то это приведет к оттоку кадров. Причём в первую очередь компанию покидают наиболее квалифицированные работники;
- стимулирование производительности. Используемая организацией система стимулирования призвана поддерживать высокую заинтересованность работников в достижении показателей, отвечающих требованиям организации;
- справедливая оценка трудового вклада работников. Уровень оплаты и предоставляемых работнику льгот должен адекватно отражать тот вклад, который он вносит в работу своего подразделения и организации в целом;
- оптимальное соотношение затрат на материальное стимулирование и на меры социальной защиты.

Это соотношение определяется главным образом двумя факторами: тем, что предлагают своим сотрудникам основные конкуренты и финансовыми возможностями самой организации.

В технологии формирования мотивирующих систем большую роль играет моральное стимулирование, для установления которого нужно хорошо знать коллектив. Только тогда моральные стимулы дадут ощутимый эффект. В качестве мероприятий такого рода может быть проведение конкурсов профессионального мастерства в масштабе компании и присвоение за достигнутые результаты звания лучшего специалиста в своей области и т.д. Следующим шагом в формировании мотивирующих систем является продвижение по службе. Представления работников о своей будущей деловой карьере могут стать сильным стимулом их активности и эффективной работы.

В процессе функционирования системы управления мотивацией и стимулированием важно проводить оценку её эффективности в целях поиска путей её совершенствования и развития. Как известно, оценить эффективность самого процесса мотивации труда можно с помощью количественных и качественных показателей результатов деятельности работников, что реально выполняется в ходе деловой оценки или

аттестации, а также оценки конечных показателей работы организации, улучшения социально-психологического климата в коллективе.

Изучение зарубежного опыта управления персоналом, накопленный известными компаниями, актуален для казахстанских предприятий с точки зрения формирования современной модели мотивации труда работника. Анализ практики деятельности международных компаний позволяет определить, что из этого применимо в казахстанских условиях и способно дать реальный экономический эффект, а какие из них применимы в условиях зарубежного менеджмента.

Список использованной литературы:

1. Ахалкаци О.В. Аудит учета расчетов по оплате труда/ О.В.Ахалкаци. М.:Юнити-Дана, 2016
2. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. Питер- Москва, 2014
3. Одегов Ю. Г. Мотивация трудовой деятельности/ Ю.Г. Одегов, А.А. Федченко. М.: Альфа- Пресс, 2009
4. Пряжков Н.С. Мотивация трудовой деятельности. М.: Академия, 2012

УДК 620.9 (47+57)

ИНТЕГРАЦИЯ РОССИИ В МИРОВОЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

МОРОЗ О.Н.,

к.э.н., доцент

Сибирский университет потребительской кооперации

НИТЯГО И.В.,

к.э.н., доцент

Сибирский университет потребительской кооперации

ДМИТРИЕВ С.В.

студент

Сибирский университет потребительской кооперации

Интеграция России с мировой системой оборота энергоресурсов, международное сотрудничество в области освоения и разработки топливно-энергетических ресурсов, повышения эффективности их использования и освоения новых энергетических рынков являются важнейшими направлениями энергетической политики страны.

Интеграция представляет собой объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними.

Целями внешней энергетической политики являются:

- укрепление позиции России на мировых энергетических рынках, максимально эффективная реализация экспортных возможностей отечественного ТЭК, рост конкурентоспособности его продукции и услуг на мировом рынке;

- установление недискриминационного режима внешнеэкономической деятельности в энергетическом секторе, доступность для российских энергетических компаний зарубежных рынков энергоресурсов, финансовых рынков, передовых энергетических технологий;

- содействие привлечению в рациональных масштабах и на взаимовыгодных условиях зарубежных инвестиций.

Исходя из этих целей, *политика в этой сфере направлена на:*

- получение наибольшей выгоды для государства от внешнеэкономической деятельности с учетом оценки взаимосвязанных последствий политики в области экспорта, импорта и транзита, присутствия российских компаний на мировых рынках энергоресурсов и капитала;

- стимулирование диверсификации товарной структуры экспорта, повышения объема вывоза продукции с более высокой долей добавленной стоимости;

- диверсификацию рынков сбыта энергоресурсов, расширение географии присутствия российских компаний на международных рынках при условии экономической целесообразности такого расширения;

- поддержку проектов по активизации привлечения иностранного капитала в Россию;

- развитие новых форм международного сотрудничества в энергетике;

- создание механизмов координации государственной политики в области внешнеторгового регулирования в энергетической сфере.

Стратегически важным является укрепление позиции России на мировых нефтяном и газовом рынках, с тем, чтобы в течение предстоящего двадцатилетия максимально реализовать экспортные возможности отечественного ТЭК и внести вклад в обеспечение экономической безопасности страны, оставаясь стабильным и надежным партнером для европейских государств и всего мирового сообщества. Новым фактором в период до 2020 года будет являться участие России как крупного поставщика энергоресурсов в

обеспечении международной энергетической безопасности.

Стратегические интересы России обуславливают необходимость формирования *единой энергетической и энерготранспортной инфраструктуры в сопредельных регионах Европы и Азии*, развития международных энерготранспортных систем и обеспечения недискриминационного транзита энергоносителей. В этих целях государство будет поощрять участие российских акционерных обществ и компаний в разработке и реализации крупномасштабных международных проектов транспорта газа, нефти и электроэнергии как в западном, так и в восточном направлениях.

Уникальное географическое и геополитическое положение России создает все необходимые предпосылки для того, чтобы транзит энергоресурсов обеспечивал надежность ее снабжения топливно-энергетическими ресурсами, их эффективный экспорт и получение дохода от транзитных функций.

Россия, являясь одним из крупнейших в мире производителей, экспортеров и потребителей энергоресурсов, будет в целях обеспечения справедливых цен на энергоресурсы активно вести диалог со странами, производящими и потребляющими энергоресурсы, участвуя в работе международных энергетических конференций, сотрудничая с промышленно развитыми странами на основе декларации о сотрудничестве с Международным энергетическим агентством и в рамках "восьмерки", а также взаимодействуя с ведущими странами – экспортерами нефти – как независимыми, так и членами ОПЕК [1, с. 249].

Важное значение для проведения эффективной экономической политики на внешних топливно-энергетических рынках будет иметь ее законодательное обеспечение. Необходимо принять законы и поправки к действующим законам в части регламентирования вывоза капитала из России и инвестиций российских компаний за рубежом, поддержки отечественных компаний в борьбе за ресурсы и рынки сбыта энергоносителей, развития совместных предприятий и привлечения иностранных инвестиций в добычу (производство) энергоресурсов в стране, включая выработку электроэнергии.

В целях координации внешнеэкономической деятельности и внешнеполитической поддержки отечественных топливно-энергетических компаний необходимо создание соответствующей межведомственной комиссии и повышение эффективности работы созданных органов управления ТЭК в рамках Содружества Независимых Государств и Союзного государства. Необходима долгосрочная программа развития экспорта топливно-энергетических ресурсов.

Россия является крупным поставщиком топливно-энергетических ресурсов в зарубежные страны и основным – в страны Содружества Независимых Государств. В течение ближайших лет экспорт энергоресурсов останется ключевым фактором, как для развития национальной экономики, так и для экономического и политического положения России в мировом сообществе [2, с.30].

Исходя из целей внешней энергетической политики, международная деятельность России в сфере энергетики будет осуществляться по следующим *основным направлениям*:

- экспорт топливно-энергетических ресурсов;
- разработка и освоение энергетических ресурсов на территориях других государств;
- закрепление присутствия на внутренних энергетических рынках зарубежных государств, совладение сбытовой сетью энергоресурсов и объектами энергетической инфраструктуры в этих странах;
- привлечение зарубежных инвестиций в сферу энергетики России;
- организация параллельной работы с сопредельными электроэнергетическими объединениями;
- транзит энергоресурсов;
- международное научно-техническое и правовое сотрудничество.

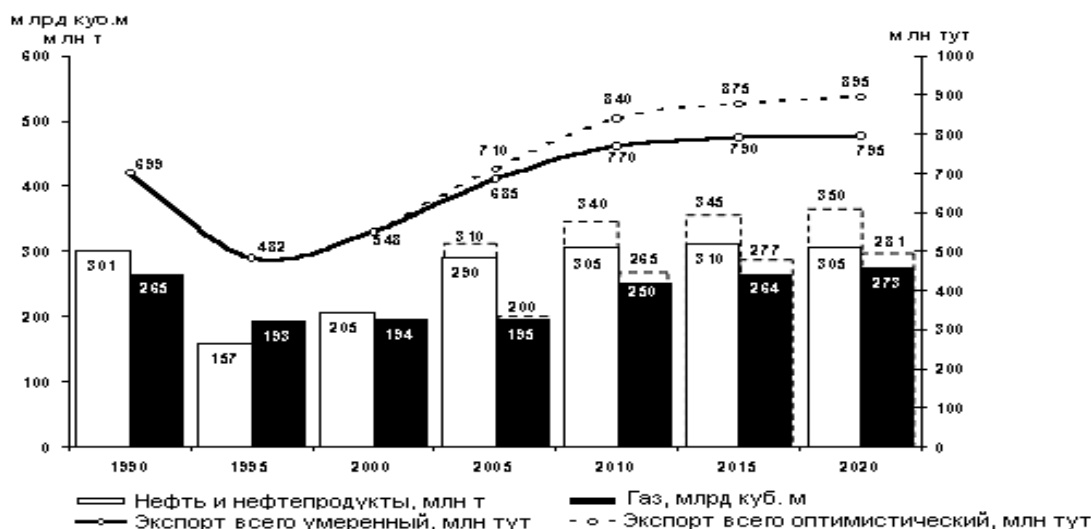
Интеграция России с мировой экономикой, перспективы вступления страны во Всемирную торговую организацию, либерализация рынка газа в Европе и перемены, происходящие на внешнем рынке, требуют пересмотра тактики не только российских энергетических компаний, но и государства в целом.

Ужесточение конкуренции на традиционных рынках сбыта продукции российских энергетических компаний не повлечет за собой потерю рынков только в случае повышения качества продукции, роста эффективности этих компаний, оптимизации структуры производства, снижения издержек. Приведение российских стандартов в соответствие с международными стандартами позволит существенно улучшить качество российской энергетической продукции, в первую очередь в нефтепереработке, нефтехимии и газопереработке.

Согласно статистическим оценкам, при стабилизации цен нефти в диапазоне 18–20 долларов США за баррель российский экспорт топлива и электроэнергии увеличился (относительно уровня 2002 года) на 23–25% к 2010 году и увеличится на 25–30% к 2020 году, а при регулярном росте цен до 30 долларов США за баррель экономически эффективный рост экспорта всех видов энергии из России будет соответственно 30–35% и 45–50%. Если же цены нефти в текущем десятилетии окажутся в диапазоне 13–15 долларов США за баррель, то экспорт энергоресурсов придется сократить на 10–15% относительно достигнутого уровня. На масштабах вывоза углеводородного сырья будет также сказываться удельный вес его производства с привлечением зарубежного капитала и на условиях соглашений о разделе продукции. В то же время экспортная политика должна предусматривать возможные значительные колебания цен на нефть, а также возможное снижение цен на газ в связи с либерализацией газового рынка Европы.

В рассматриваемой перспективе Россия по-прежнему останется крупнейшим поставщиком

энергоресурсов на мировой рынок (рис. 1).



Примечание – Составлено автором по данным [1,3,7]

Рисунок 1 – Экспорт топливно-энергетических ресурсов

В целях *поддержания энергетической и экономической безопасности* необходимо стремиться диверсифицировать направления экспорта энергоресурсов с развитием северного, восточного и южного направлений экспортных потоков российских энергоносителей и последующим увеличением их доли в географической структуре экспорта энергоресурсов. Получит развитие конструктивный диалог в области энергетики со странами Европы, остающимися на сегодняшний день основными потребителями российских топливно-энергетических ресурсов. Формы сотрудничества с европейскими партнерами будут включать реализацию совместных инвестиционных проектов, в первую очередь энерготранспортных, широкое вовлечение европейских инвесторов в проекты развития нефтегазодобычи на территории России (в том числе реализуемые на условиях соглашений о разделе продукции и концессий), взаимодействие в сфере энергосбережения [4, с. 250].

Во второй половине прогнозируемого периода возможен выход России на мировой рынок сжиженного природного газа, а также начало экспорта синтетического моторного топлива.

Россия заинтересована в долгосрочном и масштабном вовлечении в свой топливно-энергетический баланс углеводородных ресурсов (особенно природного газа) центрально-азиатских стран Содружества Независимых Государств. Это не только позволит экономить ресурсы северных газовых месторождений России для будущих поколений и избежать необходимости форсированных капиталовложений в их разработку, но и даст возможность уменьшить давление на рынки, которые представляют стратегический интерес для самой России.

В интересах России участие национальных компаний в проектах по расширению инфраструктуры транспорта энергоресурсов по территории стран Содружества Независимых Государств. Основными направлениями сотрудничества будут восстановление и дальнейшее развитие единой электроэнергетической системы, укрепление минерально-сырьевой базы, участие в разработке и эксплуатации месторождений нефти и газа и строительстве электроэнергетических объектов в странах Содружества Независимых Государств. К числу стратегических приоритетов относится и решение комплекса проблем на Каспии, включая подготовку конвенции по правовому статусу Каспийского моря.

В качестве одного из ключевых участников мирового энергетического рынка Россия должна активно влиять на установление обоснованных и прогнозируемых цен на энергоресурсы, справедливых и выгодных как для стран-производителей, так и для потребителей энергоресурсов. В то же время государственная политика должна предусматривать возможные значительные колебания цен на энергоресурсы в связи с изменениями ситуации на мировом рынке.

Государство поддержит участие российских компаний в экономически эффективных зарубежных инвестиционных проектах. Принципиальным условием реализации государственной энергетической политики в этой сфере станет повышение эффективности и надежности энергообеспечения отечественных потребителей [6, с. 6].

Внешний спрос на топливно-энергетические ресурсы определяется темпами развития мировой экономики. По данным Международной статистики, темпы роста мировой экономики по регионам мира на ближайшие 10 лет составят от 2,5 до 4%. При этом среднегодовой спрос на углеводородное сырье в мире будет также расти умеренными темпами – 2–4% в год, в Европе – 1,5–2,5%.

В зависимости от темпов и направлений развития мировой экономики, конъюнктуры цен на нефть,

перспектив реализации ряда международных проектов (на шельфе Каспийского и Северного морей, в Мексиканском заливе и других) и условий вовлечения в международный оборот запасов нефти Ближнего Востока и Северной Африки экспорт российской нефти может составить от 150 до 310 млн. т в год.

Ожидается, что экспорт российских нефтепродуктов в рассматриваемой перспективе будет снижаться. Это связано как с низким качеством одних нефтепродуктов (прежде всего автомобильного бензина и дизельного топлива) и высокой стоимостью их доставки на внешние рынки, так и со снижением экспортных ресурсов других (в первую очередь прямогонного бензина) в результате опережающего спроса на них на внутреннем рынке. К 2020 году экспорт нефтепродуктов может составить от 30 до 50 млн. т против 75 млн. т в 2002 году.

Россия является крупнейшим в мире экспортером газа. В настоящее время его основной рынок сбыта – Западная Европа. Вторым важным рынком сбыта для России стала Центральная Европа, где российский газ занимает доминирующее положение. Природный газ экспортируется в европейские страны преимущественно в рамках долгосрочных контрактов (сроком до 25 лет). В то же время растущий спрос и емкость рынка газа в странах тихоокеанского региона делают актуальным более активное освоение газовой отрасли указанного рынка.

К 2020 году ожидается увеличение экспорта российского газа до 275 – 280 млрд м³ против 185 млрд м³ в 2002 году [7, с.138].

Фактический объем экспорта в дальнее зарубежье в перспективе будет зависеть от размера текущего спроса на газ, уровня цен и степени рисков, которые будут нести производители.

Энергетические рынки Содружества Независимых Государств и стран Европы в перспективе останутся основными рынками сбыта продукции российского ТЭК. Экономический рост в странах Европейского союза и Содружества Независимых Государств должен сыграть положительную роль в увеличении российского экспорта на эти рынки.

Ожидается, что спрос на российские энергоресурсы, прежде всего на нефть и газ, в странах Содружества Независимых Государств также будет расти, что связано, в частности с необходимостью загрузки приобретенных российскими компаниями нефтеперерабатывающих заводов в этих странах.

Рынок стран Западной и Центральной Европы останется для России одним из крупнейших в предстоящие 20–25 лет. Необходимо продолжить конструктивный диалог как с Европейским союзом, так и с другими странами Европы, направленный на расширение рынка сбыта российских энергоресурсов. Сотрудничество может включать в себя реализацию совместных энергетических проектов, обмен опытом в области внедрения передовых научно-технических разработок, совместные усилия в области энергосбережения. При условии взаимодействия реформируемого внутреннего рынка газа с проводимой либерализацией газового рынка Европы и с учетом перспектив формирования единого энергетического пространства российский экспорт нефти и газа в эту группу стран сможет составить в 2020 году соответственно 150–160 млн. т и 160–165 млрд м³.

В условиях интеграционных процессов в Европе, либерализации электроэнергетического сектора и расширения зоны параллельной работы энергосистем государств Европейского союза предусматривается организация параллельной работы единой энергетической системы России с энергосистемами европейских стран. Это должно обеспечить равноправный доступ России на электроэнергетические рынки Европы, развитие торговых отношений, реализацию масштабных системных эффектов, качественно новый уровень сотрудничества и кооперации в электроэнергетике. При этом ожидается рост спроса на российскую электроэнергию в Европе до 20–35 млрд кВт·ч к 2010 году и до 30–75 млрд кВт·ч к 2020 году.

Преодоление рецессии в экономике США – относительно умеренного, некритического спада производства или замедления темпов экономического роста - и прогнозы ее долгосрочного роста позволяют рассчитывать на расширение потребности в энергетических ресурсах. США могут стать долгосрочным рынком сбыта продукции российской нефтяной отрасли, а американский капитал - источником инвестиций в развитие отрасли и экспортных направлений транспортировки российской нефти. Кроме того, США в настоящее время являются перспективным рынком сбыта энергетической продукции российской атомной промышленности, а в будущем – и сжиженного природного газа [8, с.56].

Основными партнерами в экономическом сотрудничестве с Азиатско-Тихоокеанским регионом и Южной Азией останутся Китай, Корея, Япония, Индия – перспективные рынки сбыта газа, нефти, электроэнергии, атомных технологий и продукции ядерно-топливного цикла. Доля стран Азиатско-Тихоокеанского региона в экспорте российской нефти возрастет с 3% в настоящее время до 30% в 2020 году, а природного газа – до 15%.

Рынки Ближнего Востока, Южной Америки и Африки представляют интерес как потенциальные потребители услуг российских энергетических компаний, а также как импортеры энергетических технологий и оборудования для ТЭК.

Твердые позиции России на мировых энергетических рынках позволят не только обеспечить стабильный доход от экспорта продукции ТЭК, но и существенно укрепить экономические и политические позиции страны в мире.

Список литературы:

1. Мороз О.Н., Нитяго И.В. Теоретические и практические аспекты экономических исследований: монография. Ч.1. Методологические основы общей экономики, О.Н. Мороз., И.В. Нитяго. – Новосибирск: СГГА, 2014. – 350 с.
2. Рогов С. США и эволюция международной финансовой системы // Экономист. – 2018. - №.3. – С.12-37
3. Региональная экономика. Природно-ресурсные и экологические основы / Под ред. В. Глушковой, Ю. Симагина. – М.: КноРус, 2012. – 320 с.
4. Россия в цифрах: Стат. сб. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2017. – 340 с.
5. Сидоров М.К. Социально-экономическая география и регионалистика России: учебник / М.К. Сидоров. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 400 с.
6. Федоляк В.С. Региональная экономика как хозяйственная система страны / В.С. Федоляк // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2018. – Т. 10. – № 1. – С. 3-7.
7. Фетисов Г.Г. Региональная экономика и управление: учебник/ Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 416 с. – (Высшее образование).
8. Экономическая теория (макрэкономика): учеб. пособие (утв.) / СГГА; В.Д. Голев, Г.Н. Ермоленко, А.А. Короткова; СГГА. – Новосибирск: СГГА, 2016. – 91 с.

УДК 330.112.2

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И ФАКТОРОВ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

МОРОЧКОВСКАЯ А. С.

магистрант

АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

В современных экономических условиях эффективное функционирование предприятия любой организационно-правовой формы независимо от видов деятельности является обязательным условием его существования. Деятельность любого предприятия должна быть рентабельна. Целью любого производства является получение прибыли. Таким образом, стабильная прибыль предприятия - основной фактор экономического и социального развития. В связи с этим понятен интерес к проблемам прибыльности и максимизации финансового результата, а следовательно, и к комплексному системному анализу прибыли.

Анализ прибыли представляет собой исследование механизма формирования конечного финансово-хозяйственного результата во всем многообразии причинно-следственных связей и зависимостей как в целом по предприятию, так и по отдельным ее видам в зависимости от направления изучения [1, с.35].

Кроме того, анализ прибыли позволяет решить следующие задачи:

- изучение возможности получения и роста прибыли в соответствии с имеющимися ресурсами, достигнутым организационно-технологическим уровнем, качеством выпускаемой продукции и конъюнктурой рынка;
- контроль плановых показателей реализации, себестоимости, прибыли;
- определение влияния объективных и субъективных факторов на финансовые результаты, количественная и качественная их оценка;
- выявление и оценка резервов увеличения прибыли [1, с.35].

Основным источником информации для анализа прибыли организаций служит отчет о финансовых результатах.

Исследование прибыли начинается с изучения ее динамики, структуры, оценки выполнения плана в целом, по видам хозяйственной деятельности, структурным подразделениям, а также определения и оценки влияния факторов на изменение величины показателей прибыли. Финансово-хозяйственные результаты деятельности предприятия оцениваются с помощью абсолютных и относительных показателей.

К абсолютным относятся валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль (убыток) от прочей реализации, прибыль до налогообложения, чистая прибыль. Они характеризуют абсолютный эффект хозяйствования. Размер прибыли имеет большое значение, но по ее показателям безотносительно к обороту или величине активов предприятия невозможно дать объективную оценку финансового результата. Поэтому анализ прибыли необходимо дополнить относительными показателями, а именно расчетами удельного веса каждого вида прибыли в общей величине доходов. Они помогают установить основные источники формирования чистой прибыли, а также определить экономическую рентабельность [2, с.550].

Это так называемый горизонтальный (временной) и вертикальный (структурный) анализ.

Начнем с изложения методики горизонтального анализа. В этом случае каждая позиция отчетности сравнивается с аналогичным показателем базового периода и находится абсолютное отклонение: [3, с.147]

$$\Delta B = B_1 - B_0 \quad (1)$$

Затем определяем относительное отклонение. Это могут быть темпы роста:

$$T_r = \frac{B_1}{B_0} \times 100 \quad (2)$$

Другой вариант – темпы прироста:

$$T_{пр} = \frac{\Delta B}{B_0} \times 100 \quad (3)$$

В приведенных формулах:

ΔB – абсолютное изменение выручки отчетного периода по сравнению с базовым периодом;

B_1 – выручка отчетного периода;

B_0 – выручка базового периода.

По другим показателям расчеты динамики аналогичны.

Сравнение темпов изменения таких составляющих элементов прибыли до налогообложения, как прибыль от продаж, прибыль от финансово-хозяйственной деятельности представляется весьма важным. Оно позволяет определить факторы, оказавшие большее или меньшее влияние на конечный финансовый результат – чистую прибыль.

Вертикальный анализ проводится на основе оценки влияния показателей, включенных в аддитивную модель прибыли до налогообложения. Модель имеет следующий вид:

$$П_b = B - C - C_k - C_y - П_{упл} + П_{пол} + Д_{уч} + Д_{оп.проч} - Р_{оп.проч} \quad (4)$$

где B – выручка;

C – себестоимость продаж;

C_k – коммерческие расходы;

C_y – управленческие расходы;

$П_{упл}$ – проценты к уплате;

$П_{пол}$ – проценты к получению;

$Д_{уч}$ – доходы от участия в других организациях;

$Д_{оп.проч}$ – прочие операционные доходы;

$Р_{оп.проч}$ – прочие операционные расходы [3, с.147].

Анализ каждого слагаемого аддитивной модели прибыли до налогообложения позволяет оценить поступления и направления использования финансовых ресурсов. Так, рост операционных доходов, связанных с реализацией основных средств, сдачей имущества в аренду, характерен для предприятий, находящихся в кризисном финансовом состоянии.

Позитивным процессом является реализация неиспользуемых основных средств. В этом случае предприятие получает дополнительный источник финансирования и снижает сумму налога на имущество. Негативным процессом считается продажа необходимых предприятию активов. В этом случае снижается производственный потенциал.

Финансирование текущей деятельности отражается в аддитивной модели прибыли до налогообложения через показатели затрат на производство и реализацию продукции, коммерческих и управленческих расходов, прочих расходов. Для предприятий, находящихся в сложном финансовом состоянии, характерен высокий уровень управленческих расходов (по сравнению с затратами на производство и реализацию продукции). Одной из главных причин неплатежеспособности является превышение расходов по основной деятельности над доходами, что делает реализуемую продукцию нерентабельной [3, с.148].

На следующем этапе проводят факторный анализ показателей прибыли.

Анализ прибыли в аспекте исследования причинно-следственных связей, факторов, оказывающих влияние на формирование как положительных, так и отрицательных тенденций, является обязательной составляющей исследования и важнейшей информационной базой для принятия управленческих решений. В процессе факторного анализа устанавливается зависимость финансово-хозяйственных результатов от самых различных параметров функционирования: производственных и сбытовых расходов, отпускных цен на продукцию (товары, работы, услуги), изменения структуры производства и реализации и т.д. [1, с.38].

Особое внимание в процессе анализа прибыли следует обратить на наиболее значимый источник их формирования – прибыль (убыток) от продаж товаров, продукции, выполненных работ и оказанных услуг как важнейшую составляющую чистой прибыли и зачастую по своему объему превышающую ее [4, с.385].

Для аналитического исследования прибыли от продаж используются следующие факторные модели:

$$1) \quad \text{аддитивная:} \\ \text{Прп} = \text{РП} - \text{С} - \text{КР} - \text{УР} \quad (5)$$

2) мультипликативно-аддитивная:

$$\text{Прп} = \text{V}_{рп} \times \text{Ц} - \text{Мз} - \text{Тз} - \text{Аз} - \text{КР} - \text{УР} \quad (6)$$

где Прп- прибыль от продаж;
 РП – объем реализованной продукции в стоимостной оценке;
 С - себестоимость продукции;
 КР - коммерческие расходы;
 УР - управленческие расходы;
 Vрп - объем реализованной продукции в натуральном выражении, шт.;
 Ц- цена единицы продукции;
 Мз- материальные затраты;
 Тз - трудовые затраты;
 Аз - начисленная амортизация.
 Алгоритм расчета следующий:

• определение влияния фактора «цена реализации» требует предварительных уточнений. Необходимо пересчитать выручку текущего года по стоимости базового (прошлого) года, для чего стоимость реализованной продукции отчетного периода делится на индекс цен. Разность между фактической и скорректированной выручкой указывает на ее увеличение за счет ценового фактора.

$$\Delta \text{Прп}(\text{ц}) = \Delta \text{РП}(\text{ц}) \times \text{Рпр}(0) \quad (7)$$

где $\Delta \text{Прп}(\text{ц})$ – изменение прибыли от продаж за счет цены;
 $\Delta \text{РП}(\text{ц})$ – прирост выручки за счет ценового фактора;
 $\text{Рпр}(0)$ – рентабельность продаж прошлого года.

• расчет влияния фактора «объем реализованной продукции в натуральном выражении»:

$$\Delta \text{П}(\text{Vрп}) = (\Delta \text{РП} - \Delta \text{РП}(\text{ц})) \times \text{Рпр}(0) \quad (8)$$

• расчет влияния фактора «себестоимость»:

$$\Delta \text{П}(\text{С}) = -(\Delta \text{УД}(\text{С}) \times \text{РП}(1))/100 \quad (9)$$

• расчет влияния на прибыль от продаж фактора «коммерческие расходы»:

$$\Delta \text{П}(\text{КР}) = -(\Delta \text{УД}(\text{КР}) \times \text{РП}(1))/100 \quad (10)$$

• расчет влияния на прибыль от реализации фактора «управленческие расходы»:

$$\Delta \text{П}(\text{УР}) = -(\Delta \text{УД}(\text{УР}) \times \text{РП}(1))/100 \quad (11)$$

где $\Delta \text{УД}(\text{С})$ – изменение удельного веса себестоимости в выручке от реализации, %;

$\Delta \text{УД}(\text{КР})$ – изменение удельного веса коммерческих расходов в выручке от реализации, %;

$\Delta \text{УД}(\text{УР})$ – изменение удельного веса управленческих расходов в выручке от реализации, %;

• расчет влияния на прибыль от реализации факторов второго порядка: материальных, трудовых затрат, начисленной амортизации, прочих расходов:

$$\Delta \text{П}(\text{zi}) = -(\Delta \text{УД}(\text{zi}) \times \text{РП}(1))/100 \quad (12)$$

где $\Delta \text{УД}(\text{zi})$ – изменение удельного веса каждого элемента затрат в выручке, % [1, с.39].

Описанные алгоритмы расчета факторных моделей применяются при анализе прибыли от продаж однопродуктового производства. Для исследования влияния факторов в условиях производства и реализации многих номенклатурных групп продукции можно использовать следующую модель:

$$\text{П} = \Sigma (\text{Vрп}(\text{общ}) \times \text{Уд}_i \times (\text{Ц}_i - \text{ПрЗ}_i)) - \text{ПЗ} \quad (13)$$

где П - прибыль от продаж;

$\text{Vрп}(\text{общ})$ – суммарный объем реализованной продукции по всем номенклатурным группам в натуральном выражении;

Уд_i – удельный вес каждой номенклатурной группы в общем объеме реализации;

Ц_i – цена единицы продукции по соответствующей номенклатурной группе;

ПрЗ_i – переменные затраты единицы продукции по соответствующей номенклатурной группе;

ПЗ – общая сумма постоянных затрат [1, с.41].

Немаловажную роль в анализе финансовых результатов играет анализ чистой прибыли.

Чистая прибыль – это часть бухгалтерской прибыли, остающаяся в распоряжении коммерческой организации после начисления текущего налога на прибыль, а также с учетом отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств. Чистая прибыль по отчету о финансовых результатах определяется по формуле:

$$\text{ЧП} = \text{БП} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{ТНП}, \quad (14)$$

где ЧП – чистая прибыль;

БП – прибыль до налогообложения;

ОНА – изменение отложенных налоговых активов;

ОНО – изменение отложенных налоговых обязательств;

ТНП – текущий налог на прибыль.

Факторный анализ чистой прибыли позволяет ответить на вопрос о том, по каким причинам сумма чистой прибыли отличается от суммы бухгалтерской прибыли.

Перечень факторов, обуславливающих изменение чистой прибыли, определяется самой методикой ее расчета:

- 1) сумма прибыли до налогообложения и сумма текущего налога на прибыль;
- 2) изменение суммы отложенных налоговых активов за отчетный период;
- 3) изменение суммы отложенных налоговых обязательств за отчетный период.[5, с.241]

Таким образом, анализ прибыли организации позволяет решить ряд задач:

- оценить конкурентные позиции организации: рост прибыли от продаж, что свидетельствует о повышении конкурентоспособности;
- оценить стратегию управления активами: снижение прибыли от продаж при одновременном увеличении операционных доходов может означать сокращение основного вида деятельности наряду с увеличением операций, связанных с передачей имущества в аренду;
- дать оценку «качества» хозяйственно-правовой работы: например, увеличение внереализационных расходов, доходов сигнализирует о взыскании дебиторской задолженности, ранее признанной безнадежной.

Кроме того, основываясь на результатах проведенного анализа, руководство организации сможет эффективно управлять прибылью, своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения устойчивости ее деятельности.

Список литературы:

1. Толпегина О.Л. Анализ прибыли: теория и практика исследования // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 2(131). – С. 35-44.
2. Толпегина О.А., Толпегина Н.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Юрайт, 2015. – 672 с.
3. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности.- М.: Академия, 2012. – 379 с.
4. Маркин Ю.П. Экономический анализ. – М.: Омега-Л, 2012. – 451 с.
5. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации / под ред. Войтоловского Н.В., Калининной А.П., Мазуровой И.И. – М.: Юрайт, 2013. – 549 с.
6. Андрейцева А.В. О формировании финансовых результатов и методах управления // Учет, анализ и аудит. – 2017. – № 18. – С. 7-11.
7. Ефремова А.А., Голуб О.А. Теоретические аспекты анализа прибыли предприятия и его влияния на управление потенциалом предприятия // IN SITU. – 2015. – № 2. – С. 8-10.

УДК 339.138:37.014

ОСОБЕННОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

НЕВЛЕВА А.В.,

магистрант

Белгородский государственный университет, Россия

Негативные явления в социальной и экономической областях жизни заставили Россию стать перед выбором учиться двигаться дальше при новых обстоятельствах. В организации достижения высокой степени развития социума важное значение имеет деятельность института социально-культурного обслуживания. Область социально-культурного сервиса является важным условием генерации и реализации общественных запросов разных уровней, в соединении с социальным и гуманистическим назначениями она превращает социально-культурные услуги в важный институт социализации человека. Практика развития большей части государств утверждает, что неполноценность этой сферы услуг тормозит развитие современного человека в качестве работника, личности, гражданина.

Неразумная «экономия» на услугах ведет к большим потерям во всем материальном производстве, затрудняет развитие и использование человеческого фактора с точки зрения модели «человеческого капитала». Всё в совокупности ведет к снижению возможности применения творческой, интеллектуальной ценности человека как основной производительной возможности современного общества. Благодаря этому его внимание должно быть обращено на личностно-персональную важность социально-культурных услуг: усвоение личностью основ культуры в ходе приобретения социально-культурных услуг вырабатывает заряд гуманизма, помогает усвоению общечеловеческих ценностей, зарождающая и развивая, таким образом, природу и порядок жизни человека [4].

С учетом вышеизложенного, рассмотрение социальных достоинств областей услуг, анализ всей сферы в целом и ее региональных отличий в отдельности, исследования института социально-культурных услуг с позиции постиндустриальных тенденций, особенностей его деятельности в нестабильных условиях российского социума принимает важность актуальной необходимости. Особенность выбранной проблемы статьи заключается в том, что она располагается на границах взаимодействия таких наук как социология, социальные коммуникации, культурология, управление, маркетинг и других.

В работах К. Маркса услуга определялась как специфическая потребительная стоимость, где труд осуществляет услуги в процессе деятельности. Значение образования для прогресса общества и организации перспективного развития государства очень важно, так как конкретно от качества образования в обществе и отношения к научному потенциалу нации строятся возможности страны сохранять конкурентоспособность на мировых рынках. Современный экономический процесс протекает на иной, технологической основе. Возрастают требования к профессиональной подготовленности, специальным знаниям и практическим умениям работников [3].

Увеличивающиеся запросы общественного производства к подготовке рабочей силы, к уровню профессионального качества работников определяют важность количественного увеличения расходов на совершенствование высшей школы, среднего специального, внешкольного дополнительного образования. Главными в обучении становятся не только практический опыт, навыки и умения, но и вооруженность универсальными знаниями, креативные способности, умение перерабатывать, анализировать имеющуюся информацию и профессионально распоряжаться полученными знаниями. Стратегия реформирования образования России до 2020 года называется «Современная модель образования, ориентированная на решение задач инновационного развития экономики», где выделяется мысль о важности модернизации в структуре образования, как одной из первоначальных задач. Зарождение рыночных основ в России определило такой факт, как образование из всеобщей бесплатной привилегии, финансируемой государством, стало товаром, а точнее услугой. За минимально небольшой отрезок времени в России сформировался рынок образовательных услуг, который за предыдущие 5–7 лет сделал очень большой скачок. В большинстве случаев предложение намного превышает спрос.

При этом, если механизм маркетинга достаточно длительное время используется в бизнесе, экономике, рекламе, то образование и коммерция в недавнем прошлом считались общественным мнением как антагонистические символы. Поэтому в системе образования маркетинговые и рыночные инструменты управления применяются еще недостаточно. При этом тема актуальности использования маркетинга в образовательной области отражает большой общественный интерес [5].

Жизненные реалии, практика работы успешных образовательных заведений убедительно доказывают, что твердым залогом перспективной деятельности образовательного заведения на поле рынка является применение маркетингового аппарата к управлению учебной деятельностью, в том числе в сбыте и продвижении образовательных услуг. Учитывая большую важность обозначенной проблемы, исследуем:

1) содержание понятия «образовательная услуга», ее характерные отличия от иных видов услуг, классификацию;

2) роль государства в предоставлении образовательных услуг.

Согласно определению, принятого 20-ой сессией Генеральной конференции ЮНЕСКО, образование означает процесс и результат развития способностей и поведения личности, в ходе которого она развивается до социальной зрелости и интеллектуального взросления. В Законе Российской Федерации «Об образовании» приводится другое понятие образования – «целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов)» [6].

В другом смысле образование как государственная отрасль представляет структуру учреждений, организаций и предприятий, выполняющий в основном образовательный процесс, направленный на реализацию разнообразных запросов граждан на образовательные услуги, пополнение и развитие персонального потенциала общества. Главной задачей образования как педагогической деятельности, его миссией должно быть обогащение ценности человека как личности, работника, гражданина.

Основную часть работы образовательных учреждений составляет развитие услуг образования. Образовательные услуги означают систему знаний, информации, умений и навыков, которые применяются для удовлетворения разнообразных запросов человека, общества и государства [1].

Образовательные услуги, как и иной товар, продаются на рынке, который понимают как объединение реальных и потенциальных покупателей и продавцов образовательного товара. Рынок образовательных услуг, как в данном случае, означает такой рынок, на котором действуют реальный спрос на образовательные услуги по линии главных хозяйственных субъектов (заинтересованных личностей, семей, предприятий, организаций, государства) и их рекомендации образовательным учреждениям.

Помимо производителей и потребителей образовательных услуг в число единиц рыночных отношений в данной области включено большое количество посредников, среди которых службы занятости, биржи труда, органы регистрации, лицензирования и аккредитации, некоммерческие фонды, ассоциации образовательных учреждений и предприятий, специализированные центры образования и другие. Данные субъекты способствуют оптимальному продвижению образовательных услуг на рынке, выполняют такую деятельность, как информирование, консультирование, участие в сбыте услуг, ресурсной поддержке образования [2].

Кроме этого, характерное отличие рынка услуг образования состоит в важной роли государства и его органов управления. Конкретно к их особым функциям в сфере образования относят:

– создание, поддержку и укрепление позитивного общественного мнения, положительного имиджа образовательных институтов;

– гарантии гуманистического образования, общности федерального культурного и образовательного пространств, доступности и адаптивности образования, его светского содержания, свободы, демократизма управления и автономности учебных заведений;

– финансирование образования и выдача гарантий для многолетних инвестиций иных субъектов в данную сферу;

– использование налоговых льгот и других форм правового регулирования рынка с целью открытия приоритетных специальностей, использование современных форм и методов подготовки специалистов, развития образования в целом;

– лицензирование, аттестация образовательных учреждений и учебных программ по ассортименту и качеству услуг;

– информационное обслуживание образовательных учреждений и другие [3].

В связи с отсутствием в научных работах общепринятой классификации образовательных услуг, попробуем определить их базовые виды, используя Закон Российской Федерации «Об образовании» и комментарии к нему. Все обучающие программы делятся на общеобразовательные и профессиональные, каждая из них, включая главную, могут иметь дополнительные подпрограммы.

Сегодня определены отличия рынка образовательных услуг в условиях глобализации в инновационной экономике: обозначены границы платности услуг на рынке и в социальной системе государственного образования; дополнены методические аспекты понятий равенства и доступности высшего образования – знания универсальны и не подчиняются рынку; зависимость образовательных услуг от производителя и потребителя. Это устраняет институциональные и финансовые барьеры, изменяет варианты оплаты обучения различными слоями населения, учитывает величину семейных бюджетов при равных возможностях получения источников оплаты и регулирования рынка услуг [3].

Систем образования в России проходит через момент реформирования. Трансформация общего экономического устройства, переход на рыночные отношения во большинстве отраслей экономики повлияли на структуру образования, внося в неё рыночные отношения. В начале 90-х гг. прошлого века несколько исследователей пришли к заключению, что рыночные отношения следует трактовать как «главный элемент, лежащий в основе европейской политики высшего образования».

Одним из главных отличий образовательных услуг в реформируемой экономике России служит согласование трактовки образовательной услуги как инвестиции в человеческий капитал; объекта купли-продажи с дальнейшим преобразованием знаний в общественный капитал; ростом выгод, взаимосвязанных с приобретением образовательных услуг. Задачи модернизации, реформирования образования рассматриваются во многих странах. Несмотря на разнообразие образовательных систем, их региональные особенности, мировые проблемы дальнейшего развития образования выявляют общее:

– коррекцию целей и функций, увеличение инновационного компонента, связанного с отличиями в передаче культурных ценностей;

– улучшение качества образования соответственно с меняющимися реальными запросами общества, что означает реализацию современных образовательных технологий, реорганизацию системы подготовки и переподготовки персонала;

– использование принципов непрерывного образования заставляет внедрять как новые образовательные технологии, вести поиск различных способов предоставления образовательных услуг, реагирующих на запросы студентов (дистанционное образование, компьютерные обучающие программы, использование сети Интернет-технологий);

– выработку перспективных целей высшей школы, которая в XXI веке эволюционирует в социальный институт, удовлетворяющий требованиям общества в профессиональном обучении [5].

Переход к рыночным отношениям в России определил рождение платных услуг в области образования, сектор которых с годами возрастает. После появления платных услуг произошло открытие частных учебных заведений, число которых еще в 2005 г. в России по различным видам образования было 409, что составляло всего 2,2% от общего количества. Доля платных услуг в учреждениях высшего образования также постепенно увеличивается. Рождение платного сектора является обусловленной тенденцией дальнейшего развития существующего рынка образовательных услуг в России.

Список литературы:

1. Бальихин Г.А. Актуальные вопросы социально-экономического развития системы образования в России // Экономика образования. – 2004. – № 3.

2. Давыдова Е.А. Анализ рынка образовательных услуг в современной России // Экономика образования. – 2004. – № 5.

3. Дюжиков С.А. Рынок образования и рынок труда в России: функциональные связи и отношения // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2013. – № 3.

4. Соловьева Л.В. Становление рынка услуг в условиях перехода к рыночной экономике. – М.: Социум, 1997. – 208 с.

5. Левчук О.В. Формирование рынка образовательных услуг в России. – «Газета.RU». – Главные новости дня (Пятигорск, 26.12.14).

ӘОЖ 336.324.45

БҚО-НЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ

НУРМАНОВА А.К.

Экономика ғылымдарының магистрі
Батыс Қазақстан инновациялық-технологиялық университеті

Батыс Қазақстан облысы Қазақстан Республикасының батыс бөлігінде жайық өзенінің орта ағысында орналасқан. Ол солтүстігінде Ресей елінің Орынбор, Куйбышев, Саратов, батысында Волгаград, оңтүстік – батысында Астрахань облыстарымен шектесіп жатыр. Жері 151.2 мың шаршы км, солтүстіктен оңтүстікке дейін 425 км, шығыстан батысқа дейін 585 км созылып жатыр. Негізгі транспорт жолдары ол темір жол мен автомагистрал.

Батыс Қазақстан облысы республиканың орталық және оңтүстік облыстары мен Орта Азия мемлекеттерінің қақпасы болып табылады. Орал өңірі пайдалы қазбаларға бай, олардың басымдылығы мұнай мен газ болып табылады және Қарашығанақ кен орны – әлемдегі ең бай кен орындарының бірі.

Батыс Қазақстан облысы келесі ерекшеліктерімен сипатталады:

- өнеркәсіптік өндіріс пен экспорт құрылымындағы мұнай мен газ өндірудің жоғары үлесі;
- ауыл шаруашылығы саласының даму қарқынының республикалық деңгейден және облыстағы басқа салалардан артта қалуы;
- қосылған құны жоғары өнеркәсіптік және тұтыну мақсатындағы тауарлардың тар ассортименті;
- республикалық және халықаралық нарықтарда қайта өңдеу кәсіпорындары өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігінің төмендігі.

Бүгінде облыс өнеркәсібі саласының алдында тұрған басты міндеттердің бірі индустриялық-инновациялық даму жолымен, тікелей инвестицияларды тарту, шикізаттық емес саланың үлесін арттыру, саладағы еңбек өнімділігін көтеру негізінде экономиканың шикізаттық емес секторының бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату болып табылады. Облыстың машина жасау кешені өнеркәсіп өндірісінің мұнай-газ машина жасау, оның ішінде мұнай мен газды өндіру, қайта айдау және тасымалдау үшін жабдықтар, қорғаныс өнеркәсібі кәсіпорындар мен кемелер, энергетикалық жабдықтар, ауыл шаруашылығы машиналары, жоғары қысымды сыйымдылықтар, сорғы, сұр шойыннан арматура жасау және өзге де басым бағыттары бойынша жоғары әлеуетке ие [1].

Орал өнеркәсіп торабы ауыл шаруашылығы, тамақ және жеңіл өнеркәсіп өнімдерін өңдеуге маманданған. Өнеркәсіп торабының құрамы: механикалық, жөндеу, аспап жасау зауыттары, құрылыс-монтаж құралдарын дайындайтын зауыт, кеме жөндеу кәсіпорны, металл бұйымдары зауыты, былғары зауыты, байпақ-киіз фабрикасы, ет консерві және ұн тарту – жарма комбинаты, мия зауыты және т.б.

Бүгінде БҚО-да индустрияландыру картасы шеңберінде 262 жұмыс орыны құрылумен 7,0 млрд. теңгеге 7 жоба іске қосылуда:

1. «Агран» ЖШС;
2. «134» ЖШС ;
3. «Топан» ЖШС;
4. «Кублей» ЖШС;
5. «Хасанов» ЖК;
6. «Global Procurement» ЖШС;
7. ТОО «Теректі май комбинаты».

Батыс Қазақстанда 2017 жылы негізгі капиталға салынған инвестиция көлемі қайта бағалау есебімен 162,6 млрд теңгені құрады. Нақты көлем индексі 2016 жылғы тиісті кезеңге 79,7 % құрады. Инвестициялардың технологиялық құрылымының 45,1%-ын ғимараттар мен имараттардың құрылысы және күрделі жөндеу бойынша жұмыстар, 30,8 %-ын - машиналар, жабдықтар, құрал-саймандар, 24,1%-ын – басқа күрделі жұмыстар мен шығындар құрады.

Батыс Қазақстан облысы республиканың аграрлық өнеркәсіптік аймағы болып табылады. Облыстың ауыл шаруашылығы астық өндіру және мал шаруашылық өнімдерін өндірумен мамандандырылған. Өсімдік шаруашылығында бидаймен қатар майлы және жарма дақылдары өсіріліп, картоп, көкөністер, бақша жемістері өндіріледі.

Мал шаруашылығының негізі салалары ірі қара және қой шаруашылығы, ал шошқа, жылқы, түйе және құс шаруашылығы қосымша болып табылады. Ауданның солтүстігінде жаздық бидай егіледі және ірі қара өсіріледі.

Оңтүстік аймақтарында судың жетіспеуінен егіншілікпен айналысу шектеулі түрде ғана, сондықтан да түйе және қой шаруашылығын дамыту тиімді. Егіншіліктің жалпы ауданы бар-жоғы 3%, оған дәнді дақылдардан жаздық бидай, тары, қара бидай, техникалық дақылдардан күнбағыс, жүгері және қыша егіледі.

Облыста дәнді дақылдар өндірісімен қатар жеміс-көкөніс өндірісінің дамуына да аса маңызды көңіл бөлінуде. Облыстық бюджеттен екі жылда арнайы техника, тұқымдық материал, минералды тыңайтқыштар, тамшылатып суару жүйесін сатып алуға 483 млн. теңге бөлініп, жеміс-көкөніс өнімі өндірісі көлемінің өсуіне оң әсер етті.

Батыс Қазақстан облысының агроөнеркәсіптік кешені өңір экономикасының маңызды секторларының бірі болып табылады, өйткені облыс тұрғындары жалпы санының 50%-ынан астамы ауылдық елді мекендерде тұрады. Соңғы жылдары облыстың ауыл шаруашылығы саласының жағдайында оң ілгерлеушіктер байқалуда. Аса маңызды нәтиже деп негізгі бағыты мал басы мен өндірілетін мал шаруашылығы өнімінің тұрақты өсімге беталысы байқалған мал шаруашылығы болып табылатын ауыл шаруашылығы өндірісінің өсімі деп есептеу керек. Гендік қорды жақсарту мен асыл тұқымды малдың өнімділігін арттыру қатар жүреді. Қазіргі таңда облыстағы ахуал өндірістің қарқынды дамуы, оның тиімділігінің артуы, селодағы қаржы қызметі нарығының дамуы, селолық тұрғындардың өмір сапасының жақсаруымен сипатталады.

Облыста жылдан жылға Ауыл шаруашылығы құрылымдарының саны артып, сәйкесінше нақты өндіріс көлемі де артып отыр. Ауыл шаруашылығы жалпы өнімінің көлемі 76,0 млрд. теңге немесе 2017 жылдың тиісті кезең деңгейіне 98,3% құрады. 2018 жылы Облыста 48,9 мың тонна ет (тірі салмағында), сүт – 174,7 мың тонна (101,5%), жұмыртқа – 119,7 млн. дана (108,3%) өндірілді.

2018 жылғы 1 тамыздағы жағдай бойынша 2017 жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда шаруашылықтың барлық санаттарында мүйізді ірі қара мал саны -4,9%-ға (оның ішінде сиыр – 7,9%-ға), жылқы – 9,4%-ға, құс 43,9%-ға көбейді

Соңғы кездерде Батыс Қазақстанның экономикасының көтерілуі ауданның көптеген экономикалық-әлеуметтік проблемаларын шешуге мүмкіншілік береді. Былтырғымен салыстырғанда жаңа жұмыс орындары 30%-ға көбейді. Жұмыспен қамтамасыз ету мақсатында кәсіби деңгейін көтеру орталықтары ашылды. Нәтижесінде жұмыссыздар саны 2%-ға төмендеді.

Батыс Қазақстан облысының агроөнеркәсіптік кешені өңір экономикасының маңызды секторларының бірі болып табылады, өйткені облыс тұрғындары жалпы санының 50%-ынан астамы ауылдық елді мекендерде тұрады. Соңғы жылдары облыстың ауыл шаруашылығы саласының жағдайында оң ілгерлеушіктер байқалуда. Аса маңызды нәтиже деп негізгі бағыты мал басы мен өндірілетін мал шаруашылығы өнімінің тұрақты өсімге беталысы байқалған мал шаруашылығы болып табылатын ауыл шаруашылығы өндірісінің өсімі деп есептеу керек. Гендік қорды жақсарту мен асыл тұқымды малдың өнімділігін арттыру қатар жүреді. Қазіргі таңда облыстағы ахуал өндірістің қарқынды дамуы, оның тиімділігінің артуы, селодағы қаржы қызметі нарығының дамуы, селолық тұрғындардың өмір сапасының жақсаруымен сипатталады.

«Агробизнес-2020» бағдарламасы бойынша Батыс Қазақстан облысында жыл аяғына дейін 200-ден астам жоба жүзеге асатын болады. Олар асылтұқымды мал басын көбейту, қысқы азық даярлауға арналған алқаптардың көлемін ұлғайту және облыс орталығының іргесінен сүт фермаларын салу сияқты ауқымды жұмыстарды қамтиды. Бұл тауар сапасын арттыруға оң әсер етпек. Бұл тұрғыда облыс орталығының іргесіндегі Теректі, Зелёнов сияқты егін мен мал шаруашылығы қатар өркендеген аудандар маңызды рөл атқармақ. Осы аудандардың аумағынан үлкенді-кішілі тауарлы сүт фермалары салынып, жұмыс істей бастайды. Өңдеу өнеркәсібін дамытып, асылтұқымды мал басын арттыруға үлкен көңіл бөлініп отыр. Инвестициялық субсидиялар мен жеңілдетілген несиелер де қарастырылған. Мемлекет шаруалардың 20%-дан 80%-ға дейінгі шығынын жауып беруге дайын [2].

Бүгінгі таңда Еуразиялық экономикалық одақ аясында және Дүниежүзілік сауда ұйымына кіргелі шаруалардың аяғына нық тұруына, бәсекеге қабілетті сапалы өнім шығаруға «Агробизнес-2020» бағдарламасы аясында барлық жағдай жасалуда.

2018 жылы «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасы шеңберінде шағын және орта кәсіпкерлікті қолдауға 1618,7 млрд. теңге қарастырылған, соның ішінде кредиттер бойынша пайыздық мөлшерлемені субсидиялауға – 1477,7 млн. теңге, жартылай кепілдендіруге – 94,0 млн. теңге, гранттық қаржыландыруға – 47,0 млн. теңге [3].

Сонымен қатар, нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың бағдарламасы шеңберінде кәсіпкерлікті дамытуға жәрдемдесуге 4,6 млрд. теңге қарастырылды.

Қазіргі уақытта жүзеге асырылып жатқан үдемелі индустриялық-инновациялық дамуға көшу, бір жағынан, жұмыспен қамтудың одан әрі өсу мүмкіндіктерін кеңейтеді, екінші жағынан – еңбек нарығына жұмыс күшінің ішкі резервін тартудың, еңбек ресурстарының сапасы мен экономикалық белсенділігін арттырудың жаңа тәсілдерін әзірлеуді және іске асыруды талап етеді. Кәсіпкерлікті ынталандыру жеке ісін ұйымдастыру арқылы азаматтардың экономикалық белсенділігін арттыруға бағытталған. Кәсіпкерлерге мемлекеттік қолдау көрсетудің бұл құралдары бюджет заңнамасын жетілдіру шеңберінде өзгерістер мен толықтырулар енгізілген «Жеке кәсіпкерлік туралы» Қазақстан Республикасының Заңында көзделген.

БҚО-да жаңа өндірістерді дамытуда кәсіпкерліктің бірінші кезекте, шағын және орта кәсіпкерліктің бастамаларын тежейтін негізгі проблемалар:

– қаржыландыруға қол жеткізу және қарыз алу құнының жоғары болуы;

- индустриялық инфрақұрылымның дамымауы;
- кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының дамымауы.

Мемлекет шикізат емес сектордың экспортына толық қолдау көрсетпейді, ал жаһандану және халықаралық қатаң бәсекелестік жағдайларында экономиканың шикізат емес секторларында экспортқа бағдарланған кәсіпорындар құру, көбінесе, мемлекеттің ынталандыру шараларының көмегімен жүргізілетінін әлемдік тәжірибе көрсетіп отыр.

Әдебиеттер тізімі:

1. <http://bko.gov.kz>
2. Батыс Қазақстан облысының 2018 жылғы қаңтар-тамыздағы әлеуметтік-экономикалық даму қорытындылары
3. Батыс Қазақстан облысының Статистика департаменті

УДК 332.12

КЛАСТЕРДІҢ БӘСЕКЕЛІК АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫН БАҒАЛАУ

ОМАРОВА Б.А.

э. ф. д., профессор

«Болашақ " Академиясы»

РАХИМЖАНОВА А.

«Болашақ» Академиясы

«Қаржы» мамандығының студенті

Аймақтық кластердің бәсекеге қабілеттілігінің инновациялық факторы пайдаланылатын өнеркәсіптік инновациялардың тұрғысынан жаңалық, бірегейлік арқылы анықталады және аймақтық кластердің инновациялық бәсекеге қабілеттілігінің жеке критерийі ретінде кластерлік ұйымдастыруды ғылыми негіздеу деңгейін сипаттайтын инновациялық қамтамасыз ету коэффициенті және кластердің инновациялық өнімін коммерциялық енгізу нәтижелерін сипаттайтын инновациялық өндіру коэффициенті сияқты кластердің инновациялық белсенділігінің жалғыз көрсеткіштері ұсынылады.

Инновациялық қамтамасыз ету коэффициенті ($K_{ин}$) кластерде ғылыми зерттеулерге (D_n) өңірдің осы өнеркәсіптік саласындағы ғылыми зерттеулерге ($D_{нр}$) бөлінетін барлық қаражаттың жалпы көлемінде бөлінетін ақшалай қаражаттың үлесін көрсетеді:

$$K_{ин} = D_n / D_{нр}$$

Инновациялық өндіру коэффициенті ($K_{вн}$) өнеркәсіптік өңірлік өнімде (P_p) инновациялық өнім ($P_{ин}$) кластерімен іске асырылатын үлес салмақты көрсетеді және келесі түрде есептеледі:

$$K_{вн} = P_{ин} / P_p$$

Осы көрсеткіштердің нормативті шамалары 1 кем немесе одан көп болуы керек.

Азық-түліктік бәсекеге қабілеттіліктің жеке көрсеткіштері ретінде келесілер пайдаланылады: кластер өнімінің сапа көрсеткіші; кластер өнімінің бағалық бәсекеге қабілеттілігінің көрсеткіші.

Тұтынушы үшін өнімнің пайдалалық деңгейі пайдаланушының қажеттілігін қанағаттандыру қабілетін білдіреді, яғни аймақтық кластерге қатысты – бұл кластердің инновациялық өнеркәсіптік өнімінің сапасы. Тиісінше, өнімнің сапасы (P_k) бойынша бәсекеге қабілеттілікті кластердің бағаланатын өнімінің ($P_{кл}$) сапа көрсеткішінің бәсекелестің шығаратын өніміне ($P_{кон}$) қатынасы ретінде анықтауға болады:

$$P_k = P_{кл} / P_{кон}$$

Өнімнің сапасын бағалау оның тұтынушылардың талаптарына сәйкес орындалуын болжайды. Сапа тұтынушылардың, стандарттардың, шарттардың, келісім-шарттардың сұраныстарының шарттары мен талаптарына тауарлардың, жұмыстардың, қызметтердің сәйкестік шамасымен анықталады.

Осы көрсеткіштің нормативті шамасы сондай-ақ 1 кем емес немесе одан көп болуы керек.

Кластердің инновациялық өнеркәсіптік өнімінің бәсекеге қабілеттілігінің маңызды көрсеткіші кластердің инновациялық өнеркәсіптік өнімін іске асырудан оның меншік иесіне келіп түсетін, және әрі қарай қаражатты бөлу процесінің негізі ретінде алынатын ақшалай қаражаттың шамасын алдын ала анықтайтын оның бағасы болып табылады. Қазіргі тауарлық-ақша қарым-қатынастары үшін ортақ кластердің инновациялық өнеркәсіптік өнімінің нарықтық бағасын ($K_{ц}$) қалыптастыру бәсекелесетін өнімдердің баламаларының тең сапасы кезінде оған едәуір экономикалық тиімді өнімге артықшылық беретін тұтынушының қалай, солай кластердің инновациялық өнеркәсіптік өнімінің шығарушысы – біздің ойымызша

келесі түрде көрсетуге болатын өз қызметінде табыстылықты қамтамасыз етуі керек кластер өзегінің кәсіпорнының экономикалық мүдделерін есепке алу негізінде жүзеге асырыла алуы болып табылады:

$$C_{\text{кmin}} \leq K_{\text{ц}} \leq C_{\text{кmax}},$$

мұнда $C_{\text{кmin}}$ кластер өзегінің өндіруші-кәсіпорын төмен түсе алмайтын бәсекелестің өнеркәсіптік өнімі құнының ең төменгі шегі;

$C_{\text{кmax}}$ сатып алушысы жоғары көтеріле алмайтын бәсекелестің өнімінің құнының ең үлкен шегі.

Аймақтық кластердің инвестициялық бәскеге қабілеттілігін есептеу үшін кластердің инвестициялық белсенділігін анықтайтын және инвестициялардың өсу қарқынын көрететін салыстырмалы көрсеткішпен шектелуі жеткілікті:

$$K_{\text{инв}} = (I_{\text{кл}} / I_{\text{р}} + P_{\text{Икл}} / P_{\text{Ир}}) / 2$$

Бұл көрсеткіштің нормативтік мәні оның бірлікке теңдігімен анықталады.

Аймақтық өнеркәсіптік кластердің ресурстік бәскеге қабілеттілігін есептеу үшін ресурстарды қамтамасыз ету бойынша бәскеге қабілеттіліктің және ресурстарды пайдалану бойынша бәскеге қабілеттіліктің көрсеткіштерін пайдалану ұсынылады.

Ресурстармен қамтамасыз ету коэффициенті ($K_{\text{роб}}$) бар ресурстар құнының ($P_{\text{ст}}$) аймақтық кластердің қызметі үшін оларға қажеттіліктің құндық бағасына ($P_{\text{потр}}$) қатынасымен анықталады:

$$K_{\text{роб}} = P_{\text{ст}} / P_{\text{потр}}$$

Ресурстардың құнында материалдық және материалдық емес активтерді сатып алу және салу құны, сонымен қатар өнеркәсіпте еңбекақы төлеудің орташа деңгейімен анықталатын жұмысшы күшінің құны ескеріледі.

Ресурстарды пайдалану коэффициенті ($K_{\text{рисп}}$) пайдаланылатын ресурстардың бәскеге қабілеттілігін көрсетеді. Ол пайдаланылатын ресурстардың ($P_{\text{исп}}$) құнының бірлігіне келетін кластердің өткізілген өнімінің ($P_{\text{рисп}}$) көлемімен анықталады:

$$K_{\text{рисп}} = P_{\text{рисп}} / P_{\text{исп}}$$

Осы көрсеткіштің нормативтік шамасы 1 тең болуы керек.

Аймақтық кластердің негізгі бәскеге қабілеттілігін бағалау үшін осындай бірізділікті орындау ұсынылады.

Аймақтық өнеркәсіптік кластердің бәскеге қабілеттілігімен бағалау әдістемесімен танысудан тұратын дайындық кезеңі және оны қажет болған жағдайда пысықтау; бәскеге қабілеттілікті бағалау үшін шығыс деректерді жинау; аймақтық өнеркәсіптік кластердің бәскеге қабілеттілік көрсеткіштерінің нормативтік мәндерін есептеу; бәсекелестің бәскеге қабілеттілігін бағалау үшін шығыс деректердің жинау және өңдеу.

Жеке есептік көрсеткіштерді анықтау, ал олардың негізінде аймақтық кластердің бәскеге қабілеттілігінің жалпы көрсеткіштерін есептеу жүргізіледі.

Аймақтық кластердің инновациялық бәскеге қабілеттілігінің көрсеткіші инновациялық бәскеге қабілеттіліктің жеке көрсеткіштерінің – инновациялық қамтамасыз ету мен инновациялық өндіру коэффициенттерін аралық есептеу нәтижелеріне сәйкес есептеледі.

Бәскеге қабілеттіліктің жеке көрсеткіштерін – өнімнің сапа көрсеткішін және аймақтық кластердің бәскеге қабілеттіліктің баға көрсеткіштерін аралық есептеу нәтижелеріне сәйкес аймақтық кластердің өнімдік бәскеге қабілеттілігінің көрсеткіші есептеледі.

Аймақтық кластердің инвестициялық бәскеге қабілеттілігі көрсеткіші кластердің инвестициялық белсенділікті есептеу нәтижелерінің нәтижелеріне сәйкес есептеледі.

Аймақтық кластердің инвестициялық бәскеге қабілеттілігі көрсеткіші жеке көрсеткіштерді – ресурстардың қамтамасыз етілу коэффициентін және ресурстарды пайдалану коэффициентін аралық есептеу нәтижелеріне сәйкес есептеледі.

Сараптамалық топ арнайы құрылатын иерархияларды талдау әдісімен аймақтық кластердің бәскеге қабілеттілігінің жалпы көрсеткіштерінің салыстырмалы маңыздылық деңгейі анықталады.

Осы коэффициенттерді есептеу бәскеге қабілеттілік құрамды бөліктерінің салыстырмалы маңыздылығы шкаласының негізінде артықшылықтарды сарапшылардың бағалау арнайы рәсімдерінің бірқатарын пайдаланумен қалыптамылық талдау әдістерінің базасында жүзеге асырылады. Бәскеге қабілеттіліктің жалпы құрамды бөліктері бойынша алынған мәндерді қалыптандыру жүргізіледі. Алынған шамалар аймақтық кластердің бәскеге қабілеттілігінің жалпы көрсеткіштерінің ауырлық коэффициенттерінің мәндері болып табылады.

Аймақтық кластердің бәсекеге қабілеттілігінің жалпы көрсеткіштерінің ауырлық коэффициенттерін анықтаудан кейін аймақтық кластердің қорытынды бәсекеге қабілеттілігін есептеу жүзеге асырылады. Тиісті түрде бәсекелес-жобаның қорытынды бәсекеге қабілеттілігін есептеу жүзеге асырылады.

Аймақтық кластердің бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың қорытынды кестесі құрылады. Кестені талдау нәтижелері бойынша келесілер көрсетілетін аймақтық кластердің бәсекеге қабілеттілігінің күйі туралы тиісті қорытындылар жасалады: талданатын аймақтық кластердің қорытынды бәсекеге қабілеттілігінің көрсеткіші нормативке жиналады ма немесе жиналмайды ма, бұл нарық талаптарына жобаның сәйкестігі немесе сәйкессіздігі туралы айтады; бәсекеге қабілеттілікті өлшеу шкалаларға сәйкес талданатын аймақтық кластердің бәсекеге қабілеттілігінің алынған деңгейі – алынған нақты бәсекеге қабілеттілік мәндерін нормативтік мәндерімен және бәсекелестердің бәсекеге қабілеттілік көрсеткіштерінің мәндерімен салыстыру кезінде өте жоғары, жоғары, орташа жоғары.

Талдау барысында осы аймақтық кластер өзінің бәсекеге қабілеттілігі бойынша бәсекелестерден бұрын немесе қалыс келе жатқаны анықталады, бұл онда бәсекелес артықшылықтың немесе бәсекелес кемшіліктердің болуын сипаттайды, ал, тиісінше, оның нарықтық қалпын сипаттайды, ал осы нарықта өнімнің бәсекеге қабілеттілігін тиімді немесе тиімсіз ретінде бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету бойынша оның іс-қимылдарын сипаттайды.

Сонымен қатар, бәсекеге қабілеттіліктің жеке көрсеткіштерінің және аймақтық өнеркәсіптік кластерінің қорытынды бәсекеге қабілеттілік көрсеткішінің алынған мәндері талданатын аймақтық кластердің бәсекеге қабілеттілігінің өзгеру динамикасын анықтау мақсатымен өткенді шолатын кезеңдердің дәл осындай көрсеткіштерімен салыстырылуы керек.

Аймақтық кластердің бәсекеге қабілеттілігінің жеке көрсеткіштерінің алынған мәндерінен шыға отырып, оның бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету немесе жоғарылату мақсатында жүргізу қажет іс-шаралар кешені әзірленеді, мысалы, жобалардың ғылыми құраушысын жоғарылату, инновациялық өнеркәсіптік өнімді жылжыту бойынша қосымша маркетингтік іс-шараларды жүргізу және т.б.

UDC 33.336.02

ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS OF SMALL BUSINESS IN KAZAKHSTAN

OTESHOVA A.K.

DBA, Associate Professor
Kazakh-Russian International university

Modern development of market relations, the development of individual entrepreneurship acquires special significance. Small enterprises do not require large initial investments and guarantee a high turnover of resources are able to solve the problems of economic diversification, formation and saturation of the consumer goods market most quickly and economically.

Although in Kazakhstan the influence of this sector on the social and economic development of society is not as significant as in the industrialized countries of Western Europe, America and South-East Asia, where it accounts for more than half of the gross domestic product, small business in our country has become a mass, dynamically developing part of business life. In order to further development of small business, the Head of State identified the main areas of support for small businesses in the short term, including formation of an entrepreneurial climate, a competitive environment, and a system of public institutions that will stimulate the private sector to create industries with high added value. In the annual Presidential Address, consistent steps have been taken to support small and medium-sized businesses.

This is one of the leading sectors, which largely determines the growth rate, the state of employment of population, structure and quality of the gross national product. Small businesses need to be seen as a new resource of productive forces, growth of social and economic efficiency of production as a whole. Now in industrially developed countries, small enterprises are the leading sector of the market economy that determines the rate of economic growth, the structure and quality of the gross national product. It is this sector of the economy that represents the most effective system for selecting talented and enterprising people, allows creating the necessary atmosphere of competition, and contributes to the rapid resolution of a number of problems. Small businesses, by their nature, are more responsive to the market situation, successfully adapting to its conditions. They are characterized by flexible maneuverability, constant orientation to rapidly changing demand, interest in the needs of consumers.

One of the long-term priorities of the social and economic policy of Republic of Kazakhstan is “economic growth”, which includes the formation and development of small business. The development of small business in the republic is one of the priorities of the state economic policy. From the very beginning of joining the market economy, President of Republic of Kazakhstan gave everyone to understand that small and medium business is the core of the economy, its strategic reserve. “As the head of state, I supported, and I will support your activities, and let everyone know about it in Kazakhstan”, N.Nazarbayev said at the forum of entrepreneurs in Almaty [1].

Mobility of the economy of small business with relatively small investments and risk allowed in a short time to change and stabilize the existing situation, first of all, in the sphere of commodity circulation.

At present, representatives of small businesses in the form of taxes annually transfer more than 2 billion tenge to the budget. The volume of rendered services is more than 500 billion tenge per year. Small business forms 11 percent of the republican budget, and its share in the gross domestic product reached 17 percent (Table 1) [2].

In Kazakhstan, small business on the basis of private ownership was given priority. In table-2, it is possible to observe the predominant majority of small enterprises in Almaty and South-Kazakhstan oblasts, Almaty and Astana. At present, the quantitative level of small business entities is comparable to that of developed countries. According to official statistics, in Q4 2016, 1,174,100 small enterprises reported in Kazakhstan, which is 9.4% more than in the same period of 2015.

The largest number of small enterprises (39.4%) specializes in trade, car repair, household products and personal items. 12.2% of small enterprises surveyed are engaged in industrial activities, and about 6% of enterprises are engaged in agricultural production.

Table 1 The number of small businesses in Kazakhstan as of March 1, 2017

	January	February
Republic of Kazakhstan	1 174 464	1 129 327
Akmola	44 769	41 328
Aktobe	51 358	48 975
Almaty	115 392	108 751
Atyrau	44 547	41 981
West Kazakhstan	40 702	36 380
Zhambyl	59 773	59 985
Karaganda	86 105	79 206
Kostanay	53 455	47 349
Kyzylorda	38 515	35 325
Mangistau	46 927	45 659
South Kazakhstan	175 623	173 362
Pavlodar	43 926	41 046
North-Kazakhstan	28 707	27 483
East Kazakhstan	84 044	83 163
Astana	102 050	96 637
Almaty city	158 571	162 697

Note: Compiled from source [2]

Over the years of market reforms in Kazakhstan, the business sector has taken its prominent place in society. The main strategic goal has been achieved - the state created the necessary conditions for the development of small and medium-sized businesses. The opportunity to engage in business has become a real and integral part. A significantly smaller number of small enterprises are engaged in industrial activities, but here there is an increase in their number. So, at the beginning of 2017 there were 7,8 thousand industrial small enterprises, on January 1, 2016 their number increased - to 8,3 thousand of the constitutional rights of the citizens of the republic.

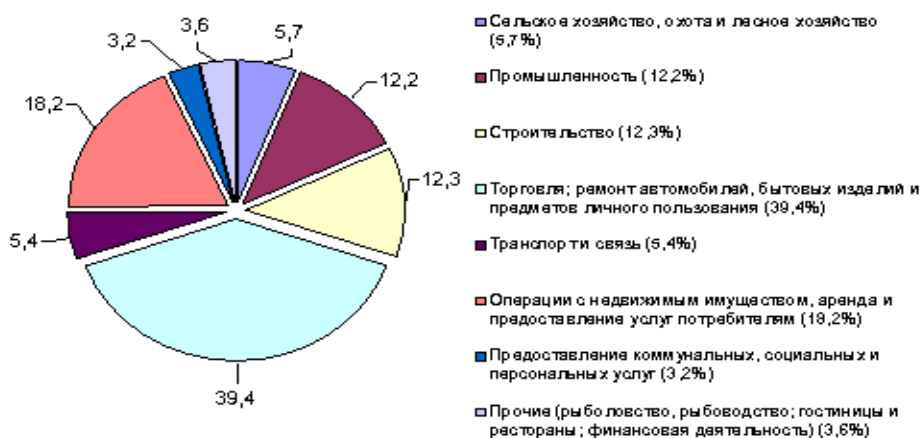


Figure 1 - Structure of small enterprises (in percent)

The financial result of the activity of small enterprises by types of economic activity for the 4th quarter of 2016 is given in the following table.

As of January 1, 2017, 19.1 thousand enterprises had losses amounting to 56 billion tenge and 22.7 thousand enterprises had an income of 50.2 billion tenge. The balanced financial result of their activities for the fourth quarter of 2016 is negative and amounted to KZT 5.8 billion.

Over the years of market reforms in Kazakhstan, the business sector has taken its prominent place in society. The main strategic goal has been achieved - the state created the necessary conditions for the development of small and medium-sized businesses. The opportunity to engage in business has become a real and integral part of the constitutional rights of the citizens of the republic.

The greatest negative balance in October-December 2016 had enterprises engaged in real estate transactions, renting and providing services to consumers; And the greatest positive - in the enterprises of trade and agriculture, hunting and forestry.

Out of 14 regions of the republic, in the fourth quarter of 2016, there was a negative (negative balance) 8 - Mangistau (69.1 million tenge), Almaty (129.6 million tenge), Atyrau (130.4 million tenge), Karaganda 160,3 million tenge), Aktobe (501.3 million tenge), Pavlodar (680.3 million tenge), East Kazakhstan (6796.3 million tenge) and Almaty (3449.4 million tenge) (Table 2).

Table 2 Indicators of activity of small enterprises for the 4th quarter of 2016

Indexes	Received income		Losses		Financial result (income (+), loss (-)), million tenge	Income from sales of products (goods, works, services), million tenge
	units	Mln. tenge	units	Mln.tenge		
Total	22741	50210,8	19071	55972,7	-5761,9	803218,2
Agriculture, hunting and forestry	966	3369,1	748	978,5	2390,6	21921,4
Fishery, fish farming	29	12,3	22	13,3	-1,0	195,4
Mining industry	126	1880,2	129	2402,0	-521,8	10189,7
Manufacturing industry	2452	2726,9	2317	4612,6	-1885,7	48789,8
Production and distribution of electricity, gas and water	144	610,8	240	2721,1	-2110,3	4449,3
Building	2577	6745,5	2198	9312,9	-2567,4	106598,6
Trade; Repair of cars, household goods and personal items	8603	20698,6	7267	15116,3	5582,3	473370,8
Hotels and restaurants	382	294,7	331	390,3	-95,6	5899,8
Transport	1049	2099,2	1029	1383,3	715,9	21019,4
Communication	164	441,5	128	198,9	242,6	4982,3
Financial activities	467	2265,3	381	541,2	1724,1	44498,1
Operations with real estate, renting and provision of services to consumers	5019	8204,6	3687	17420,7	-9216,1	55335,2
Providing communal, social and personal services	763	862,1	594	881,6	-19,5	5968,4

Note: Compiled by the author [2]

The remaining six regions in October-December 2016 had a positive balance of financial results. As a result of financial and economic activities in the 4th quarter of 2016, small enterprises received income from sales of goods (goods, works, services) in the amount of KZT 803.2 billion, which is 1.7 times more than in the fourth quarter of 2015. Moreover, more than half of the total revenue from sales of products in the country - 473.4 billion tenge (58.9%) - provided the enterprises of the trade sector.

By regions, the largest amount of income from the sale of products by small enterprises was received in Almaty (344.6 billion tenge, or 42.9% of the total revenue from sales), Astana (84 billion tenge, or 10.5%) And Karaganda region (48.4 billion tenge, or 6%); The lowest - by 8.6 billion tenge (1.1%) in Zhambyl and Kyzylorda oblasts (Figure 2).

Expenses for the production and sale of products (goods, works, services) of small enterprises for the 4th quarter of 2016 amounted to KZT307.3 bn., Which is 1.7 times more than in the corresponding period of 2015. The share of material costs was 40% (for the corresponding period of 2015 - 40.7%), labor compensation - 9.9% (10.6%). The rest is accounted for by "other expenses", including rental, utility, tax, credit and other payments. At the regional level, the largest share of material costs in the total expenditure falls on Kyzylorda (5743.4 million tenge), Almaty (4235.9 million tenge), South Kazakhstan (5470.6 million tenge) area; Of labor costs - to East Kazakhstan (1935.9 million tenge), North-Kazakhstan (743.7 million tenge) area.

The total number of employees of small enterprises for the third quarter of 2016 amounted to 2,755,059 people (including workers of operating enterprises not covered by the survey), an increase of 31.9% compared to the same period in 2015, including payroll) - by 22.5%. The number of employees performing work under contracts and labor agreements amounted to 32.1 thousand people, which is 32.3% more than the data for the 3rd quarter of 2015; The number of part-time workers accepted from other organizations is 9,000, which is 11% more than the number of external part-time employees for the third quarter of 2015.

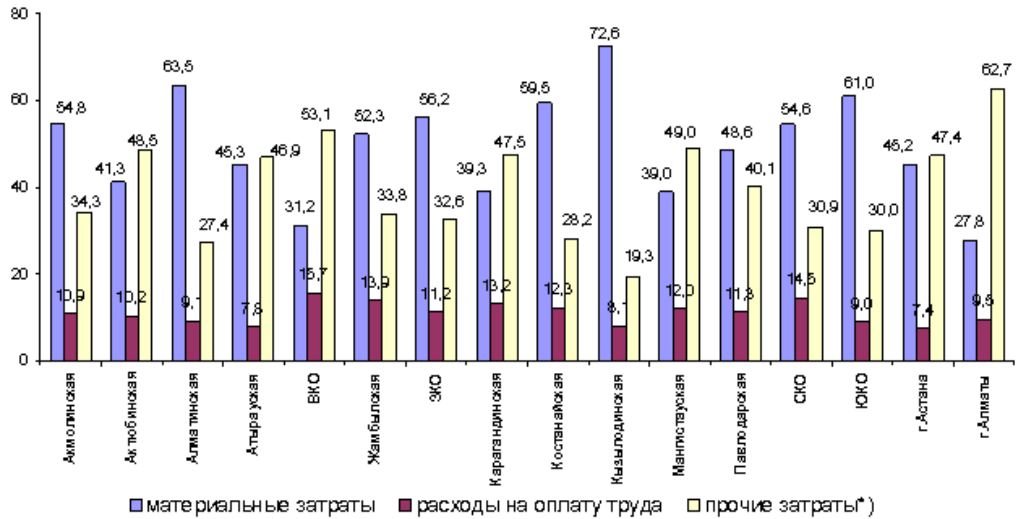


Figure 2 - Structure of costs for production and sales of products (goods, works, services) of small enterprises by region (in percent)

On average, one small enterprise employed 8 people in the fourth quarter of 2016, 15 people worked in the mining industry, and 12 people in the agricultural enterprise; At the enterprises of a manufacturing industry and building - 10 persons. Trade, car repair, household products and personal items - 5 people.

Reported data on employees in small business structures in terms of activities indicate that in the fourth quarter of 2016, as in previous periods, the largest number of employees were employed at the enterprises of trade, repair of cars, household products and personal items (26.7% (18.3%)), construction (16.8%), manufacturing (13.6%), agriculture, hunting and forestry (8, 7%). The average monthly salary of an employee of a small enterprise for the 3rd quarter of 2016 as a whole in the republic was 25630 tenge and increased by 5083 tenge (or by 29.1%) as compared to the corresponding period of 2015, but by 14.1% less than the average monthly salary One employee of medium and large enterprises of the republic (table 6).

Among the types of economic activity, there is a significant differentiation in the level of wages. Thus, the highest average monthly wages were observed in mining enterprises and engaged in financial activities, and the lowest - in fisheries, fish farming and agriculture, hunting and forestry. According to calculated data, in 2015 the income from sales of products, works and services provided by small enterprises amounted to almost 477 billion tenge. The result is still modest, although it could be much higher if the existing potential was used more effectively: after all, a fifth of the enterprises were idle, listed only on paper, and only half were active from the number of enterprises [3].

Table 3 Number of employees and average monthly wages at small enterprises of Republic of Kazakhstan

Indexes	Total number of employees as of October 1,	3 quarter 2016	
		Number of employees on average per enterprise, person	Average monthly salary of one employee, tenge
Total	2755059	8	25630
Agriculture, hunting and forestry	68886	12	11712
Fishery, fish farming	1428	7	14272
Mining industry	9422	196	55622
Manufacturing industry	95891	10	18117
Production and distribution of electricity, gas and water	11377	14	14851
Building	119762	10	27989
Trade; Repair of cars, household goods and personal items	216338	5	19753
Hotels and restaurants	13048	9	13641

Transport	39051	9	22796
Communication	4545	8	41464
Financial activities	7195	4	58861
Operations with real estate, rent and services to consumers	122845	8	27783
Providing communal, social and personal services	30106	9	15745
Note: Compiled by the author on the basis of the source [3]			

However, in recent years, Kazakhstan, having achieved high rates of economic growth comparable to the rates of the countries of a rapidly developing economy, has not yet developed the basis for its sustainable development. In Kazakhstan, despite the high number of small businesses, the share of those employed in small business in the total number of employees is only 14%, while the share of small business in GDP is 16-17%.

Thus, the real picture in the development of small and medium-sized business in Kazakhstan shows that this sector has not yet taken a key position in the development of the country's economy. The share and contribution of small business in the development of the economic complex of the republic increases from year to year. At the beginning of 2017, the share of small businesses in the republic's GDP was 17%, and in the GVS - 25% vs. 20%, i.e. increased over the indicated period by 80%. For today, small business forms 11% of the country's budget, and its share in GDP is 17%. The entrepreneurial climate in Kazakhstan is now the most favorable for the last 25 years [4]. At present, the small business sector gradually takes its place in the economy of the republic and in time will represent a powerful political and economic force.

As is known, in the countries with market economy the task of development of entrepreneurship was not set at the state level, since it developed naturally over hundreds of years. In Kazakhstan, this sector of the economy was formed almost in a few years. The implementation of State programs for the development and support of entrepreneurship laid the foundations for the formation and formation of private entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan.

Strategy "Kazakhstan – 2050" provides for creating favorable conditions for active development of small business and increasing its share in various sectors of the economy. The State Program for the Development and Support of Small and Medium-sized Entrepreneurship in Kazakhstan until 2020 was adopted. International experience shows that small and medium business is the basis of the formation of modern society, forms the bulk of the GDP of most developed countries. It is in this sector that the bulk of national resources are concentrated. And what is especially important, the activity of small and medium-sized businesses initiates inventive and innovative activity: research shows that the main ideas and inventions are more often coming from small and medium-sized enterprises than from large enterprises. However, in Kazakhstan this critical sector still has less significant impact on the social and economic development of the society, as in the industrialized countries of Western Europe, America and South-East Asia, where it accounts for up to 70% of the gross domestic product. In these countries, small and medium-sized business, as the most massive, dynamic and flexible form of business life, is the true basis of the market system of management and forms the middle class of society.

The tasks set by the President of Kazakhstan, and the methods of their implementation, are already confirmed by the practice of the leading economies of the world. As can be seen from Figures 3 and 4, most entrepreneurs appreciate the importance of the tested areas of state support. The most important are financial and credit support and support in the form of tax incentives for start-up entrepreneurs. Approximately the same number of entrepreneurs of the Republic of Kazakhstan (about 70%) include property support, information, consulting support and protection of entrepreneurs from bureaucratic arbitrariness in the category of the most important [5].

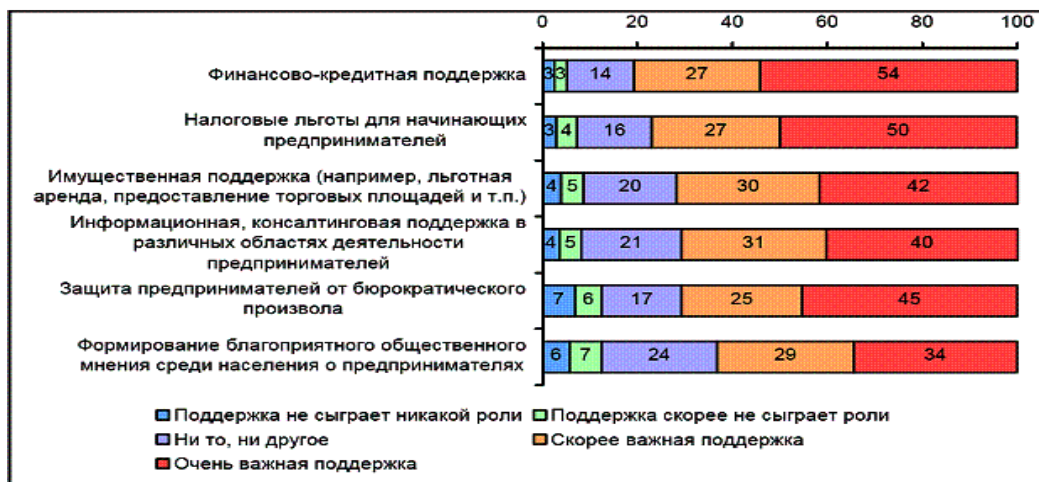


Figure 3 - Assessing the importance of state support for enterprise development

New business projects will be implemented using the following tools:

A) subsidizing the interest rate on loans / leasing transactions. The size of the subsidy is 10% per annum of the interest rate on the loan / leasing;

B) partial guarantee on loans. At the same time, the size of guarantees for beginning entrepreneurs is increased - up to 85% on loans up to KZT 20 million. Guarantee for existing entrepreneurs - up to 50% on loans up to 180 million tenge;

C) granting of state grants. The maximum amount of a grant for one entrepreneur is up to 3 million tenge.

Sectorized support is realized with the help of tools such as:

A) subsidizing the interest rate on loans / leasing transactions. For priority industries, the size of the subsidy will be 7% per annum of the interest rate. For the projects of Kazakhstan commodity producers, the size of the subsidy has been increased to 10% per annum from the rate of remuneration;

B) partial guarantee on loans. For priority industries, the amount of the guarantee will be up to 50% on loans up to 360 million KZT. For projects in manufacturing industries, the amount of guarantee will be up to 20% on loans up to 1 billion 850 million tenge.

On the basis of the analysis, we can identify a number of factors that inhibit the development of small and medium-sized businesses, as the basis of the economy.

First. Over the years, trade-intermediary activity for entrepreneurs is the only available means for accumulating and circulating money. The income of small business entities from the sale of goods and services in the sphere of trade is more than 60% of the total amount of income received by them.

The second. The number of small businesses performing their activities in the form of an individual is more than 2/3 of the total number of operating small businesses in the country. However, their growth does not contribute to improving the economic efficiency of the small and medium-sized business sector. The low level of incomes of individual entrepreneurs from the sale of products and the provision of services indicates a low productivity of their labor.

Third. There is a tendency to reduce the number of newly created small enterprises against the backdrop of an increase in the number of small businesses that have ceased operations. At the same time, out of the total number of registered small businesses, only 38% are active; carrying out economic activities. Fourth. The cost of fixed assets on the balance of small enterprises amounted to 4% of the total value of fixed assets (funds) of all subjects of the market of the republic. The low level of the assets of small businesses does not allow expanding the collateral base and increasing lending to small and medium-sized businesses against mortgages.

Fifth. The relatively low population density of Kazakhstan is the reason for the narrow market for small and medium-sized enterprises.

The sixth. The dispersion and disorder of the norms of the current legislation regulating various aspects of the production and economic activities of small businesses contributes to the increase of administrative barriers that impede the development of small and medium-sized businesses and facilitate its transition to the shadow economy.

Analysis shows that the economy of rapidly developing countries has achieved great results thanks to small and medium-sized businesses. Kazakhstan has a number of advantages for increasing the pace of development of small and medium-sized businesses and the impact of this process on economic growth [6].

First. Intensification of competition in medium and large cities of the country creates prerequisites for the transition of small and medium-sized businesses to diversification, expansion of profile, transfer of investment flows to new industries.

The second. The increase in deposits from individuals in banks indicates the emergence of surplus funds from the main contributors - individual entrepreneurs.

Third. Most of the population, reoriented to engage in small business in the period of market transformation in the country, has higher professional education in various specialties. This potential allows entrepreneurs to create processing and science intensive industries, as well as participate in import substitution programs and establish partnerships with large domestic and foreign enterprises.

Fourth. A stable banking and financial sector allows the development of the financial services market and the development of a multi-level financial and credit system that stimulates the growth of assets of small and medium-sized enterprises.

Fifth. Favorable geographical position of Kazakhstan at the Eurasian crossroads opens great opportunities for the output of products (works, services) of small and medium-sized businesses to foreign markets. For example, the western provinces of China and the eastern part of Russia are experiencing great food needs.

The sixth. The regulatory and legal basis for regulating small business has been formed.

The analysis allows drawing a conclusion about the need to deepen the reforms within the framework of the state policy of development and support of small and medium-sized businesses. At the same time, the directions of further reforms should be systemic, taking into account all the weak and strong sides of the current development of the economy, and ultimately an economic model for the further. So far, the republican programs to support the development of small business have not had a sufficient effect, because the optimal state strategy in this area has not been worked out, the relevant sectorized and regional priorities have not been identified, there has been no feedback, and real monitoring of ongoing processes.

Conclusion

As a result of the conducted researches the specificity; features and prospects of development of small business in Kazakhstan are studied.

The development of entrepreneurship is becoming increasingly important in the implementation of plans for economic development. One of the most important elements in this regard is the development of small business, which currently occupies a prominent place in the economy of the region.

On the basis of the analysis carried out in the work, the following conclusions can be drawn.

The efficiency of production of small enterprises depends on the sustainable economic growth and development of the enterprise itself, increasing the competitiveness of the products. The policy of state support of enterprises in the sphere of small business is being improved, and a program for the development and support of small businesses in the Republic of Kazakhstan has been approved and is being implemented. It should be noted the trend of growth in business activity of small businesses and workers employed in them, which in turn leads to a reduction in the level of unemployment, favorably affects the economic and social situation of the population. In the republic, all the prerequisites for the development of entrepreneurial activity are being created. Laws, legislative and other normative legal acts aimed at regulating the formation and development of this type of business have been adopted and are being implemented.

State support is provided through the establishment of preferential taxation, the granting of loans on preferential terms, the creation of preferential terms in foreign economic activity, state information support, and the financing of activities for the development of private entrepreneurship from the support fund for small and medium-sized businesses.

The problems that impede the dynamic development of small medium-sized enterprises in Kazakhstan remain largely unchanged for a number of years: lack of credit resources, high interest rates, contradictions in regulations, weak interaction with government bodies, etc. Small and medium-sized businesses are still highly susceptible to various external and internal factors, experiencing fierce competition from importers. Of course, it is necessary to continue the work on the maximum solution of these problems. At the same time, at a new stage, it is necessary to focus on the qualitative improvement of the formed small and medium-sized business and its state support system, and the orientation of small and medium-sized businesses to the production sector.

References:

1. Nazarbayev N.A. "Small businesses have great opportunities". Speech at the forum of entrepreneurs // Kazakhstanskaya pravda 19.09.2012
2. Materials of the Statistics Committee of Kazakhstan - Astana, 2017.
3. Materials of the Statistics Committee of the Republic of Kazakhstan - Astana, 2016.
4. Law of the Republic of Kazakhstan "On Private Entrepreneurship" of January 31, 2006 No. 124III
5. Kalinkin V.Ye. Small business and the way out of extreme situations. - M, ZAO "Economics" 2014, BRUCK P, 151p.
6. Sarsenov K.B. Priority directions of development of clusters in Kazakhstan. Bulletin of KazNU. № 2. Almaty - 2015.

УДК 338.22.364(574)

ТИПОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ КРИТЕРИЕВ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПРИТВОРОВА Т.П.

д.э.н., профессор

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

ШЕВЧЕНКО А.Н.

магистрант

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

Современные тенденции развития мирового социально-экономического пространства все чаще демонстрируют смешанный характер хозяйственной деятельности, основанный на партнерстве частного, некоммерческого и государственного секторов в достижении целей общественного сектора. Все чаще коммерческие и некоммерческие организации решают социальные проблемы общества, в то время как государство старается создать максимально удобные условия для их развития. Социальное предпринимательство расширяет масштаб своего участия в выполнении социальных обязательств государства, при этом социальные предприниматели часто действуют более эффективно, чем государственные организации. [1]

Построение типологии социального предпринимательства может быть сделано с целью познания этого явления, особенностей и тенденций его развития, в том числе структурных изменений в составе сектора и т.д.

Это широкое поле для научной деятельности, позволяющее создавать любые группировки для выявления как общемировых, так и региональных особенностей сектора.

Фундаментальные признаки социального предпринимательства в настоящее время определяются мировым сообществом следующим образом:

- социальная миссия и социальная направленность конечных результатов;
- наличие источников финансирования от реализации бизнес-проектов, обеспечивающих устойчивость деятельности;
- инновационный подход в решении социальных проблем общества, которые являются «провалами» как рынка, так и государства. [2]

В то же время, нельзя сказать, что все социальные предприниматели являются инноваторами, это возможный, но не обязательный критерий, как считает один из основоположников социального предпринимательства Г.Диз и его последователи. [3]

Вполне приемлемой для Казахстана является предложенная К.Альтер типология с четкими критериями разграничения таких типов как:

- некоммерческие организации с постоянным доходом (далее НКО);
- социальное предпринимательство;
- социально-ответственный бизнес;
- компании, практикующие социальную ответственность. [4]

Граница между субъектом социального предпринимательства и НКО, имеющим доходную деятельность, проходит по признаку организации доходной деятельности, приносящей регулярный доход в режиме бизнес-предприятия, имеющего бизнес-план и соответствующий цикл менеджмента. Часть таких субъектов изначально создается именно как бизнес-проект.

Граница между социальным предпринимательством и социально-ответственным бизнесом может быть четко проведена. Это актуально ещё и в связи с тем, что социальное предпринимательство нередко смешивают с социально ответственным бизнесом, а также компаниями, работающими на рынке, но реализующими в своей деятельности принципы социальной ответственности.

В последние десятилетия понимание содержания социально ответственного бизнеса связано не только с реализацией ответственности по отношению к наемным работникам, занятым в данной фирме, но и с межсекторальными действиями коммерческого бизнеса по финансированию некоммерческих организаций, созданию собственных и участию в неаффилированных благотворительных фондах, а также и отдельных предприятиях социальной направленности.

С точки зрения менеджмента социально-ответственный бизнес может реализовывать все функции управления (планирование, бюджетирование, организацию и реализацию, мониторинг и оценку) в социальном проекте, а может ограничиваться только функцией контроля, когда финансирует конкретные НКО или создает собственные благотворительные фонды.

Границей между социально ответственными компаниями и компаниями, практикующими социальную ответственность бизнеса, является производство последними социальной ценности в форме филантропии, которая идет через независимые благотворительные фонды. Если первые свою деятельность реализуют в форме поддержки конкретных НКО, организуют аффилированные благотворительные фонды, могут открыть отдельный бизнес-проект с социальными приоритетами, то компании, практикующие социальную ответственность, делают это опосредовано. С позиций менеджмента, можно сказать, что отличие идет по функции контроля. Если первые либо создают и управляют проектом полностью, либо оставляют за собой контрольную функцию и контролируют целевое расходование средств, то вторые никаких функций менеджмента не реализуют.

Эта типология, на наш взгляд, является вполне логичной и корректной и может быть использована на практике для определения налоговых льгот и других мер поддержки разных типов социальных хозяйствующих субъектов со стороны государства.

Критерий в виде решаемых организацией проблем, как это было предложено Дж.Мэйр и Дж.Баттилана тоже может иметь место как перечень возможных областей, в которых действуют социальные предприниматели. [5]

Одновременно нами предлагаются уточнения для типологии К. Альтер. С нашей точки зрения целесообразно различать форму присвоения первичного социального эффекта целевыми группами, проблемы которых собственно и решает социальное предпринимательство.

Критерий «форма присвоения первичного эффекта» отражает возможности целевых групп в повышении своего благосостояния с точки зрения активного или пассивного участия.

Эти возможности нами определены следующим образом:

- 1) Для НКО, имеющих деятельность с регулярным доходом целевыми группами социальный эффект присваивается в форме заработной платы (если есть трудовое участие) или бесплатных благ от НКО.
- 2) Для социальных предприятий или хозяйствующих субъектов разных форм собственности присвоение социального эффекта осуществляется целевыми группами в форме заработной платы, а возможно и части дохода фирмы согласно трудовому участию.

3) Для социально ответственного бизнеса возможно присвоение социального эффекта в натуральной форме (услуги или товары со скидками или бесплатно), а возможно в форме заработной платы при трудовом участии.

4) Для компаний, практикующих социальную ответственность, присвоение социального эффекта целевыми группами возможно в форме благ от НКО, финансируемых через благотворительные фонды.

Можно сделать вывод, что активные формы участия целевых групп в повышении своего благосостояния реализуются у 1,2,3 типов, что согласно мировой практике институционального регулирования дает им преимущество в получении определенных льгот со стороны государства.

Поскольку целевые группы или граждане в трудной жизненной ситуации являются во всех странах одним из обязательных адресатов деятельности социального предпринимателя, то имеет значение форма, в которой они получают блага.

Если социальная политика в стране больше настроена на активные способы поддержки социально-уязвимых групп населения, то, безусловно, субсидирование заработной платы для таких работников может быть значимой предпочтительной мерой для поддержки благосостояния таких граждан. В то же время, для всех тех, кто по объективным параметрам не имеет возможности участвовать в рынке труда или имеет низкую квалификацию с невысокой заработной платой, получение социальных услуг по доступной цене или по экономически незначимой цене также может быть существенной мерой поддержки.

Таким образом, социально-приемлемая для Казахстана классификация типов социального предпринимательства, как вида экономической деятельности, представлена в таблице 1.

Таблица 5 – Социально-приемлемая для Казахстана классификация типов социального предпринимательства как вида экономической деятельности

	Типы	Критерии	
		Общие	Особенные
1	НКО с постоянным доходом	В структуре деятельности есть проект с социальной миссией Наличие источников финансирования социального проекта от реализации бизнес-проекта	Бизнес-проект является только поддержкой социальной миссии; Социальный эффект присваивается целевыми группами в активной форме заработной платы (если есть трудовое участие) или пассивной (бесплатных благ от НКО);
2	Социальное предпринимательство		Одновременное равнозначное производство социальной и экономической ценности; Бизнес-менеджмент; Присвоение социального эффекта осуществляется целевыми группами в форме заработной платы, а возможно и части дохода фирмы согласно трудовому участию (активная форма)
3	Социально-ответственный бизнес		Социальный проект является одним из звеньев бизнес-проекта или же над ним осуществляется контроль Для целевых групп возможно присвоение социального эффекта в натуральной форме (услуги или товары со скидками или бесплатно), а также в форме заработной платы при трудовом участии (активное участие).
4	Компании, практикующие социальную ответственность		Социальный проект отделен от основного бизнеса и контроль над ним не осуществляется Присвоение социального эффекта целевыми группами возможно в форме благ от НКО, финансируемых через благотворительные фонды (пассивная форма) Одновременно возможно трудовое (активное) участие целевых групп, не связанное с благотворительной деятельностью.
Примечание – Составлено авторами			

С практической точки зрения, построение типологии социального предпринимательства на основе критериев его деятельности требуется, прежде всего, для формирования нормативно-правовой базы его регулирования. Эта задача требует определения конкретных критериев отнесения организации к тому или иному типу деятельности для подтверждения её права на льготы и стимулы. Разные государства закладывают разные критерии для этого вида деятельности, формируя нормативно-правовую базу согласно исторически сложившимся особенностям решения проблем своего общества.

Список литературы:

1. Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты международной премии за вклад в исследования развития предпринимательства и малого бизнеса/ Пер. с англ, под науч. ред. А. Ю. Чепуренко. - М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 526 с.

2. Социальное предприятие: новая модель сокращения бедности и создания рабочих мест [Электронный ресурс] // http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/poverty-reduction/inclusive_development/social_enterpriseanewmodelforpovertyreductionandemploymentgenera.html (дата обращения 24.09.18)
3. Dees, J. G., Anderson B. B. Framing a theory of social entrepreneurship: building on two schools of practice and thought // ARNOVA Occasional Paper Series. – 2006. – Vol. 1, Issue 3. – P.1-28.
4. Alter K. Social enterprise typology. Virtue Ventures LLC, 2007. - 124 p.
5. J.Mair, J.Battilana, J.Cardenas. Organizing for Society: A Typology of Social Entrepreneuring Models [Электронный ресурс] // https://emes.net/content/uploads/events/4th-emes-international-research-conference-on-social-enterprise/Mair-Battilana-Cardenas-2012-JBE-Organizing-for-Society_01.pdf. (дата обращения 24.09.18)

УДК 338.26(045)

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕВЫХ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

ПИМЕНОВ А.В.,

к.э.н., Частное учреждение академия «Болашак»

Эффективной организацией современной экономики признается конкурентный рынок. Однако в некоторых отраслях функционирование хозяйствующих субъектов на конкурентной основе бывает невозможно или неэффективно, и для них естественна высокая степень монополизации. Это - естественные монополии, существующие тогда, когда эффект масштаба настолько велик, что одна фирма может снабжать весь рынок, имея более низкие издержки на единицу продукции, чем имел бы ряд конкурирующих фирм.

В соответствии с мнением Макконнелл К.Р. и Брю С.Л. «Естественная монополия - это отрасль, в которой экономия, обусловленная ростом масштабов производства, столь велика, что продукт может быть произведен одной фирмой при более низких средних издержках, чем если бы его производством занимались не одна, а несколько фирм» [1].

Пункт 15 статьи 3 закона Республики Казахстан от 09.07.1998 г. № 272-1 «О естественных монополиях» трактует данную категорию следующим образом «естественная монополия - 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)» [2].

Такие условия характерны для предприятий общественного пользования. В этих случаях эффект масштаба в производстве и распределении продукта настолько велик, что для получения низких издержек на единицу продукции и низкой цены необходима крупномасштабная деятельность.

Классическим примером естественных монополий на государственном уровне являются: передача нефти и газа, электроэнергии, железнодорожные перевозки, а также отдельные подотрасли связи, а на региональном уровне - коммунальные услуги, включая теплоснабжение, канализацию, водоснабжение и т.д. Но следует заметить, что во многих странах за последние годы сфера и масштабы отраслевой монополизации существенно сократились как в связи с технологическими нововведениями, так и в результате появления новых подходов к формированию и регулированию соответствующих рынков [3].

Согласно статье 4 вышеназванного закона Республики Казахстан № 272-1 основными видами деятельности, относящимися к сфере естественной монополии относятся услуги (товары, работы):

1) по транспортировке нефти и (или) нефтепродуктов по магистральным трубопроводам, за исключением их транспортировки в целях транзита через территорию Республики Казахстан и экспорта за пределы Республики Казахстан;

2) по хранению, транспортировке товарного газа по соединительным, магистральным газопроводам и (или) газораспределительным системам, эксплуатации групповых резервуарных установок, а также транспортировке сырого газа по соединительным газопроводам, за исключением хранения, транспортировки товарного газа в целях транзита через территорию Республики Казахстан и экспорта за пределы Республики Казахстан;

3) по передаче электрической энергии;

4) по производству, передаче, распределению и (или) снабжению тепловой энергией, за исключением тепловой энергии, выработанной с использованием тепла грунта, грунтовых вод, рек, водоемов, сбросной воды промышленных предприятий и электростанций, канализационно-очистных сооружений;

5) по технической диспетчеризации отпуска в сеть и потребления электрической энергии;

5-1) по организации балансирования производства-потребления электрической энергии;

6) магистральных железнодорожных сетей, за исключением услуг магистральной железнодорожной сети при перевозке грузов в контейнерах, перевозке порожних контейнеров и транзитных перевозках грузов через территорию Республики Казахстан;

- 6-1) услуги железнодорожных путей с объектами железнодорожного транспорта по договорам концессии при отсутствии конкурентного железнодорожного пути;
- 7) подъездных путей при отсутствии конкурентного подъездного пути;
- 8) аэронавигации, за исключением аэронавигационного обслуживания международных и транзитных полетов;
- 9) аэропортов, за исключением обслуживания авиаперевозок, осуществляющих транзитные пролеты через воздушное пространство Республики Казахстан с осуществлением технических посадок в аэропортах Республики Казахстан в некоммерческих целях;
- 9-1) портов;
- 10) по предоставлению в имущественный найм (аренду) или пользование кабельной канализации;
- 11) водоснабжения и (или) водоотведения [2].

В разных странах перечень естественных монополий и интенсивность государственного вмешательства в их деятельность неодинаковы. Формы государственного участия в управлении деятельностью отраслевых естественных монополий варьируются от всеобъемлющего руководства (например, в рамках национальных отраслей или предприятий государственной собственности) до регламентации лишь отдельных аспектов деятельности частных компаний, сохраняющихся в этих отраслях (определение важнейших ориентиров их развития).

В США государственное регулирование применялось в отраслях общественного пользования. Это прежде всего газо-, электро- и водоснабжение, а также различные отрасли связи.

В обмен на ряд привилегий, в том числе финансовых, которые предоставлялись государством отраслям общественного пользования, последние были обязаны выполнять определенные требования, например, обслуживать качественно и в любое время всех без исключения потребителей, обращающихся к ним за услугами.

Государственное воздействие на экономику этих отраслей проявлялось, прежде всего, в их регулировании в области финансов, заработной платы, цен, также качества продукции и предоставляемых услуг. Кроме того, количество компаний и строительство новых предприятий контролировалось органами местной или федеральной власти путем выдачи на них специальных разрешений - сертификатов.

Правительственное регулирование цен в отраслях общественного пользования преследовало двойную цель. Во-первых, оно должно было стимулировать расширение производства и сбыта продукции необходимой во всех сферах экономики, по ценам, приемлемым для компаний-потребителей и, во-вторых, обеспечить определенную прибыль компаниям отраслей

общественного пользования, способствуя привлечению в эти отрасли новых капиталов.

В области ценообразования такое регулирование осуществлялось путем установления верхнего предела цены, который фирмы не должны превышать при продаже своей продукции. Основным принципом построения такой цены является возмещение издержек плюс разумная прибыль. Под разумной прибылью понимается такая норма прибыли, которая выше процента, получаемого по правительственным облигациям, но ниже средней нормы прибыли во всей обрабатывающей промышленности.

В Великобритании для контроля над отраслями, где возможности возникновения монопольного положения, а значит, и злоупотребления фактически или потенциально велики, созданы Управление телефонной связи, газоснабжения, водоснабжения и электроснабжения.

Принципы регулирования различаются в зависимости от выбора центрального контрольного параметра, способа его задания, периодичности пересмотра и многих других содержательных и процедурных факторов.

Вопросы функционирования, реорганизации и повышения эффективности деятельности естественных монополий в последнее время находятся в центре внимания политиков, экономистов, ученых. Особые условия функционирования естественных монополий предопределили необходимость выделения их в особую сферу государственного регулирования.

Законодательные акты определяют методы регулирования, которые должны использоваться соответствующими органами в этих отраслях, регулируя их деятельность в области цен, выделением определенного круга потребителей, которые подлежат обязательному первоочередному обслуживанию, определением конкретного объема услуг для различных категорий потребителей. Законы не предусматривают никакого прямого регулирования форм и условий договора со стороны регулирующих органов. В ряде отраслей (энергоснабжение, услуги связи, железнодорожные перевозки) действуют общие правила, предусматривающие условия пользования услугами соответствующей системы, а регулирование осуществляют соответствующие органы власти.

В каждой из сфер деятельности, попадающих под действие Законов о естественных монополиях, должен быть сформирован Реестр субъектов естественных монополий. Для реализации функций в структуре Государственных антимонопольных служб создаются управления по контролю и надзору в топливно-энергетическом комплексе, управление по контролю и надзору на транспорте и в области связи, управление по контролю и надзору в области недвижимости, локальных монополий и ЖКХ.

Негативное отношение к естественным монополиям в обществе обусловлено тем, что в условиях экономической нестабильности они чувствуют себя вызывающе устойчиво, не позволяя эффективно функционировать машиностроению, химической и металлургической промышленности и другим

основообразующим отраслям экономики, за счет постоянного повышения тарифов на свою продукцию и услуги или осуществления действий дискриминационного характера.

Монопольно высокие тарифы на различные виды транспорта, на газ, электроэнергию и связь парализуют межрегиональные связи. В новых условиях

производство в отдаленных регионах, ориентированное в прошлом на весь рынок страны, стало заведомо убыточным и работает теперь главным образом на местные рынки с их ограниченным и специфическим спросом.

Разные отрасли коммуникационной инфраструктуры имеют различные и вместе с тем схожие проблемы. Потребители должны быть обеспечены качественным обслуживанием и продукцией естественных монополий по приемлемым ценам. Это может быть достигнуто в случае проведения широкомасштабных структурных преобразований, обеспечивающих, с одной стороны, экономическую независимость естественных монополий от государства и жесткого контроля в сфере конкурентной политики, технологический ограничений, ценообразования со стороны государства - с другой.

Именно для решения этих целей проводятся структурные реформы в сферах естественных монополий, среди которых можно выделить несколько главных:

- ценовое регулирование;
- создание конкурентных рынков по видам деятельности, не относящихся к естественно-монопольным;
- прекращение практики перекрестного субсидирования различных групп потребителей;

Дальнейшая разработка нормативной базы, регулирующей взаимоотношения между участниками рынка - обеспечение требований недискриминационного доступа на рынок и недискриминационности оказания соответствующих услуг.

Данный вопрос является чрезвычайно важным, так как охватывает не только сферу деятельности субъектов естественных монополий, но специализированную инфраструктуру, создавать которую вне этих монополий по причинам экономического и технологического характера бывает проблематично.

К таким рынкам относятся рынки по оказанию услуг по транспортировке нефти, газа, электроэнергии и др. Требования недискриминационности должны быть построены на принципах совместимости с антимонопольным законодательством, предусматривать разработку правил доступа на специфические по своему характеру рынки, и правил их функционирования. В зарубежном законодательстве вопросы доступа к ключевым мощностям (транспортировка нефти, газа), регулируются специальными кодексами и правилами.

В последние годы около 70% нарушений, касающихся злоупотреблений доминирующим положением осуществляется в отраслях прямо или косвенно относящихся к сфере естественных монополий - рынки электро- и теплоэнергии, газа, нефти и нефтепродуктов, услуг связи, железнодорожного транспорта и транспортной инфраструктуры (мосты, паромные переправы) и др. [3, с. 84].

В связи с тем, что Закон «О естественных монополиях» содержит закрытый список естественных монополий, отрасли, где потребители могут иметь одного единственного поставщика (продавца) технологически сопряженного с естественными монополиями, оказываются вне сферы применения этого Закона. Ценообразование в этих отраслях может регулироваться различными внутренними нормативными актами, точно также как и договорные отношения на основе типовых (рамочных) договоров. Практика применения этих положений предусматривает обращение потребителей в суд или в антимонопольный орган для обеспечения своих ущемленных прав от действий компаний-монополистов (доминирующих субъектов). В последние годы такой тип дел особенно характерен в отношении компаний электроснабжения, которые не являются субъектами естественных монополий, но очень часто оказываются в положении монополиста по отношению к конкретным клиентам-потребителям.

Наиболее распространенными видами нарушений являются:

1. Навязывание контрагенту условий договора, не выгодных для него.

2. Необоснованный отказ от заключения договора.

3. Сокращение или прекращение производства товара (электроэнергии), на которые имеются спрос или заказы потребителей, при наличии безубыточной возможности их производства.

Анализ названных нарушений показывает, что около половины рассмотренных дел - навязывание контрагенту условий договора, не выгодных для него. Четверть нарушений связаны с необоснованным отказом от заключения договора. На нарушение порядка ценообразования (тарифообразования) и установление монопольно-высоких цен приходится 18% нарушений, создание препятствий доступу на рынок - 5%, прочие нарушения - 2% [3, с. 196].

Необходимо отметить, что только часть видов хозяйственной деятельности, осуществляемой в таких отраслях, как газовая промышленность, электроэнергетика, железнодорожный транспорт и связь, относится к естественной монополии и подвергается государственному регулированию. Другие виды хозяйственной деятельности потенциально могут эффективно функционировать в условиях конкуренции, но создание конкурентной среды предполагает необходимость проведения адекватных структурных изменений.

Например, производство как в электроэнергетике, так и в нефтегазовой промышленности, в отличие от транспортировки и распределения ресурсов, объективно не является естественной монополией. Такие отрасли связи, как междугородняя и международная телефонная связь, также не должны рассматриваться как естественные монополии, но пока во многих случаях местные телефонные сети при их нынешнем

технологическом уровне должны быть причислены к естественным монополиям и подвергаться регулированию.

Роль антимонопольного органа в ходе проведения реформ энергетики является одной из определяющих. На начальном этапе, по мере создания конкурентного оптового и розничного рынка, а также правил игры на этих рынках разрабатываются механизмы, стимулирующие добросовестное поведение участников рынка, предотвращающие злоупотребление доминирующим положением, в том числе через принудительное разделение и установление государственного регулирования.

Второе важнейшее направление - демонополизация сферы транспортировки углеводородов и переход к регулированию услуг по использованию инфраструктуры трубопроводного транспорта. В основе развития конкуренции на трубопроводном транспорте лежит увеличение количества операторов, предоставляющих услуги транспортировки углеводородного сырья - независимых собственников подвижного состава. Важной задачей является установление равных условий оказания услуг по использованию инфраструктуры трубопроводного транспорта, независимо от форм собственности, правовых и имущественных отношений с владельцем инфраструктуры.

Во всех отраслях естественных монополий необходимо дальнейшее совершенствование механизма ценообразования. В нефтегазовой промышленности цены должны быть дифференцированы с учетом стоимости доставки углеводородного сырья в различные регионы. Следует также дифференцировать по регионам тарифы на транспортировку, прекратив централизованное перераспределение доходов между трубопроводами. Перекрестное субсидирование льготных пользователей за счет предприятий, применяемое во всех отраслях естественных монополий, должно быть прекращено. Субсидии, которые будут признаны необходимыми (например, для малообеспеченных слоев населения), должны представляться из государственного или местных бюджетов, а не за счет других потребителей соответствующих ресурсов и услуг.

Список литературы:

1. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс. - М., 1992. - Т. 2. - С. 94-95.
2. Закон Республики Казахстан от 09.07.98 г. № 272-1 «О естественных монополиях». – Режим доступа: <http://online.zakon.kz/Document/>.
3. Князева И.В. Антимонопольная политика в России: Уч. пособие для студентов вузов. - 4-е изд. испр. - М.: Омега-Л, 2009 - 496 с.

UDC 338.24.01:338.012

HUMAN CAPITAL: ANALYSIS METHODOLOGY

PUNTUS E.A.,

senior lecturer of the department Social work and Assembly of the people of Kazakhstan
Karaganda economic university of Kazpotreboyzuz

The development of human capital is a process carried out as a result of investment by the state, organizations (enterprises) and the person himself in the formation of a stock of knowledge, skills, abilities and health, and affecting the growth of labor productivity, improving the structure of employment, increasing income and improving the quality of life population.

The education system acts as a special social institution that ensures the formation and development of human capital. In the second half of the twentieth century, studies of Western European scientists showed that investment in education and training of highly qualified specialists not only lead to the development of the abilities of individuals, but also ensure the growth of the welfare of society as a whole. The greatest influence on the concept of human capital in this context was made by researchers Theodore Schulz, Gary Becker, George Mintzer, Lester Carl Turow, John Kendrick, and others. At present, in developed countries, investment in education and science is of particular importance, they are considered as necessary and profitable dividends. Thus, the education and science system occupies one of the key positions in the development of human capital.

For Gary Becker in human capital, not only production skills, but also the knowledge of the individual, as well as his motivation, are important. In his opinion, human capital provides a person with certain benefits, which are both higher incomes (earnings) and "cultural and other non-monetary benefits" [1, p.245]. The economic efficiency of education is high. The employee who received it has great potential for obtaining high incomes. The additional income from education is calculated as follows: the income of those who graduated from college is deducted from the income of workers with secondary general education. Consequently, the economic efficiency of education is the difference between the lifetime incomes of workers who graduated from college and workers who received a secondary education. The costs of education will be both direct costs (costs of tuition fees, accommodation, etc.) and opportunity costs - lost income during the course of study. And the return on investment in education is the ratio of income to cost, which, according to his calculations, is 12-14% of annual profit. "One of the ways to invest in human capital is to

improve the physical and emotional state of a person,” while “the emotional state is increasingly beginning to be viewed as an important determinant of earnings” [1, p.249].

Based on the analysis of extensive statistical material G. Becker showed that education is the basis for increasing the incomes of employees, employers and the state as a whole. At the moment, in Western countries, not only workers themselves, but businessmen and politicians began to consider investments in education as promising investments that bring dividends.

According to the researcher of the “new economy” K. Hening: “The decisive factor was the human capital, or rather its ability to turn information into knowledge. Physical capital did not disappear, but lost its dominant position” [2, p.4].

Daniel Bell views modern society as a society “in whose economy priority has shifted from preferential production of goods to production of services, research, organization of the education system, and improvement of the quality of life; in which the class of technical specialists has become the main professional group and, most importantly, in which the introduction of innovations ... has become increasingly dependent on the achievements of theoretical knowledge...” [3, p.202].

In such societies, according to D. Bella, the role of knowledge increases. After all: “When knowledge in its systematic form is involved in the practical processing of resources (in the form of an invention or organizational improvement), we can say that it is knowledge, not labor, that is the source of value” [3, p.215]. At the same time, knowledge is considered extensively: “Knowledge is not a thing, not a process, but a certain special system of relationships, including the relationship between signs and extra-sign phenomena, signs and activity, and finally, the relationship between various sign constructions” [3, p. 161]. D. Bell pays attention not only to knowledge, education, but also to science and technology. He writes: “I stand on the fact that information, theoretical knowledge are the strategic resources of a post-industrial society. In addition, in their new role they represent the turning points of modern history. The first turning point is the change in the very nature of science. Science as “universal knowledge” has become the main productive force of modern society. The second turning point is the release of technology from its “imperative” character, almost turning it into an obedient tool. Modern technology opens up many alternative ways to achieve unique and at the same time diverse results, with an enormous increase in the production of material goods. These are the prospects, the only question is how to implement them ” [3, p. 285].

In the post-industrial society, the values of science, education and developed technologies begin to dominate. Underlining the growing role of knowledge, D. Bell and E. Toffler speak of a society based on knowledge, using the terms “knowledge society”, “the knowledgeable society”, “knowledge-value society”.

Thus, economists and sociologists have shown that the development of human capital directly depends on the education and science system. It is they who contribute to the establishment and development of an industrial-innovative economy, which cannot exist without highly qualified management personnel, scientific and engineering and technical specialists.

In the context of globalization, economically developed countries are focused on attracting promising scientists and highly professional specialists in various fields. “Brain drain” has become an urgent problem for many states (in particular, it concerns the post-Soviet countries), as it slows down the development of the economy. Without solving this problem, these countries will not be able to be competitive in world markets.

In industrial-innovative conditions, economic growth is identified with scientific and technological progress, and first of all with the professional quality of labor resources [4, p. 35].

Shortage of highly qualified engineering and technical specialists and managers who are able to develop, implement and further implement high-tech investment projects in production, low qualification level of workers and equipment servicing the process of modernizing production processes, combined with high depreciation of fixed assets of most enterprises entail low labor productivity [5].

Education plays a leading role in the formation of human capital, but its effectiveness depends largely on scientific achievements, research and development, thanks to which society adapts to changing conditions and ensures development. In the system of education and science, the production and reproduction of knowledge takes place, transferring it to individuals, whereby they are included in the processes of social production, thereby ensuring economic development. Here, the problem lies in the quality of the workforce, which is largely determined by the level of knowledge, the quality of curricula and learning technologies, information technology, the level of development of science, and the motivation of individuals themselves.

At the present stage of development, the integration of education, science and production, the development of humanitarian, technical, vocational training, information technologies, higher, postgraduate education, based on modern achievements of science and technology, are among the priority directions of development of industrial-innovative economy. The quality of human capital largely depends on them.

Health is also the basis for the accumulation and development of the country's human capital. In this case we are talking about both physical and spiritual health. In the case of a high level of population and individual health, investments in human capital are more efficient, and vice versa, the lower the level of health, the less effective are the investments.

American economist M. Grossman stressed the relationship of education and health. In his opinion, individuals with better educational background are more effective in using and producing their “health capital”, because they lead

a healthier lifestyle than others, engage in safer and less harmful activities, use health services more intelligently, and in general more carefully treat their health.

M. Goklani Indour also showed the relationship of education and health. In his opinion, quality education is necessary for creating new human capital, but this is impossible without health, because people's health is more productive and able to pay more attention to intellectual development and work activities. In addition, with increasing life expectancy, the level of education rises [6].

Thus, the institute of health is shaping the biological and physical quality of human capital. At the same time, the capital of health is closely intertwined with the capital of education.

The key role in establishing the requirements for human capital and creating general conditions for its development belongs to the state. This is due to the fact that the state is the guarantor of stability and socio-economic development. And at the same time, it is precisely it that gets the most out of human capital.

Anthony Giddens in his work "The National State and Violence" of 1985 emphasized the role of the national state as a carrier of administrative authority [39]. At the same time, it is this authority that provides the state with resources for the development of human capital.

American economist Douglas Cecil North [7] considers social institutions as systems for managing social processes aimed at maximizing wealth. In his opinion, institutions "determine the rules of the game" both for individuals and organizations as a whole, and thus provide an opportunity to make a profit. He emphasizes the mutual influence of the state system and the economic system. The state system has the ability to directly influence other subsystems of society, to modernize them, manage social processes and stimulate economic development.

The framework requirements set by the state to human capital depend on the level of a country's socio-economic development, state priorities and political values. Since modern developed countries are focused on the development of an innovative economy, an economy of knowledge, the development of which is impossible without highly qualified specialists, high-tech products, research and development, the state ensures the development of the "human-forming industry", that is, the development of education, science (including research and developmental work), health and culture. It provides funding for these areas, their legal regulation and the development of state programs, and also creates institutional and legal frameworks for their modernization.

The institutional mechanism for the development of human capital at the state level includes the financing of its production and reproduction, the development of models of interaction between the state, business and society, the legal regulation of human capital issues, as well as support for the institutions of society that contribute to its development.

The main forms of investment in an individual are: investment in education (all levels), health, birth, upbringing and education of children, labor mobility and migration. And in the evaluation of human capital assets, both economic methods (value) and methods of economic sociology (natural) are used.

The development of human capital has a social, socio-economic and economic result. The social result of the development of human capital leads to changes in the system of social stratification of the population relative to the indicators of social capital, and also manifests itself in the development of the culture of individual workers, labor collectives and the organization as a whole. The socio-economic result of the development of human capital is the improvement of the social structure of society through the transformation of the professional differentiation of society, which leads to an increase in the professionalism of workers and a reduction in unemployment. The economic result of the development of human capital is the increase in the efficiency of labor of workers, the increase in their income, the increase in income of organizations where the employee works, and also due to the increase in tax revenues, the increase in income of the region and society as a whole.

The accumulated by the individual capital is realized through its functional affiliation and is used in social reproduction, thereby contributing to the growth of labor productivity and ultimately increasing not only the income of the individual, but also the welfare of the whole society.

In modern societies, interest is growing in the study of human capital, its analysis and development forecasting. In this regard, the research methodology is of particular importance. For the fullest study of human capital, it should be based on an understanding of the multidimensionality of its manifestations, the integrity of its institutional and functional dimensions, and the integrated use of methods of economic and sociological analysis.

Bibliography:

- 1 Becker G. Human Capital // Nobel Prize Winners in Economics: autobiographies, lectures, comments / Ros. Acad. Science: Ed. V.V. Okrepilov. - Vol. 2 - SPb., 2009. - 477 p.
- 2 Henning K. The Essence of the New Economy. - Kiel, 2001.
- 3 Bell D. The coming post-industrial society. The experience of social forecasting. - M.: Academia, 1999. - 956 p.
- 4 Strategy of industrial-innovative development of the Republic of Kazakhstan for 2003-2015 dated May 17, 2003. - Access mode: upp.akmol.kz.
- 5 Program "Performance - 2020" dated March 14, 2011 // Information portal "Law". - Access mode: www.zakon.kz.
- 6 Goklani Indur M. Globalization of human welfare // Electronic version of the Bulletin Population and Society. - Access mode: <http://www.demoscope.ru/weekly/2007/0273/analit09.php>.

- 7 Giddens E. National State and Violence. - М.: Editorial Ur SS, 2001. - 304 p.
8 North D.S. Institutions, institutional changes and the functioning of the economy. - М.: Fund of the economic book "START", 1997. - 180 p.

ӘӨЖ 331.2(574)

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚЫЗМЕТ САЛАСЫНЫҢ ЖҰМЫСКЕРЛЕРІНЕ ЕҢБЕКАҚЫНЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

РАЙХАНОВА Г.А.

Э.ғ.к., доцент

Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

ЖУМАШЕВА А.Б.

Э.ғ.м., аға оқытушы

Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

ЖАРАСБАЕВА А.Ж.

Э.ғ.м., аға оқытушы

Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

Қызмет көрсету саласы экономиканың айтарлықтай қарқынды дамып келе жатқан салаларының бірі болып саналады. Қазіргі таңда экономиканың қызмет көрсету саласын дамытудағы Қазақстанның мүмкіндігі зор.

Қазақстандағы қызмет саласын құрайтын секторлардың үлесі дамыған елдерге қарағанда өзгешелеу болып келеді. Негізінен, қызмет саласының басым бөлігін құрайтын төрт түрлі сектор бар, олар – саудасаттық (25%), кәсіби қызметтер және қозғалмайтын мүлікпен байланысты қызмет (24%), көлік және телекоммуникация (14%) және құрылыс (11%). Ал қаржы қызметтері, денсаулық сақтау және ойын-сауық сияқты қызмет түрлерінің үлесі дамыған елдермен салыстырғанда анағұрлым аз.

Қызмет саласы кәсіпорында еңбекақыны ұйымдастыруды пайдалану тиімділігі мыналарды қарастырады:

- кәсіпорын меншігіне белгілі бір нәтиже алып келетін жақсы еңбек жүйесін ұйымдастыру;
- қалыптасқан диспропорцияларды жою;
- жұмысшыны әлеуметтік қорғау;
- еңбек ақының мөлшерін, жүйесін, нысандарын анықтауда еңбек ұжымының және әкімшіліктің толық жауапкершілігі.

Кәсіпорында еңбекақыны ұйымдастыру келесі негізгі элементтерден тұрады:

- еңбекақы қорын қалыптастыру;
- еңбекті нормалау;
- тарифтік жүйені орналастыру;
- еңбекақы жүйесін және нысанын анықтау.

Қызметкер үшін еңбекақы-қызметкердің табысын көбейте алатын қаражат есебінде, еңбек етуге және қоғам мүшесі болуға мүмкіншілік беретін қаражат есебінде танылатын жеке табыстың басты және негізгі бөлігі. Қызметкер өзінің еңбек үлесі мен нәтижесін арттыру арқылы немесе өзінің еңбек етуге деген күш-жігерінің бағасын көтеру жолымен еңбекақы мөлшерін арттыруды көздейді. Жұмыс беруші қызметкерлерді жұмыс уақыты ішінде барынша тиімді пайдалану арқылы немесе өзіне қолайлы шарттармен жұмысқа жалдау жолымен көрсетілген қызметке шаққанда жұмыс күшіне жұмсалатын шығындарды азайта түсуге мүдделі.

Уақыт бойынша еңбекақы төлеу жүйесі:

- қызмет саласындағы қызметшілердің (білікті жұмысшыларды қоспағанда), мемлекеттік бюджет қаражаты есебінен ұсталатын ұйымдар қызметкерлерінің лауазымдарын функционалдық блоктар бойынша сыныптау қызмет саласына, біліміне, біліктілік деңгейіне, орындалатын жұмыстың күрделілігіне және жауапкершілік деңгейіне байланысты басқарушы, негізгі, әкімшілік және қосалқы персоналдардан қалыптасады;

- азаматтық қызметшілердің, мемлекеттік бюджет қаражаты есебінен ұсталатын ұйымдар қызметкерлерінің, қазыналық кәсіпорындар қызметкерлерінің (жұмысшыларды қоспағанда) функционалдық блоктар бойынша лауазымдық айлықақыларын (бұдан әрі – ЛА) есептеуге арналған базалық лауазымдық айлықақыға (бұдан әрі – БЛА) қолданылатын коэффициенттер;

- жұмысшылар ЛА (тарифтік мөлшерлемелерін) есептеуге арналған БЛА-ға қолданылатын коэффициенттер;

- ұйымдар қызметкерлеріне еңбек жағдайлары үшін қосымша ақылар және үстемеақылар, сауықтыруға арналған жәрдемақылар мен өтемақылар;

Кесімді еңбекақы төлеу жүйесі орындалған жұмыстың (көрсетілген қызметтің) немесе дайындалған өнімнің заттай өлшем бірліктерінде көрсетілген әр бірлігі (көлемі) үшін еңбекақы төлеуді көздейді.

Ұйымдардың қызметкерлеріне еңбекақы төлеу қоры ЛА (тарифтік мөлшерлемеден), еңбек жағдайлары үшін қосымша ақылар мен үстемеақылардан, азаматтық қызметшілердің жыл сайынғы ақылы еңбек демалысына қосылатын бір ЛА (тарифтік мөлшерлеме) мөлшеріндегі сауықтыру жәрдемақысынан, Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінде көзделген өтемақылардан айқындалады.

Педагог қызметкерлердің жекелеген санаттары үшін ЛА (тарифтік мөлшерлемелер) бір аптаға белгіленген оқу жүктемесіне қарай айқындалады;

Заңнамаға сәйкес ерекше мәртебе берілген мемлекеттік жоғары оқу орындарының мамандары мен қызметшілеріне ЛА (тарифтік мөлшерлемелер) ЛА белгіленген мөлшеріне жоғарылатын коэффициенттерді қолдану арқылы айқындалады.

Білім беру, денсаулық сақтау, әлеуметтік қамсыздандыру, мәдениет, спорт және ветеринария жүйесі ұйымдарының қызметкерлеріне белгіленген еңбек жағдайы үшін қосымша ақылар мен үстемеақылар басқа қызмет салаларында тиісті лауазымдарда істейтін және мамандығы бойынша жұмыстарды орындайтын ұйымдардың қызметкерлеріне қолданылады.

Медициналық қызметкерлерге еңбекақы төлеудің шарттары көрсетілетін медициналық көмектің көлеміне, сапасына қарай денсаулық сақтау саласындағы уәкілетті орталық мемлекеттік орган айқындайтын тәртіппен белгіленеді.

Жан басына шаққанда нормативтік қаржыландырылатын орта білім беру ұйымдарының педагог қызметкерлеріне еңбекақы төлеудің шарттары көрсетілетін білім беру қызметтерінің сапасы мен олардың қызмет нәтижелеріне қарай білім беру саласындағы уәкілетті орган айқындайтын тәртіппен белгіленеді.

Мемлекеттік мекемелер мен қазыналық кәсіпорындардың қызметкерлеріне, оның ішінде 2016 жылғы 1 қаңтардан бастап қабылданған қызметкерлерге 2016 жылғы 1 қаңтардан бастап қолданыстағы еңбекақы төлеу жүйесіне сәйкес олардың жалақысы мен сауықтыруға арналған жәрдемақысы 2016 жылғы 1 қаңтарға дейін қолданылған еңбекақы төлеу жүйесі бойынша жалақысынан және сауықтыруға арналған жәрдемақысынан төмен болған жағдайларда жалақысындағы, сауықтыруға арналған жәрдемақысындағы айырма төленеді.

Мемлекеттік мекемелер мен қазыналық кәсіпорындардың қызмет салаларының барлығына ортақ мамандарының жекелеген лауазымдарының біліктілік сипаттамаларын еңбек жөніндегі уәкілетті орган бекітеді.

Азаматтық қызметшілер (білікті жұмысшыларды қоспағанда), мемлекеттік бюджет қаражаты есебінен ұсталатын ұйымдар қызметкерлері лауазымдарының функционалдық блоктар бойынша сыныптамасы негізінде еңбек жөніндегі уәкілетті мемлекеттік орган азаматтық қызметшілердің, мемлекеттік бюджет қаражаты есебінен ұсталатын ұйымдар қызметкерлерінің лауазымдарын азаматтық қызметшілер лауазымдары тізілімінің функционалдық блоктарына және білікті жұмысшыларға жатқызу жөніндегі әдістемелік ұсынымдарды бекітеді.

Тиісті қызмет салаларындағы уәкілетті органдар еңбек жөніндегі уәкілетті мемлекеттік органмен келісу бойынша тиісті қызмет салалары бойынша азаматтық қызметшілер лауазымдарының тізілімін бекітеді деп белгіленсін.

Мемлекеттік басқару органдарына:

1) ұйымдардың басшыларына олардың жұмыс нәтижелері бойынша сыйлықақы беру, лауазымдық айлықақыларына ынталандыру үстемеақыларын белгілеу, сондай-ақ қаржыландыру жоспары бойынша тиісті мемлекеттік мекемені ұстауға көзделген қаражатты үнемдеу есебінен немесе мемлекеттік басқару органы қазыналық кәсіпорын үшін бекіткен даму жоспары бойынша қаражатты үнемдеу есебінен мемлекеттік басқару органы белгілеген тәртіппен материалдық көмек көрсету;

2) қызметкерлерге кесімді еңбекақы төлеу кезінде кесімді бағалауларды бекіту құқығы берілсін.

"Білім беру", "Денсаулық сақтау" салаларындағы негізгі персоналдың лауазымдық айлықақыларын (тарифтік мөлшерлемелерін) есептеуге арналған коэффициенттер қызметтің басқа салаларында тиісті лауазымдарды атқаратын және мамандығы бойынша жұмыстарды орындайтын ұйымдар қызметкерлерінің лауазымдық айлықақыларын (тарифтік мөлшерлемелерін) есептеу кезінде қолданылады (1 кесте).

1 кесте – Жұмысшылардың лауазымдық айлықақыларын (тарифтік мөлшерлемелерін) есептеуге арналған коэффициенттер

Біліктілік разряды	Коэффициент
8	2,58
7	2,41
6	2,25
5	2,10
4	1,96
3	1,83
2	1,71
1	1,60

Орындалатын жұмыстарды белгілі бір күрделілікке жатқызу және жұмысшыларға біліктілік разрядтарын беру жұмысшылардың жұмыстары мен кәсіптерінің бірыңғай тарифтік-біліктілік анықтамалығына, жұмысшы кәсіптерінің тарифтік-біліктілік сипаттамаларына сәйкес жүргізіледі.

Білім беру саласындағы азаматтық қызметшілерге, мемлекеттік бюджет қаражаты есебінен ұсталатын ұйымдардың қызметкерлеріне, қазыналық кәсіпорындардың қызметкерлеріне еңбек жағдайлар үшін қосымша ақылар

Мектептер мен мектеп-интернаттардағы (даму және оқу мүмкіндігі шектеулі балаларға арналған арнаулы түзету ұйымдарынан басқа) оқушы (тәрбиеленуші) саны 15-тен кем сыныптарда сынып жетекшілігі және дәптерлер мен жазба жұмыстарын тексергені үшін лауазымдық айлықақыларына (мөлшерлемелеріне) қосымша ақы төлеу көрсетілген қосымша ақылардың белгіленген мөлшерінен 50 пайыз мөлшерінде жүргізіледі. Бұл тәртіп сондай-ақ сыныптарды кіші топтарға бөлгенде де қолданылады.

Оқушылардың күзгі, қысқы, көктемгі және жазғы каникулдары кезеңінде педагог қызметкерлерге еңбекақы төлеу каникул басталар алдындағы тарифтеу кезінде белгіленген жалақы есебімен жүргізіледі.

Осы қосымшада белгіленген қосымша ақылар балалар мен жасөспірімдерге арналған спорт мектептерінің мамандандырылған бөлімшелерінің бейіндік мақсаттағы пәндер бойынша педагог қызметкерлеріне, олимпиада резервінің мамандандырылған балалар мен жасөспірімдер мектептерінің, мамандандырылған балалар мен жасөспірімдер спорттық техникалық мектептерінің, спорт колледждерінің, спорттағы дарынды балаларға арналған мектеп-интернаттардың, жоғары спорттық шеберлік мектептерінің басшы және бейіндік мақсаттағы пәндер бойынша педагог қызметкерлеріне, әлеуметтік қамсыздандыру, денсаулық сақтау, мәдениет мемлекеттік мекемелері мен қазыналық кәсіпорындарының педагог қызметкерлеріне, ішкі істер органдары, арнайы мемлекеттік органдар жүйесінің және Қазақстан Республикасы Қорғаныс министрлігінің мемлекеттік мекемелері мен қазыналық кәсіпорындарының әскери және арнайы атақтары жоқ педагог қызметкерлеріне қолданылады.

Денсаулық сақтау саласындағы азаматтық қызметшілерге, мемлекеттік бюджет қаражаты есебінен ұсталатын ұйымдардың қызметкерлеріне, қазыналық кәсіпорындардың қызметкерлеріне еңбек жағдайлары үшін қосымша ақылар:

1. Мемлекеттік денсаулық сақтау мекемелерінің және қазыналық кәсіпорындардың қызметкерлеріне зиянды (ерекше зиянды) және қауіпті (ерекше қауіпті) еңбек жағдайларында жұмыс істегені үшін екі (немесе одан да көп) негіз бойынша: медицина және өзге де персонал үшін туберкулезді емдеу-профилактикалық мекемелерінде (палаталарында, бөлімшелерінде, интернат-үйлерде) – БЛА-дан 220 % мөлшерінде, наркологиялық ұйымдардағы және маскүнемдікке, нашакорлыққа, уытқұмарлыққа шалдыққан науқастарды мәжбүрлеп емдеуге арналған наркологиялық ұйымдарда – БЛА-дан 40 % мөлшерінде, 20 %-дан 22 %-ға дейін қосымша ақы көзделген басқа да ұйымдар мен олардың құрылымдық бөлімшелерде – БЛА-дан 23 % мөлшерінде қосымша ақылар белгіленеді.

2. Медицина қызметкерлері кезекшілікті атқарғаны үшін еңбекақы төлеу нақты жұмыс істеген уақыты үшін жүргізіледі. Кезекшілікті ұйымдастыру және оған ақы төлеу тәртібін денсаулық сақтау саласындағы уәкілетті орталық атқарушы орган бекітеді.

3. Осы қосымшада белгіленген қосымша ақылар арнаулы органдар, ішкі істер органдары жүйесінің, Қазақстан Республикасы Қорғаныс министрлігі жүйесінің мемлекеттік мекемелері мен қазыналық кәсіпорындарының әскери және арнайы атағы жоқ медициналық қызметкерлеріне, білім және ғылым, әлеуметтік қамсыздандыру, дене шынықтыру және спорт жүйесінің мемлекеттік мекемелері мен қазыналық кәсіпорындарының медицина және ғылыми қызметкерлеріне қолданылады.

4. Мейіргерлерге "Бас" мәртебесі үшін БЛА-дан 30 %, "Аға" мәртебесі үшін БЛА-дан 25 % қосымша ақы төлеу белгіленеді.

Дене шынықтыру және спорт саласындағы азаматтық қызметшілерге, мемлекеттік бюджет қаражаты есебінен ұсталатын ұйымдардың қызметкерлеріне, қазыналық кәсіпорындардың қызметкерлеріне еңбек жағдайлары үшін қосымша ақылар мен үстемеақылар:

Жұмыс уақытынан тыс кездерде спорттық жарыстар мен оқу-жаттығу жиындарында қызмет көрсеткені үшін медициналық қызметкерлерге еңбекақыны төлеу лауазымдық айлықақысын ескере отырып, нақты жұмыс істеген сағатына спорттық жарыстарды өткізетін ұйымдар төлейді.

Спорт төрешілеріне спорттың ойын түрлерінен басқа спорттық жарыстарға бір күндік қызмет көрсеткені үшін және бір ойынға, алайда ұйымның спорттық іс-шараларының күнтізбелік жоспарлары бойынша өткізілетін спорттық ойын түрлері бойынша спорттық жарыс болатын күні екі ойыннан көп емес ойынға қызмет көрсеткені үшін:

- халықаралық санаттағы төрешіге БЛА-дан 15 %
- жоғары санатты ұлттық спорт төрешісіне БЛА-дан 12 %
- ұлттық спорт төрешісіне БЛА-дан 10 %
- 1-санаттағы төрешіге БЛА-дан 8 %
- спорт төрешісіне БЛА-дан 7 % төленеді.

Спорттық ойын түрлері бойынша жоғары сапалы оқу-жаттығу процесін тікелей қамтамасыз еткені үшін және спорттық жарыстардың жеңімпаздары мен чемпиондарын даярлағаны үшін спорттың ойын түрлерінен жаттықтырушы-оқытушыларға қосымша ақы.

2 кесте – Геологиялық ақпарат статистикасы, ақпаратты техникалық қорғау, ақпараттық қауіпсіздік саласында мамандарды даярлау және біліктілігін арттыру жүйесінің азаматтық қызметшілеріне еңбек жағдайлары үшін қосымша ақылар мен үстемеақылар

Р/с №	Қосымша ақылар мен үстемеақылардың атауы	Қосымша ақылар мен үстемеақылардың түрлері	Қосымша ақылар мен үстемеақылардың мөлшері	Ескертпе
1.		Кәсіби шеберлігі үшін үстемеақы		
	Геологиялық ақпарат статистикасы жүйесі мемлекеттік мекемелерінің, "Қазгеоақпарат" республикалық геологиялық ақпарат орталығы" мемлекеттік мекемесінің қызметкерлеріне		БЛА-ның 60 %-нан аспайды	Уәкілетті орган белгілеген тәртіппен
2.		Ерекше еңбек жағдайлары үшін қосымша ақы		
	"Ақпаратты техникалық қорғау орталығы", "Ақпараттық қауіпсіздік саласында мамандарды даярлау және олардың біліктілігін арттыру орталығы" мемлекеттік мекемесінің мемлекеттік және қызметтік құпияны қамтитын құпия және өте құпия құжаттармен тұрақты жұмыс істейтін мамандарға		БЛА-дан 25 %	Лауазымдардың нақты тізбесі бойынша төлеу тәртібі мен шарттарын уәкілетті орган белгілейді

3 кесте – Мемлекеттік мекемелерде оқу сабақтарын өткізуге тартылатын қызметкерлердің еңбегіне сағат бойынша ақы төлеу

Оқитындар контингенті	Сағат бойынша ақы төлеу мөлшері		
	Профессор, ғылым докторы	Доцент, ғылым кандидаты	Ғылыми дәрежесі жоқ адамдар
Бастауыш, негізгі орта, жалпы орта, техникалық және кәсіптік, орта білімнен кейінгі білім беру ұйымдарының оқушылары және оқушылардың осыған ұқсас басқа да санаттары, техникалық және кәсіптік, орта білімнен кейінгі білімді талап ететін лауазымдарды атқаратын жұмысшылар, қызметкерлер, курс тыңдаушылары	0,09	0,08	0,07
Студенттер;	0,10	0,09	0,08
Аспиранттар, басшы қызметкерлер мен мамандардың біліктілігін арттыру жөніндегі оқу орындарының тыңдаушылары, дәрігерлердің консультациялары	0,	0,10	0,09

Ұзақтығы бір сағаттан кем болмайтын біржолғы консультацияға бір сағат ретінде ақы төленеді.

Сағат бойынша еңбекақы төлеуде ғылым докторының немесе кандидатының ғылыми дәрежесі үшін берілетін қосымша ақы ескеріледі.

Жоғары оқу орындарының (бұдан әрі – ЖОО) жоғары білімі бар қызметкерлері негізгі лауазымы бойынша жұмыс күнінен тыс ЖОО ректорының рұқсатымен сол оқу орнында көлемі оқу жылына 225 сағаттан аспайтын, сағат бойынша еңбекақы төлеу шарттарында педагогтік жұмыспен айналыса алады. "Халық" деген құрметті атағы бар адамдарға сағат бойынша еңбекақы төлеу мөлшерлемесі профессорлар, ғылым докторлары үшін көзделген мөлшерде, ал "Еңбек сіңірген" құрметті атағы бар адамдарға доценттер, ғылым кандидаттары үшін көзделген мөлшерде белгіленеді.

Конкурстар мен байқаулардың әділқазылар алқасының мүшелеріне, сондай-ақ конкурстық жұмыс рецензенттеріне еңбекақы төлеу студенттермен оқу сабақтарын жүргізетін адамдарға көзделген сағат бойынша еңбекақы төлеу мөлшерлемесі бойынша жүргізіледі.

Сағат бойынша ақы төлеу мөлшерлемесі Қазақстан Республикасының Үкіметі белгілеген базалық лауазымдық айлықақыны және сағат бойынша ақы төлеу коэффициенттерінің тиісті мөлшерін ескере отырып анықталады

Сағат бойынша ақы төлеу мөлшерлемесі лауазымдық айлықақыдан пайызбен белгіленеді.

Сағат бойынша ақы төлеу мөлшерлемесі:

- жоғары оқу орнына түсуге даярлау, секциялық және жаттықтырушы жұмыстары бойынша курстардың оқытушыларына еңбекақы төлеу үшін;
- тілдерді үйрету жөніндегі курстар оқытушыларына еңбекақы төлеу үшін;
- университеттердің, педагогикалық, инженерлік-педагогикалық институттардың (факультеттердің) студенттері педагогикалық практика өтетін оқу-тәрбие мекемелері қызметкерлеріне еңбекақы төлеу үшін қолданылуы мүмкін.

Сағат бойынша ақы төлеу мөлшерлемесі:

- басқа жоғары оқу орындарынан тартылатын емтихан комиссиясының төрағалары мен мүшелеріне, сондай-ақ өндірістерден тартылатын мамандарына еңбекақы төлеу үшін;
- студенттерге өздері берген пәндер бойынша мемлекеттік емтихан қабылдаған немесе дипломдық жоба жетекшісі бола отырып, дипломдық жобаны қорғауды қабылдаған жағдайларда, Мемлекеттік емтихан комиссиясына қатысқаны үшін ректорлар мен проректорларға еңбекақы төлеу;
- сағат бойынша жұмыс істейтін оқытушылар өнер және мәдениет жоғары оқу орындарында арнайы пәндер бойынша жеке сабақтарды жүргізген кезде;
- мейіргерлерді даярлау үшін азаматтық қорғаныс кафедрасына шақырылған медицина қызметкерлеріне, қоғамдық кәсіптер факультеттеріне оқытушылық жұмыстарға тартылған адамдарға еңбекақы төлеу үшін;
- оқуға түсу емтихандарын қабылдау кезінде;
- шет тілдерін қарқынды үйрету жөніндегі курстардың тыңдаушыларымен, магистранттармен сабақ жүргізу кезінде;
- басқа жоғары оқу орындарынан тартылатын оқытушыларға студенттердің далалық және педагогтік практикасына жетекшілік жасағаны үшін қолданылуы мүмкін.

Сағат бойынша ақы төлеу мөлшерлемелері, сондай-ақ:

- мекемелер экономикалық және құқықтық мәселелер бойынша ақылы қызметтер көрсету үшін тартатын жоғары оқу орындарының профессорлық-оқытушылар құрамы мен мамандарына еңбекақы төлеу үшін; жұмысты зерттеулердің консультанттары ретінде тартылатын басқа ұйымдардың жетекші ғалымдары мен мамандарына еңбекақы төлеу үшін (бір докторантқа жылына 50 сағат);

Сонымен басшы қызметкерлердің және мамандардың біліктілігін арттыру жөніндегі курстардың тыңдаушыларымен сабақ дәріс өткізгені үшін ақы төлеу; халықаралық олимпиадалардың қатысушыларымен сабақ дәріс өткізгені үшін еңбекақы төлеу жүргізіледі.

Әдебиеттер тізімі:

1. Сәбден О. Шағын бизнес негіздері. Астана. 2008 ж. бет 125-145.
2. Еңбекке ақы төлеуді ұйымдастыру: оқу құралы / А.С. Сейдахметов, Ж.Ш. Кенжалина, А.Қ. Измаханова; Т.Рысқұлов атын. қазақ экономикалық ун-ті. - Алматы: Экономика, 2014. - 384 б. - Библиогр.: 324-327 б. - 400 экз.
3. Қазақстан Республикасының еңбек құқығы: оқу құралы / О. Қағазов. - Алматы : РБК, 2000. - 79 б.
4. Қазақстан Республикасының еңбек кодексі: ғылыми басылым. - Алматы: НОРМА-К, 2009. - 118 б.

ӘОЖ 338.31 (574)

НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА КӘСПОРЫН ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ТАБЫСТЫҢ РОЛІ МЕН ОНЫ АРТТЫРУДЫҢ ЖОЛЫ

РАУАНДИНА Г.К.,

аға оқытушы,

Қарағанды мемлекеттік техникалық университеті

АКБИЕВА Ж.А.,

МУА-51с тобының магистранты,

Қарағанды мемлекеттік университеті

Егер кәсіпорын табыс алса, онда ол рентабельді деп есептеледі – бұған сөз жоқ. Экономикалық есептеулерде қолданыс тауып жүрген рентабельділік көрсеткіштері қандай да бір өндірістік операцияларға немесе активтерге қатысты табыстылықты сипаттайды. Негізінен өнімнің (сатылымның) рентабельділігі және кәсіпорын қызметінің (активтерінің) рентабельділігі көрсеткіштерін бөліп көрсетеді.

Рентабельділік және табыстылық көрсеткіштері ортақ экономикалық сипатқа ие, олар кәсіпорын қызметінің түпкі нәтижесін және оның өндіріп отырған өнімінің тиімділігін сипаттайды. Рентабельділік деңгейінің көрсеткіштерінң ішіндегі ең негізгісі – белгілі бір кезең ішінде алынған таза табысты өндірістік қорлардың жалпы құнына бөлу арқылы анықталады.

Кәсіпорын қызметінің тиімділігі (рентабельділігі) көптеген көрсеткіштермен сипатталады. Осы

көрсеткіштердің әрбіріне алуан түрлі факторлар әсер етеді. Кәсіпорынның рентабельділігін жүйелі түрде қамтамасыз ету осындай факторларды кешенді бағалаумен сипатталады. Өндіріс факторларын білу, олардың кәсіпорын табыстылығына әсерін анықтай білу факторларды басқару арқылы аталған көрсеткіштердің деңгейіне ықпал жасауға, табыстылықты арттырудың жолдарын іздестіру механизмін қалыптастыруға мүмкіндіктер береді.

Табыстың өсуіне ішкі және сыртқы факторлар әсер етеді. Ішкі факторлар кәсіпорын қызметіне байланысты болады. Кәсіпорынның қызметіне байланысты табыстың өсуіне әсер етуші факторларға келесілерді жатқызуға болады: келісімді шарттар бойынша өндірілген өнімнің көлемін арттыру, өнімнің өзіндік құнын төмендету, оның сапасын арттыру, тауар ассортиментін жетілдіру, өндірістік қорларды қолданудың тиімділігін арттыру, еңбек өнімділігін арттыру. Кәсіпорын табысына әсер етуші сыртқы факторларға сатылатын өнімге мемлекеттік реттеу бағаларының өзгеруі, өндіріске табиғи, географиялық, техникалық жағдайлар және тағы басқа да факторлар жатады. Аталған факторлардың әсерінен кәсіпорынның жалпы табысы қалыптасады.

Жалпы табыстың құрамында кәсіпорынның барлық қызмет түрлерінен алынған табыстары кіреді. Бірінші кезекте жалпы табыс өнімді өткізуден, яғни негізгі қызметтен алынған табысты қамтиды. Бұл табыс жалпы өнімді өткізуден түскен сомандан қосылған құн салығы мен акциздерді және өнімді өндіруге, өткізуге кеткен шығындарды шегеріп тастау арқылы анықталады.

Екіншіден, жалпы табыстың құрамына тауарлық емес өнімдерді сатудан алынған табыс, яғни кәсіпорынның балансында есептелетін қосалқы өндірістердің (ауыл шаруашылық өндірісінің, көлік шаруашылығының және басқа да шаруашылықтардың) табыстары кіреді.

Үшіншіден, жалпы табыстың құрамына негізгі қорларды және өзге де мүліктерді сатудан түскен табыс кіреді.

Сондай-ақ, жалпы табыс өткізілімнен тыс алынған табыстар мен шығындарды, яғни тауарды немесе қандай-да бір активті сатудан тыс операциялардың нәтижелерін, қамтиды.

Алдын-ала айта кету керек, тауарлық өнімді сатудан түсетін табысқа өткізілмеген өнімнің көлемі де әсер етеді. Өнімнің өткізілмей қалған қалдығы неғұрлым көп болса, соғұрлым кәсіпорын өнімді сатудан аз табыс алады. Өткізілмей қалған өнімнің көлемі кәсіпорынның коммерциялық қызметімен асатын көлемде өнім өндіре алады. Сонымен қатар, дайын өнімнің өткізілмей қалған бөлігінде мейлінше рентабельді тауарлардың үлесі басым болуы мүмкін. Бұл, өз кезегінде, сатылмай қалған тауардың сомасын мейлінше өсіріп жібереді. Өткізілмей қалған өнімнің қалдықтарын азайту мақсатында кәсіпорындар осындай тауарлардың саны мен сомасын азайту үшін қажетті шаралар қарастырулары қажет.

Кәсіпорынның өнімді өткізуден алатын табысына айтарлықтай әсер ететін факторлардың қатарына өндіріс және сатылым көлемдерінің өзгерісі болып табылады. Кәсіпорын неғұрлым көп өнім өндіріп, оны өткізе білсе, соғұрлым ол көп табыс алады. Табыстың бұл фактордан тәуелділігі тікелей пропорционалды болып келеді.

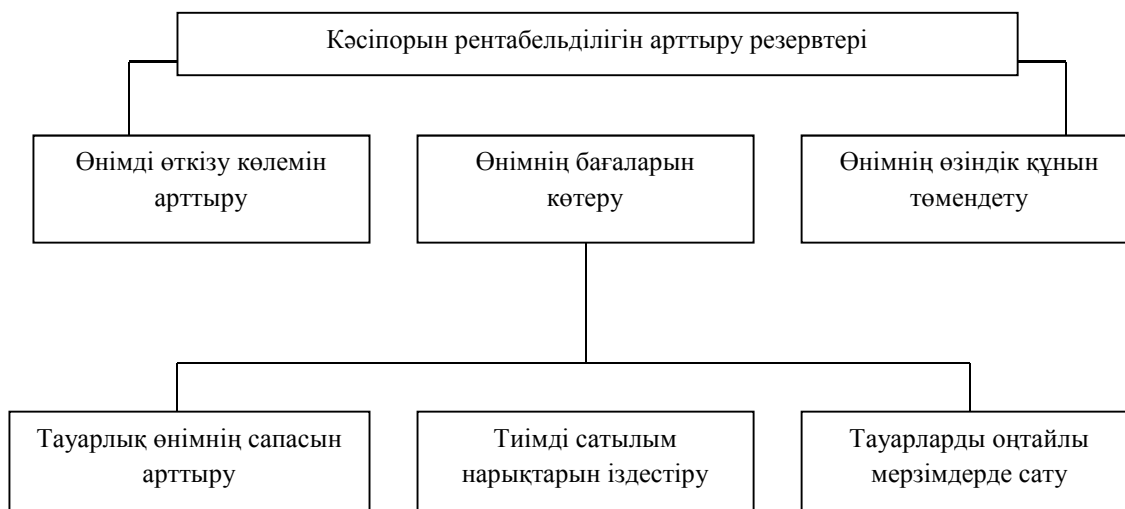
Жалпы табыстың көлеміне әсер етуші, мүмкін, ең маңызды фактор – бұл өнімнің өзіндік құны. Егер өнімнің сатылым көлемі табыстың көлеміне тікелей пропорционалды әсер етсе, табыс көлемі мен өзіндік құнның шамасының арасындағы өзара байланыс керісінше. Өзіндік құн өнімді өндіруге кеткен шығындарды толық қамтиды. Демек, өнімнің өзіндік құны қаншалықты төмен болса, табыс сомасы да соншалықты үлкен болады. Бұл фактор, өз кезегінде, көптеген себептердің ықпалында болады. Сол себепті, өзіндік құн деңгейінің өзгеруін талдау барысында оның төмендеуіне немесе артуына себеп болған жағдайларды анықтау керек. Бұл өз кезегінде өндірістік және сатылым шығындарын азайту шараларын іздестіруге және, сәйкесінше, табысты арттыруға мүмкіндіктер береді.

Кәсіпорын табысын тікелей анықтап беретін фактор – бұл сатылатын өнімге қолданылатын бағалар болып табылады. Кәсіпорындар өз өнімдеріне оның бәсекелестік қабілеттеріне, нарықтағы сұраныс пен өзге өндірушілердің ұсыныстарына қарай еркін бағалар орната алады. Сол себепті, еркін бағалардың деңгейі белгілі бір деңгейде кәсіпорынның өзіне байланысты ішкі фактор болып табылады. Кәсіпорындардың өздеріне байланысты емес бағалық факторларға мемлекеттік реттеу бағалары жатады. Мұндай бағалар, әдетте, монополиялық кәсіпорындардың өнімдеріне белгіленеді. Әрине, бағалардың деңгейі ең алдымен тауардың сапасымен анықталады. Өз кезегінде, өнімнің сапасы кәсіпорынның техникалық жетілгендігінен, өндірістік активтердің қайта жаңа құрылуымен анықталады.

Жоғарыда аталған факторлардан басқа, кәсіпорынның табысына әсер етуші факторлардың қатарына өндірілетін және сатылатын өнімнің құрылымындағы өзгерістерді жатқызуға болады. Барынша рентабельді өнімдердің үлес салмағы қаншалықты жоғары болса, кәсіпорын да соншалықты жоғары табысқа қол жеткізеді. Рентабельділігі төмен тауарлардың үлесі артқан сайын, кәсіпорынның табысы да төмендей береді.

Осылайша, жоғарыда қарастырылған негізгі факторлар кәсіпорын табысының артуына немесе азаюына айтарлықтай әсерін тигізеді және де рентабельділікті арттыру резервтері болып табылады (1-сурет). Сол себепті оларды жан-жақты талдау нәтижесінде кәсіпорындар өзінің табысын, өндірістің рентабельділігін арттырудың жолдарын қарастырулары керек.

Табыс ақшалай салымдар бойынша тәуекел деңгейімен тығыз байланысты. Кімде-кім өзінің қолындағы капиталымен тәуекелге барғысы келмесе, ол өз қаражаттарын банктік депозиттерге салып, пайыздық мөлшерлемелері инфляция деңгейінен жоғары болатын табыстар алып отырады.



Сурет 1 – Кәсіпорын қызметінің рентабельділігін арттырудың резервтері

Егер барынша көп табыс алғысы келсе, онда өз мойнына үлкен тәуекелдер алуға тура келеді, себебі бұл ірі көлемдегі зиян шегу ықтималдықтарымен байланысты. Мысалға, акциялардың немесе облигациялардың құны түсіп кетуі мүмкін, сатып алынған жылжымайтын немесе өндірістік мүліктің бағасы күрт төмендеп кетуі мүмкін, ал депозит салған банк банкротқа ұшырауы мүмкін. Бұл өзі құмар ойын тәрізді, өз мойнына алған тәуекел бастапқы салынған капитал өсіп, табыс алып келетіндей ұтысқа әсер ете алмайды.

Кәсіпкерлік тәуекелдің жөні бір бөлек. Бұл, ең алдымен, болашақ жағдайларды бағалауды қажет ететін инвестициялармен байланысты жұмыс. Қаражаттарды ұтымды пайдалану, сонымен қатар энтузиазмдықты, екпінділікті, нарық жағдайларына икемділікті барынша көрсете білу – осылардың бәрі жиналып, қажетті табыс алып келуі және жұмыс барысына оң әсерін тигізуі мүмкін.

Белгілі бір іске салынған қаражаттар табыс алып келеді – бұл кәсіпкерліктің басты шарты. Алынған табыстың бір бөлігі акционерлер арасында үлестіріледі, ал қалған бөлігі жарғылық капиталды ұлғайту арқылы кәсіпорынның әрі қарай дамуына жұмсалады. Акционерлер кәсіпорынның иелері болып саналады, табыс олардың табысын арттырады, ал зиян – табысты кемітеді.

Акционерлер, өз қаражаттарын өндірісті дамытуға сала отырып, барынша үлкен табыстар алуға ұмтылады, яғни ірі тәуекелдерге баруға бел байлайды. Егер кәсіпорынның қызметі сәтті жүріп кетсе, акционерлер де үлкен олжаға ие болады. Ал егер керісінше жағдай бола қалса, онда кәсіпорын қызметкерлері мен жұмысшылары өздеріне тиесілі игіліктерді түгелдей өндіріп алады, ал акционерлер құр қол қалады, немесе солардан қалған қаражаттарға ие болады. Әрине, тәуекел қаупін біле тұрып, инвестор мұндай қадамға келешекте табыс табу мақсатында барады.

Несие беруші, әдетте, үлкен пайыздық табыстарды талап етпейді, ол үшін қарызға берілген қаражаттардың сенімділігі маңыздырақ болып келеді. Дәл осы әрекеттер нәтижесінде, яғни тартылған қаражаттар бойынша пайыздарды уақытында төлей алмау немесе негізгі қарызды өтей алмау кәсіпорынның банкротқа ұшырауына негіз болады. Сәйкесінше, мұндай қатынастар барысында тек несие алушы ғана емес, несие беруші тұлға да үлкен тәуекелге барады. Сол себепті көптеген несие беруші тұлғалар өзінің қаражаттары нақты активтермен кепілдендірілуін талап етеді.

Қарыз қаражаттардың және меншікті капиталдың құны кәсіпорынға қаражаттар салушылар салып отырған тұлғалардың табысының өлшемі болып табылады. Олардың мойнына түсетін тәуекелдер ауыртпалығын өлшеу әлдеқайда қиын. Дегенмен де, тәуекелдің ең шегіне жеткен деңгейінде де, яғни кәсіпорын толық сәтсіздікке ұшырағанда да, тәуекел мөлшерін инвестицияланған капиталдың мөлшерімен шектеуге болады.

Табыстылық көрсеткіштері жалпы экономикалық болып табылады. Олар кәсіпорын қызметінің қаржылық нәтижесін көрсетеді және бухгалтерлік баланста, табыстар мен шығындар туралы есепте, сондай-ақ өнімді өткізу, табыстар мен рентабельділік туралы есептерде көрініс табады. Табыстылықты техникалық-экономикалық факторлардың әсерінің нәтижесі ретінде, демек техникалық-экономикалық талдаудың объектілері ретінде қарастыруға болады.

Кәсіпорын мүддесі өндіріс көлемін ұлғайту нәтижесінде үлкен табысқа қол жеткізуді көздейді. Табыс кәсіпорынның дамуының алғы шарты болып табылады. Осы жерде кәсіпорын табысының ынталандырушы қызметі орын алады. Табыс кәсіпорынды өндірісті ұлғайтуға, қоғамға қажетті нарықта жоқ жаңа тауарларды іздестіруге, оларды нарыққа енгізуге, осылайша және табыстарға ұмтылуға итермелейді. Демек, табыс кәсіпорынның шаруашылық-қаржылық қызметінің негізгі көрсеткіші болып табылады.

Табыс кәсіпорынның кәсіпорындардың шаруашылық-қаржылық қызметінің нәтижесі болып табылады. Табыс – өндіріс тиімділігін, өндірілген өнімнің көлемі мен сапасын, еңбек өнімділігінің жағдайын, өзіндік құнның деңгейін, өндірістік активтердің тиімді қолданылуын нақты сипаттайтын маңызды көрсеткіш. Сонымен қатар, табыс өндірісті дамытуға және ресурстарды тиімді қолдануға ынталандырушы қызмет атқарады.

Рентабельділік деңгейі кәсіпорынның тек табыстылығына ғана емес, сонымен қатар өндірістің қор сиымдылығына да байланысты болады. Негізінен қор сиымдылығы жоғары ауыр өнеркәсіпте өндірістік қорларға байланысты рентабельділік деңгейі жеңіл, әсіресе тамақ өндірісіндегі кәсіпорындармен салыстырғанда төмен болып келеді. Себебі табыстың артуымен және негізгі өндірістік қорлардың және нормаланған айналым құралдарының құнының төмендеуімен байланысты рентабельділік деңгейі арта түседі.

Нарықтық экономика және бәсекелестіктің дамуы жағдайларында кәсіпорындардың қаржылық менеджментінің ролі мен міндеттері ең маңызды мәселердің бірі болып отыр. Кәсіпорынның табыстылығы, бәсекелестік жағдайлардағы өміршеңдігі, қаржылық тұрақтылығы мен төлем қабілеттілігі мәселелері қаржы менеджментінің негізгі басқару объектісі болып табылады.

Нарықтық жағдайларда кәсіпорындардың басты мақсаты табыс табу болғандықтан, осы көрсеткішке қол жеткізу басқару құрылымдарының басты міндеті болып табылады. Кәсіпорынның табыстылығын (рентабельділігін) басқару стратегиясының мазмұны оның қызметінің табыс орталықтары мен шығын орталықтарын анықтаумен сипатталады. Шаруашылық субъектінің табыстарының орталығы – бұл мейлінше жоғары табыс алып келетін қызметі болып табылады. Шығындар орталығы – бұл өндірісте қолданылатын ресурстардың жиынтығы болып табылады және өндірістік-коммерциялық процесте өте маңызды роль атқарады.

Батыстық қаржы менеджментінің негізгі дилеммасы – «немесе табыстылыққа, немесе өтімділікке қол жеткізу», яғни осы екі көрсеткіштің біреуін стратегиялық мақсат тұту. Кәсіпорын өз табысын арттыру мақсатында өндіріс көлемін арттыра түседі, сәйкесінше өндірісте тұтынылатын айналым активтерінің мөлшері де үлкен болады, негізгі қорлардың табиғи тозу деңгейі жоғары көрсеткіштермен сипатталады. Нәтижесінде активтердің өтімділік деңгейі төмендеп кетеді және үлкен табыстарға қол жеткізген кәсіпорын төлемдер мен несиелерге қабілетсіз деп танылады.

Рентабельділікті басқарудың ең күрделі де, маңызды элементтерінің бірі - өндірістік шығындарды басқару болып табылады. Еркін бәсекелестік жағдайларында кәсіпорындардың өндірген өнімінің бағасы кәсіпорын тарапынан автоматты түрде теңестіріліп отырады. Оған, бәріміз білетіндей, нарықтық баға қалыптасу заңы әсер етеді. Сонымен қатар, кәсіпорындар өнімді жаңа нарықтарға шығару арқылы да табыстылық деңгейін арттыруға тырысады. Алайда, қайда бармаса да кәсіпорынның қаржы менеджерлері мен басшылығы өнімді өндіруге кеткен шығындарды қысқарту мәселесінен қашып құтыла алмайды. Онсыз фирманың рентабельділігін арттыру мүмкін емес.

Табыстылық өндірістік процестің нәтижесі болып табылады, ол айналым қаражаттарының тиімділігін арттырумен, өнімнің өзіндік құнын төмендетумен және өнімнің рентабельділігін арттырумен байланысты факторлардың ықпалымен қалыптасады.

Кәсіпорынның рентабельділігін арттыру үшін негізгі міндеттердің қатарына мыналар жатады:

- шаруашылық жағдайды бағалау;
- қол жеткізген жағдайдың факторлары мен себептерін анықтау;
- қабылданатын басқарушылық шешімдерді дайындау және ғылыми-техникалық негіздеу;
- шаруашылық қызметтің тиімділігін арттырудың резервтерін анықтау және жұмылдыру.

Қазіргі таңда қалыптасып келе жатқан экономикалық механизм экономикалық талдаудың қайта жаңғыруына, кәсіпорынды басқарудағы оның белсенді ролін арттыру, әрбір шаруашылық операциялар, қабылданатын басқарушылық шешімдердің экономикалық тиімділігін негіздеу үшін объективті алғы шарттар жасауда. Ал бұл, өз кезегінде, Отандық экономикалық талдау әдістемесін қайта қарастыруды қажет етеді, соның ішінде дамыған нарықтық экономикасы бар елдерде қолданылатын аналитикалық әдістер мен амалдарды да отандық тәжірибеге тарту қажет.

Кәсіпорынның табысын қамтамасыз ету барысында оның қандай факторлардың есебінен артатынын немесе азаятынын анықтау қажет. Жоғарыда біз табыстың өткізілген өнімнің көлемінен тәуелді екенін нақты мәліметтер негізінде қарастырған болатынбыз. Өнімнің өзіндік құнында тұрақты шығындардың үлесі басым болса, өнімді өткізу көлемінің артуы табыстың өсуіне алып келеді.

Инфляцияның жоғары қарқыны жағдайларында табыстың өсуі баға факторының есебінен қамтамасыз етіледі. Алайда, елімізде инфляция деңгейінің төмендеуі, отандық нарықтың тауарлармен толуы, кәсіпорындар арасындағы бәсекелестіктің артуы тауар өндірушілердің бағаны өсіру арқылы табыс табу мүмкіндіктеріне тосқауыл бола білді. Кәсіпорындардың қазіргі таңдағы табысты арттырудың бірден-бір әдісі - өндірістік шығындарды төмендету болып табылады.

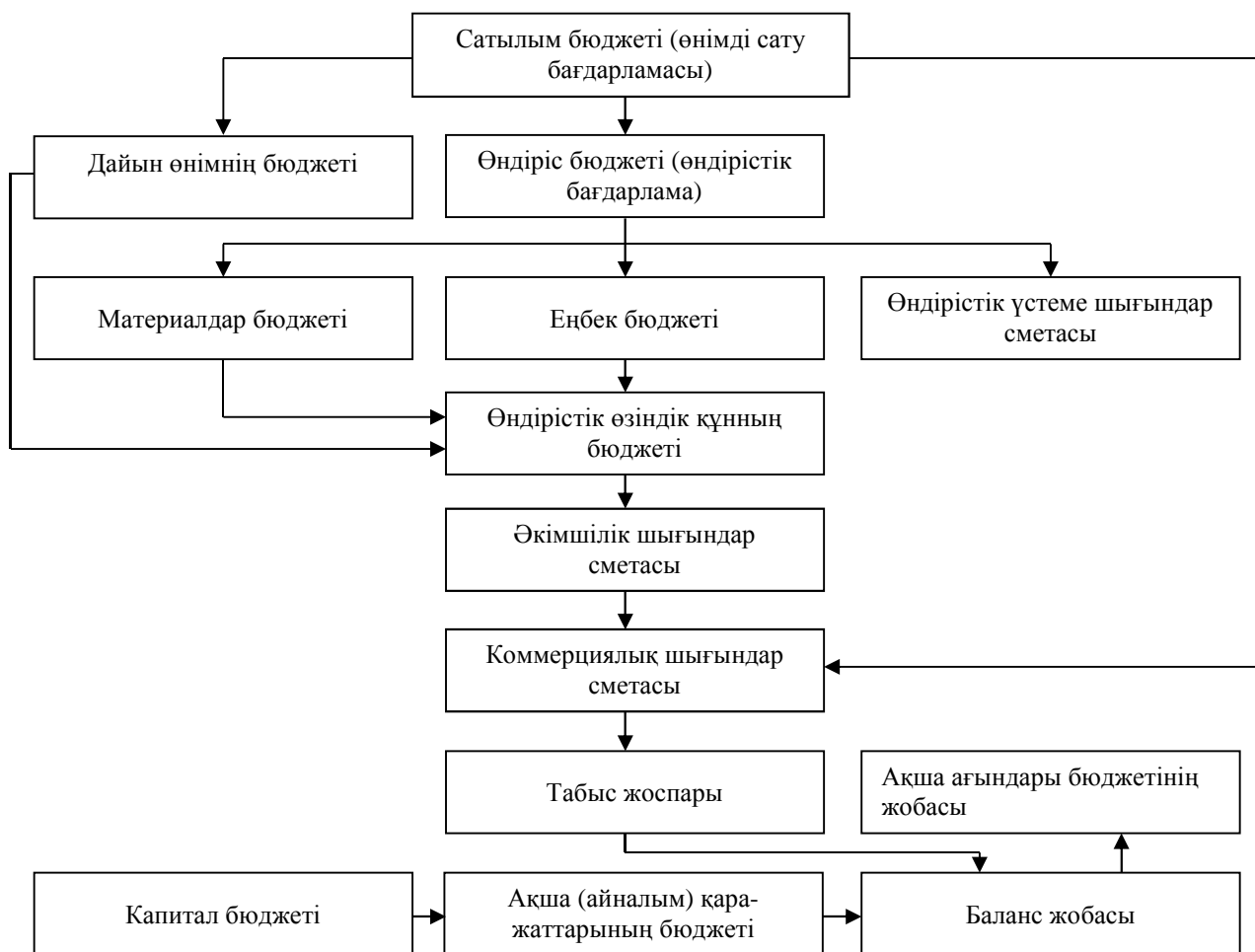
Табысты арттырудың тағы да бір жолы – өндірілетін өнімнің ассортименті мен номенклатурасын жаңарту, яғни нарыққа жаңа тауарлар енгізу болып табылады.

Нарықтық экономика жағдайларында табыс – өндірістік қорларды, сондай-ақ өндірілетін өнімді жаңаландыруды ынталандырушы күші болып табылады. Бұл заңдылық «тауардың өмірлік циклы» концепциясына сай келеді. Баршаға мәлім, кез-келген тауар өзінің өмірлік циклының кезеңдерін бастан кешіреді: тауарды жобалауды, игеруді, өндіріске енгізуді, өндіруді және нарыққа шығаруды. Нәтижесінде нарық осы тауарға әбден толады. Сонда тауар моральдық тұрғыдан ескіреді немесе бәсекелестік күреске жарамай қалады, сондықтан табыстылықтың төмендеуінің салдарынан оның өндірісі қысқартылуы немесе мүлдем тоқтатылуы тиіс.

Кәсіпорында табыс деңгейін сақтап қалу үшін жаңа өнімді жобалаудың және өндіріске енгізудің мерзімдерін анықтап алу маңызды. Өнімді жобалау және игеру кезеңі барысы белгілі бір уақыт шығындарын қажет етеді, осы уақыт ішінде кәсіпорын тек шығындар тартумен сипатталады. Содан кейін өнімді өндіріске енгізгеннен бастап шығындар азая береді және біршама мерзімнен кейін залалсыздық нүктесіне де жетеді. Сатылым көлемі ұлғайған сайын тұрақты шығындар үлесінің азаюы есебінен табыс көлемі де ұлғая береді. Сұраныс пен ұсыныс тепе-теңдігі орнаған жағдайда табыс мөлшері бірқалыпты деңгейге жетеді және белгілі бір мерзім бойында өзгеріссіз болып тұрады. Алайда, қазіргі таңдағы еліміздегі бәсекелестіктің дамуы кәсіпорындар үшін мұндай қолайлы жағдайлардың орын алуына ырық бермейді. Сол себепті, бәсекелестер жеткілікті жағдайда кәсіпорындар сатылымның қолайлы шамасын ұстап тұру кәсіпорынның рентабельділігін төмендету арқылы ғана мүмкін бола алады. Демек, кәсіпорын қызметінің экономикалық тиімділігі төмендейді.

Мұндай стратегия кәсіпорындардың қол жеткізген табыстылық деңгейін сақтап қалуға және қолайлы нарықтық жағдайларда бұл көрсеткішті барынша арттыруға мүмкіндіктер береді.

Бүгінгі нарықтық шаруашылықта кәсіпорындар шығындарды басқару әдістеріне көп көңіл бөлуде. Осындай әдістердің әлемдік және отандық тәжірибеде кеңінен қолданылатыны – басқарушылық есеп. Мұнда кәсіпорынның болашақ табысы және ақша ағындары қарастырылады.



2- суретте негізгі бюджетті құрудың жалпылама үлгісі берілген.

Табыстылық пен рентабельділіктің көрсеткіштеріне оңтайлы қосымша ретінде өнімнің өзіндік құнын төмендетудің нәтижесінде алынған табыстың артуының салмақ үлесін де қарастыруға болады. Мұндай қосымша кәсіпорынның бастапқы буынын (кәсіпорын басшылығын) еңбек өнімділігін арттыруға, шикізат көздерін, материалдарды, электрлік және энергетикалық ресурстарды төмендетуге, негізгі құралдарды және өндірістік қуаттарды барынша тиімді қолдануға, нәтижесінде жалпы өнімнің өзіндік құнын төмендетуге итермелеген болар еді. Бұл өндіріс көлемін арттыруға, нәтижесінде кәсіпорынның табыстылығын арттыруға септігін тигізеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Ералы А.Қ., Қабылбеков М.Г. Кәсіпорын экономикасы, ҚазҰТУ, 2004 – 95б.
2. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансового положения предприятия – Алматы «Каржи-Каржат», 2002. – 294с.

УДК 332.871.3

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КООПЕРАТИВОВ

РИДЕЛЬ Т.В.,

Ст. преподаватель,

ЧОУ ВО Центросоюза РФ Сибирский университет потребительской кооперации

БУКРЕЕВА А.Д.,

Студент,

ЧОУ ВО Центросоюза РФ Сибирский университет потребительской кооперации

Жилищная система в Российской Федерации ежегодно пересматривает приоритеты в развитии, согласно которым наиболее высоким преимуществом обладают следующие стратегические параметры:

- Ввод жилья в эксплуатацию. Проблема остается достаточно острой, поскольку ежегодный опрос населения относительно потребности в жилье показывает долю объемом 50%, ежегодное снижение которой не столь очевидно на фоне роста численности населения;

- Доступность жилья. Ключевым фактором доступности является стоимость, рост которой за последние восемь лет колеблется от +0,5% до 10% в зависимости от типа жилья, размера площади, а так же региональной принадлежности;

- Инфраструктура и окружающая среда. Большая часть жилых комплексов носят спонтанный характер в местах с недостаточно развитой инфраструктурой или, напротив, перенасыщенной концентрацией транспортных сетей, что делает жилье в таких районах наименее привлекательным.

Наиболее приоритетными направлениями для развития среди коммерческих компаний по строительству жилья, является строительство жилых комплексов с собственной инфраструктурой, в которую входят социально-необходимые объекты, такие как: школы, детские сады, магазины повседневного спроса, а также семейные предприятия, главный ассортимент которых представлен товарами бытового назначения. Как правило, жилые комплексы располагаются вдалеке от основной инфраструктуры, главное связующее звено с которой в виде транспортной сети, зачастую, не бывает достаточно развито и доступно.

В дальнейшем затруднения со стороны потребителей, связанных с приобретением жилья могут быть связаны с изменением в работе застройщиков с покупателями строящихся квартир, что приведет к неизбежному росту стоимости, поскольку застройщики, таким образом, лишаются части денежных средств, поступающих в виде долевых взносов от покупателей. Ухудшение социально-экономических условий негативным образом сказываются на возможностях строительных компаний, часть которых не успевает вводить в эксплуатацию жилые помещения годами, провоцируя таким образом конфликты регионального масштаба.

Тенденции градостроительной деятельности в России сосредоточены главным образом на переоценке стимулов в виде государственной поддержки. До 1990-х годов государственная поддержка строительства жилья имела финансовый характер, кроме того, разрешение на создание ЖСК в 1960-х годах сопровождалось и другими видами льгот для тех, кто вступал в аналогичные жилищно-строительные кооперативы. Однако существенный недостаток ЖСК заключался в ограниченной доступности: очередь на приобретение кооперативных квартир могла измеряться в ожидании от нескольких месяцев до десятка лет.

В настоящее время рынок жилищно-строительных кооперативов вытеснен компаниями, приобретение квартир у которых (на стадии от архитектурных расчетов до фактически готовых жилых помещений) на долевых условиях является более надежным, что связано со стремлением к усилению правовых норм в отношении тех, кто приобретает жилую собственность. Новое законодательство призвано обеспечить:

- трансформацию рынка от различных организационно-правовых форм к единой классификации;

- присутствие на рынке только компаний, опыт которых присутствует как в роли непосредственного застройщика, так и в роли генерального заказчика или технического подрядчика, что позволит ввести на рынок проверенные, опытные и ответственные компании;

- верификация сопутствующей документации на разрешение данного вида деятельности (сертификаты, разрешения, декларации), а также отсутствие обязательств по кредитам и займам, что может свидетельствовать о недобросовестности застройщика;

- контроль денежных транзакций по банковским счетам застройщика и информационная открытость «строительной кампании».

Объемы жилищного строительства показывают рост практически в 25% на начало 2018г. в сравнении с предыдущими периодами 2015-2017 г., однако, значительная доля этих объемов приходится на застройку в Московской, Санкт-Петербургской областях, Краснодарском крае, в то же время показатель в Новосибирской области ниже в два раза (около 2,7%).

Компании, занимающие сектор жилищного строительства, имеют определенный рейтинг надежности, в котором также могут отображаться данные о финансовом состоянии компании: размеры займов, инвестиций, количество введенной жилой площади в эксплуатацию. Впоследствии, процесс передачи жилья собственникам также сопровождался передачей прав собственности в «руки» управляющих компаний, деятельность которых сосредоточена на управлении и консолидации интересов собственников жилых помещений. Фонд денежных средств, формируемый в процессе осуществления основной деятельности, согласно законодательству, должен максимизировать так называемую «прозрачность» о движении этих средств: сведения о расходах, поступлениях, целевом назначении.

В современных условиях отношение к жилищно-строительным кооперативам характеризуется стадией спада, поскольку привлечение денежных средств в достаточном объеме для совершения деятельности по строительству жилой недвижимости, считается проблематичным. Главный акцент, выявляющий определенный ряд проблем, связанных с созданием ЖСК, заключается в существовании устава, исполнение которого – обязанность всех вступающих в ЖСК. Таким образом, формируются риски для всех участников ЖСК в виде: отсутствие достаточного контроля на деятельностью ЖСК, управление которым сосредоточено в функциях комиссии; нарушение сроков строительства, связанное с недостаточным финансированием со стороны «вкладчиков»; проблемы с получением строительной документации.

Коммерциализация сектора жилищного строительства базируется на принципах контроля и доступности, координатором которой выступают государственные надзорные и контролирующие комиссии, в то время как ЖСК, не смотря на контроль со стороны государства, осуществляет самостоятельный контроль и обладает самостоятельной ответственностью.

Стремление к координации и кооперированию интересов, по сути, должно быть определяющим фактором при создании ЖСК, стратегия которого базируется на доступности и возможности приобретения жилья без дополнительных угроз извне. Однако наличие недобросовестных участников среди управленцев ЖСК отражается на возможности населения обладать приобретением в виде жилой площади.

При условии успешного создания и функционирования ЖСК может возникнуть дополнительный ряд проблем, связанный с образованием и управлением фонда денежных средств. Для анализа данной проблемы были исследованы некоторые ЖСК Новосибирской области, образованные в 1980-х годах. Данные кооперативы обладают всеми правами и обязанностями, формируемыми законодательством. На данный момент каждый из жилищно-строительных кооперативов имеет доходы от совершения предпринимательской деятельности, целевой расход которых определяется согласно статье планируемых затрат, ежегодно утверждаемых общим собранием правления ЖСК.

Расходы, согласно плану затрат, документально всегда совпадают с доходами от предпринимательской деятельности ЖСК, однако, целевое расходование средств, зачастую, не равняется объемам работ, которые необходимо провести в рамках уставных задач, к которым относятся:

- благоустройство придомовой территории;
- контроль над состоянием жилищного фонда и его обслуживание (благоустройство и ремонтные работы).

Так, при благоустройстве территории чаще всего выделяются суммы от двух и более раз превышающие реальную стоимость материалов и услуг, что связано с такими факторами, как:

- недобросовестность и безответственность со стороны правления ЖСК, связанные с нарушением законодательства, при котором излишек денежных средств делится между участниками незаконных действий;

- недобросовестность и безответственность со стороны нанимаемых компаний, прайс которых существенно превышает среднерыночные значения, однако, со стороны правления ЖСК отсутствует контроль над данной ситуацией.

Социальная составляющая данной проблемы состоит в том, что состав ЖСК не обладает достаточной компетентностью касательно ведения деятельности, не смотря на то, что избирается ключевым большинством, мотивированным в компетентном управлении. Возникающая заинтересованность и ситуация в целом позволяют сделать вывод о сложившейся ситуации, когда управление ЖСК лишается объективности в силу своей тесной принадлежности к составу и жильцам.

Кроме того, большая часть тех, кто состоит в ЖСК не могут должным образом оценивать нужность и реалии предпринимательской активности, которая не смотря на приносимый для ЖСК доход, может оказаться профанацией или актом договоренности.

При современном стремлении рынка к открытости и эффективности, ЖСК теряют свою актуальность. Однако, ряд преимуществ, которыми обладает ЖСК при определенной трансформации, может быть успешно реализован в будущем, как основная форма объединений для решения проблем, возникающих при планировании и осуществлении жилищного строительства. В качестве предложенных направлений трансформации могут быть использованы следующие:

- усиление контроля над деятельностью ЖСК со стороны государства, включая разработку единых уставов для всех ЖСК;
- ограничение предпринимательской деятельности ЖСК, связанной с выбором ключевых видов деятельности: возможных, ключевых, рекомендованных или запрещенных;
- присутствие элемента независимого контроля и оценки со стороны других ЖСК, заинтересованность которых определяется добровольным контролем аналогичных участников рынка;
- усиление контроля над отчетностью ЖСК о расходовании средств на благоустройство территории, ремонт и обслуживание жилищного фонда.

Список литературы

1. Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 04.06.2018)
2. Гареев И.Ф., Проблемы реализации социально-экономического потенциала ЖСК в регионе // Российское предпринимательство. №23-221. 2012. С. 158-163.
3. Масленникова Л.В., Морозова А.С., Отдельные вопросы правового регулирования защиты прав членов жилищно-строительных кооперативов // Журнал Кубанского государственного аграрного университета. №112-08. 2015. С. 1-17.
4. Кульков А.А., Проблемы и перспективы развития жилищного строительства в Российской Федерации // Российское предпринимательство. №23-245. 2013. С. 169-175.
5. Л.Ю. Грудцына, Е.С. Филиппова, Жилищные кооперативы – правовые основы деятельности. Эксмо, 2006. 224 с.

УДК 334

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ

РОМАНОВА М.М.

К.э.н., доцент,
РЭУ им. Г.В.Плеханова

МАКАРЕНКО Ю.Д.

Директор
Топоривской общеобразовательной школы

Темпы роста производства услуг значительно опережают темпы роста материального производства в современной экономике. Изменения, происходящие в мировом сервисном секторе настолько существенны, что современную экономику определяют, как «сервисную», или «экономику услуг». Сфера услуг является одним из важнейших составляющих ВВП, поэтому многие страны ориентируют свою экономику именно на развитие данного сектора. К странам-лидерам, доля доходов от сферы услуг, которых в 2016 г. превысила 3/4 ВВП, относятся: Люксембург (85%), Франция (77%), США (76%), Бельгия (75%), Великобритания (75%). По международным статистическим данным свыше 40% иностранных инвестиций вкладываются в развитие услуг. Всё вышеперечисленное подтверждает актуальность и видение перспективы развития сервисной экономики.

Рост значимости услуг связан с меняющимися потребностями человека, усложнением технологий, изменением структуры производства, ростом жизненного уровня населения и его социальной активности, повышением образовательного и культурного уровня человека, глобализацией бизнеса.

Если раньше степень развития сферы услуг зависела от успехов материального производства, то теперь, наоборот, оно зависит от развития сервиса. Так, выпуск нового вида товара требует предварительных маркетинговых исследований и рекламной компании. Изобретение новых, наукоемких товаров невозможно без участия научных работников и подготовки высококвалифицированных специалистов.

Формирование экономики услуг — процесс, характерный для всех стран, и во многом зависит от внутренних предпосылок и уровня экономического развития [2]. В слабо развитых странах, экономическая деятельность сводится преимущественно к добыче природных ресурсов или производству продукции. Чем выше уровень развития страны и производительности труда, тем выше роль производства нематериальных (неосязаемых) услуг. Лидером в производстве услуг является США, на их долю приходится более 1/3

мирового производства. Далее идет Великобритания и Япония с несколько большим отставанием следуют Франция, Канада, Италия, Германия.

Уровень развития сферы услуг в разных странах различается, поэтому учёные делят страны на четыре группы [5]. К первой группе относятся страны с наивысшей долей доходов от сферы услуг, более 70%. К ним относят самые развитые страны, такие как США, Франция, Великобритания, Нидерланды, Япония, и т.д. Доля доходов от сферы услуг у второй группы составляет 65 – 70% от общего ВВП страны. К данной группе можно отнести Финляндию, Испанию, Австрию, Италию. В третьей группе доля доходов от сферы услуг более 50%. К этим странам относят Норвегию, Колумбию, Чили, Марокко и т.д. К четвертой группе относятся страны с долей доходов от сферы услуг 50%. Это страны третьего мира, но и в них прослеживается тенденция увеличения сектора услуг в национальной экономике.

Сфера услуг занимает все более устойчивые позиции в мировой экономике и с ней связаны практически все виды деятельности [3]. Услуги оказывают как традиционно сервисные предприятия, так и промышленные предприятия, осуществляющие гарантийное и пост гарантийное обслуживание производимого продукта, транспортные услуги, информационную поддержку и т.п. Сфера услуг рассматривается уже не как единая отрасль, а как масштабный сектор экономики, обладающий разветвленной и сложной структурой [6]. Для многих стран характерны тенденции развития услуг: увеличения объемов производства услуг, возрастание доходов от сервисной деятельности, рост занятости в этой сфере, обострение конкуренции, увеличение экспорта и импорта услуг, появление новых видов услуг. На экономику сферы услуг благоприятно влияют социальные изменения: рост доходов и мобильности населения, трансформации стиля жизни, повышении культурно-образовательного уровня.

Современная Россия по степени развития сферы услуг занимает промежуточное положение между развитыми и развивающимися странами. С одной стороны, в популярных городах (Москва, Санкт-Петербург, Казань) наблюдается стремительное приближение к западным стандартам развития сервиса. С другой стороны, в российской «глубинке» сфера услуг развивается в формах, более близких к странам «третьего мира» – (неформальная организация бизнеса, широкое использование малоквалифицированного труда, нехватка наукоемких услуг). Согласно данным статистики, наблюдается небольшой рост объема платных услуг в России (табл.1):

Таблица 1- Показатели платных услуг

	2005	2010	2014	2015	2016	2017
Объем платных услуг населению, млн.руб.	2271733	4943482	7467521	8050808	8636277	9211441
Объем платных услуг, на душу населения, руб.	15829	34606	51116	54990	58881	62730
Примечание – Составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики [8]						

Согласно данным табл.1 можно отметить, что в 2017 году незначительно увеличился как объём предоставления платных услуг населению (+6,7%), так и объём услуг на душу населения (+6,5%) по сравнению с 2016 годом.

В структуре платных услуг населению на первом месте находятся услуги, удовлетворяющие первичные потребности человека - коммунальные услуги, транспортные услуги, услуги связи и бытовые услуги, соответственно (рис.1).



Примечание – Составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики [9]

Рис. 1 Структура платных услуг населению

Анализ данных позволяет сделать вывод, что по сравнению с предыдущими годами структура платных услуг населению существенно не изменилась, как и процентное соотношение. Так, в 2017 году физический объем валовой добавленной стоимости по некоторым видам услуг (почтовые и телекоммуникационные, санаторно-курортного лечения) в России продолжал падать; по другим видам услуг наблюдаются небольшие тенденции роста (транспорт и связь, гостиницы и рестораны, образование, финансовая деятельность, операции с недвижимостью). Рассматривая российский сектор услуг, можно заметить, что объем потребляемых услуг невысок по сравнению с развитыми странами и не соответствуют требованиям цифровой экономики. Финансовый и политический кризис 2014-2015 гг., санкции показали структурную диспропорцию экономики России, перекос и зависимость от сырьевого сектора и импорта [7].

Среди значительных проблем российской сферы услуг, на наш взгляд, – неразвитость малого и среднего бизнеса. Наблюдается устойчивая тенденция сокращения сервисных предприятий, нет четких гарантий неприкосновенности частной собственности, высокий уровень бюрократии, отсутствие приемлемых и долгосрочных правил ведения бизнеса, клановые или статусные отношения в российском бизнесе. Разработанный национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», разработанный Министерством экономического развития включает ряд мер по развитию и популяризации бизнеса в РФ. От мер поддержки бизнеса на каждом этапе, начиная с идеи и заканчивая льготным кредитованием, выходом на рынок экспорта и прочие стимулы. Кроме этого, предлагаются следующие меры поддержки:

– освобождение пенсионеров-индивидуальных предпринимателей от уплаты взносов в ПФР, начиная с 1 июля 2019 года;

- стимулирование наращивать закупки госкомпаний у малого бизнеса: до конца 2020 года они должны нарастить портфель закупок до 18% (в настоящее время - 15%).

Также серьезная проблема – несоответствие российского сектора услуг непосредственно потребностям экономики страны. При этом в некоторых отраслях это несоответствие только растёт, так, частично решается вопрос неразвитости транспортной инфраструктуры. Многие отмечают кризис в науке, образовании и здравоохранении. Серьезной проблемой становится и дефицит рабочей силы, особенно в отношении высококвалифицированных кадров. Решение состоит в переходе отраслей на новый уровень качества.

Есть проблемы и в российской микросреде. Высокая монополизация, административный нажим, низкое качество менеджмента на уровне организаций. Перспективы российской сферы услуг в посткризисный период выглядят довольно проблематично. Кризис представил нам минусы сырьевой специализации и необходимость диверсификации экономики за счет расширения обрабатывающей промышленности и сферы услуг. Необходимо развитие транспортной системы, наукоёмких отраслей. В этом плане перспективны туризм, услуги космических запусков и др.

В положительных условиях и стимулах для развития нуждаются почти все отрасли услуг, так как страна продолжает отставать от международного уровня по обеспеченности населения предприятиями торговли, в особенности современных форматов, бытового сервиса, учреждений культуры. Но перераспределение ресурсов в эти отрасли даст ожидаемый эффект только при условии их существенного обновления с учетом передового зарубежного опыта.

В осуществлении стратегии перехода к сервисной экономике решающая роль принадлежит государству. Помимо общих мер по оздоровлению бизнес-среды нужно расширить государственную поддержку и стимулирование по отраслям услуг. Без существенного роста масштабов государственного финансирования весьма призрачны перспективы реформирования и развития цифровой экономики, социальных услуг и науки, решение проблем транспортной инфраструктуры и связи.

Литература:

1. Астафьева О.А. О конкурентоспособности и конкурентных преимуществах предприятий сферы услуг // *European Social Science Journal*. 2011. № 7 (10). С. 366-370.

2. Kovalchuk A.P. *ECONOMY* // Бизнес. 2012. Т. 4. № 15. С. 53.

3. Михайленко А.В., Рубан Д.А. Экосистемные услуги: современные теоретические представления и практическое значение. В сборнике: Экологические проблемы. Взгляд в будущее Сборник трудов VIII Международной научно-практической конференции, 2017. С. 308-311.

4. Организация производства / Леонтьева Л.С., Кузнецов В.И., Орехов С.А., Карманов М.В., Коротков А.В., Киселева И.А., Архипова М.Ю., Архипов К.В., Романова М.М., Клочкова Е.Н., Воронов А.С. Учебник и практикум для СПО. М.: Издательство Юрайт, 2017. – 305 с.

5. Орехов С.А., Адонин А.С., Коротков А.В., Кузьмина А.А., Максимова Т.П., Романова М.М., Леонтьева Л.С., Мотова М.А. Проблемы трансформации современной российской экономики: теория и практика организации и обеспечения управления/ Коллективная монография / РАЕН, МЭСИ, кафедра общего менеджмента и предпринимательства. М, 2012.

6. Орлова Л.Н. Нематериальные факторы устойчивого развития экономических систем // Транспортное дело России. 2013. № 5. С. 157-159.

7. Романова М.М. Факторы, определяющие роль и значение услуг в современном обществе: Устойчивое развитие российской экономики. Международная научно-практическая конференция: сборник статей. – Москва: МЭСИ, 2015. - с. 78- 81 (210 с.)

8. Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1260453359625

9. Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1260453359625

УДК 339.166

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

СЕВОСТЬЯНОВА О.Г.,

старший преподаватель

кафедры экономики Сибирского университета потребительской кооперации

Конкурентоспособность и проблемы, связанные с ее укреплением сегодня продвигаются в ранге национальных идей. Важным вопросом является не только повышение конкурентоспособности товаров и услуг, отдельных субъектов, отраслей и экономики в целом. Конкурентоспособность является важнейшим фактором, определяющим эффективность экономики и устойчивость развития общества.

Следовательно, дефиниция «конкурентоспособность» в современной рыночной экономике играет ключевую роль. В современное время опубликовано множество научных исследований по проблемам конкурентоспособности и управлению ею. Многообразие публикаций отражает объективную сложность и актуальность предмета научного исследования.

И.П. Фаминский [1] отмечает, что сегодня подходы к определению дефиниции «конкурентоспособность» отличаются своей разноплановостью, что затрудняет определение конкурентоспособности как экономической категории:

- многовариантность, о чем свидетельствуют, что большинство авторов представляют конкурентоспособность как совокупность технических характеристик товара, компании или отрасли;

- относительность, демонстрирующая факт конкурентоспособности товара (фирмы) одним рынком и абсолютной его неконкурентоспособности на другом;

- разнообразие приемов к оценке и анализу конкурентоспособности на различных ее уровнях: продукции, фирмы, отрасли и, наконец, на уровне национальной экономики в целом.

Конкурентоспособность - это важная рыночная категория, отражающая одно из важнейших свойств рынка - его конкурентность.

В экономической литературе достаточно часто конкурентоспособность рассматривается как многоплановая экономическая категория, которую можно представить на нескольких уровнях (рис. 1):

- конкурентоспособность товара (индивидуальный уровень);

- конкурентоспособность фирмы (микроуровень);

- конкурентоспособность отрасли (мезоуровень);

- конкурентоспособность национальной экономики в целом (макроуровень).



Рис. 1. Уровни конкурентоспособности

Ядром конкурентоспособности является реализация возможности страной, отраслями, фирмами превосходства своих конкурентов по укреплению рыночных позиций, достижению стратегических целей и получению доходов. Рассмотренные уровни конкурентоспособности демонстрируют тесную взаимосвязь, дополняя друг друга.

Особую актуальность в настоящее время категория «конкурентоспособность» приобретает для предприятий сферы услуг розничной торговли.

В современных условиях торговые предприятия усиливают борьбу за покупателя, гонка за лидерство достигает максимальных оборотов [2]. Наблюдается усиление концентрации торговли, розничные цены на товары фиксируются, уровень доходности от торговых операций постоянно снижается. Рынок испытывает перенасыщение, происходит сегментирование. Возрастает значение конкурентных стратегий, создаются благоприятные условия для развития новых форматов торговли. Повышение концентрации ведет к росту объемов финансирования компаний для целей изучения меняющихся запросов потребителя, ритейлеры начинают войну за лояльность потребителя. Возрастающая конкуренция снижает доходность торговых операций, компании вынуждены оптимизировать ассортимент и повышать эффективность логистики. 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.

Проблема завоевания и укрепления конкурентных преимуществ, то есть обеспечения конкурентоспособности торгового предприятия, выходит на первый план и становится важнейшей стратегической задачей.

По мнению автора исследования при рассмотрении дефиниции «конкурентоспособность предприятия сферы услуг розничной торговли» необходимо учитывать специфические особенности данной сферы.

В соответствии с [3] под «предприятием сферы услуг розничной торговли понимается торговая единица, размещенная на определенной территории (сети интернет) с целью продажи товаров и обслуживания покупателей. Услуга розничной торговли – это результат непосредственного взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при приобретении товаров по договору купли-продажи». В розничной торговле происходит завершение процесса обращения, так как товары переходят в собственность потребителя, выходя из сферы обращения, потребляются или образуют потребительский фонд.

Услуга розничной торговли является комплексной и состоит из отдельных видов услуг, которые в процессе деятельности объединяются в следующие группы:

1) реализация товаров; формирование ассортимента, приемка товаров, обеспечение хранения, предпродажная подготовка, выкладка товаров, предложение товаров покупателю, расчет с покупателем, отпуск товара;

2) оказание помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании; прием и исполнение заказов на товары (например, прием и оформление заказов по телефону); организация доставки товаров; реализация товаров в кредит; организация работ по послепродажному обслуживанию (организация работ по установке технически сложных товаров на дому у покупателя, по сборке мебели и др.);

3) информационно-консультационные услуги: предоставление информации о товарах и их изготовителях, об услугах, оказываемых магазином, аудио- и видео средствами; консультации специалистов по товарам; проведение рекламных презентаций товаров (показ товаров, дегустация продуктов питания);

4) создание удобств покупателям; организация и создание мест отдыха; предоставление услуг комнаты матери и ребенка (при наличии комплекса товаров для детей); гарантированное хранение купленных товаров; прием и хранение вещей покупателей; организация питания покупателей; реализация продуктов питания с потреблением на месте; парковка личного транспорта покупателей на автостоянку у магазина.

Структурный анализ услуги розничной торговли представлен в работе Д.А. Карха, который выделяет три подгруппы услуг:

- 1) реализация товаров;
- 2) торговое обслуживание;
- 3) торговый сервис.

Таким образом, Д. А. Карх разграничивает понятия «торговое обслуживание» и «торговый сервис», выделяя последний из состава услуг торгового обслуживания [4]. Под торговым обслуживанием он понимает систему «трудовых, технологических операций, полезных действий и различных усилий, которые осуществляют торговые предприятия потребителю, удовлетворяя его потребности и предоставляя ему предусмотренные блага» [4, с. 16].

Торговое обслуживание включает в себя экономический и социальный аспекты. Экономический аспект торгового обслуживания состоит в ускорении продвижения товара от производителя к потребителю и его доставке в нужное время и в нужное место. Социальный аспект заключается в удовлетворении и формировании потребностей населения, повышении уровня его жизни и лояльности к предприятию и его услугам.

Торговый сервис «определяется как запланированное (или фактически осуществляемое) воздействие на потребителя с целью удовлетворения и формирования спроса на предлагаемые товары и услуги и создание

мотивации для последующих многократных актов покупки товаров и услуг в данном торговом объекте» [4, с. 16].

Исследуя особенности торгового розничного обслуживания, необходимо упомянуть о клиентоориентированности предприятий, предоставляющих розничные услуги населению. Применение принципа клиентоориентированности позволяет привлечь покупателя определенной возрастной категории с конкретными финансовыми возможностями. Действовать вслепую на рынке, предлагая непонятный товар неизвестно кому, сейчас подобно смерти для торгового предприятия.

Реализовать принцип клиентоориентированности на практике позволяет такой репутационный инструмент, как бренд [5]. Следует различать правовой, психологический и экономический подходы к пониманию бренда. С точки зрения потребительской психологии (англ. consumer research) речь идёт о бренде как об информации, сохранённой в памяти потребителей. Иногда считается, что синонимами понятия «бренд» являются характеристики «товарный знак» или «торговая марка», что, по мнению специалистов-патентоведов не вполне корректно. С точки зрения специалистов в области товарных знаков и юристов, специализирующихся в этой области, понятия «бренд» и «брендинг», не правовые понятия, а термины, используемые в потребительской среде для объединения этапов продвижения товаров на рынок. С экономической точки зрения, сила репутации (бренда) – важная составляющая компонента конкурентоспособности предприятия сферы услуг розничной торговли, которую можно оценить при помощи экономических показателей.

Возрастающая роль репутации (бренда) предопределила большой спектр применения его оценочной стоимости в качестве важнейшего из активов компании. Широкое использование оценки стоимости бренда имеет место во взаимоотношениях с инвесторами и кредиторами, при осуществлении сделок слияния и объединения компаний. Определение стоимостных характеристик бренда во времени и пространстве становится ценным источником информации при стратегическом управлении компанией, при лицензировании и франчайзинге, а также при планировании рекламного и маркетингового бюджета.

Возможность управления стоимостью бренда реализуется при построении модели оценки его стоимости, а также прогнозированию денежных потоков, генерируемых брендом в перспективном периоде.

По нашему мнению, конкурентоспособность предприятия сферы услуг розничной торговли представляет собой интегральную характеристику, которая отражает:

- 1) конкурентоспособность финансовых возможностей;
- 2) конкурентоспособность торгового потенциала;
- 3) конкурентоспособность реализуемого товара;
- 4) конкурентоспособность трудового потенциала;
- 5) конкурентоспособность материально-технического потенциала (МТП);
- 6) конкурентоспособность репутации (бренда).

В соответствии с этим предлагается конкретизированная и расширенная дефиниция «конкурентоспособность предприятия сферы услуг розничной торговли» — это интегральная характеристика, отражающая эффективность использования стратегического потенциала предприятий на конкретном сегменте рынка и в конкретный промежуток времени, при условиях непрерывного внедрения инновационных разработок и формирования конкурентной стратегии, которые позволяют достичь превосходства над конкурентами [6].

Составляющие конкурентоспособности предприятия сферы услуг розничной торговли представлены на рисунке 2.

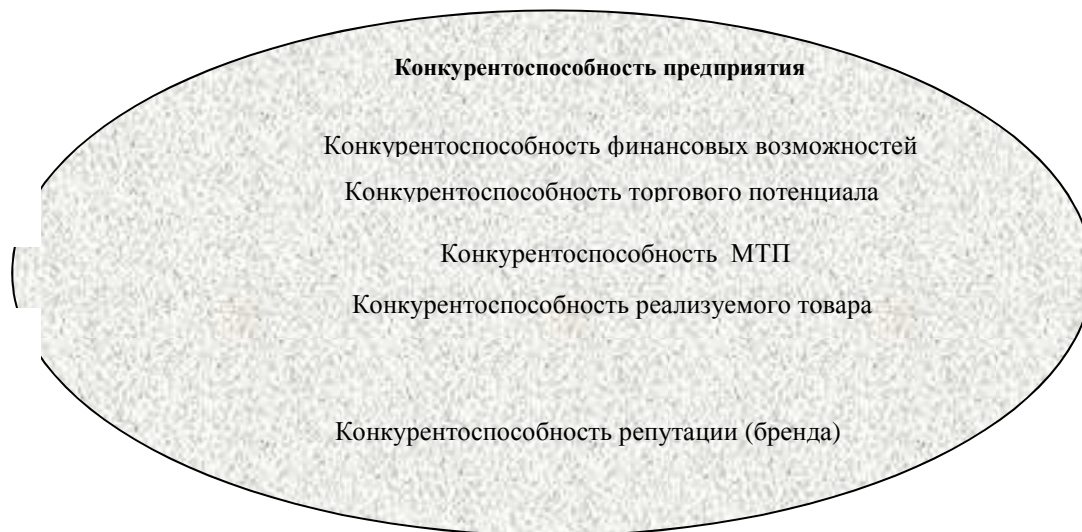


Рис. 2. Составляющие конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли

Особое внимание при изучении конкурентоспособности уделяется оценке и анализу конкурентоспособности товара, услуг и компании в целом. При выборе метода оценки конкурентоспособности компании необходимо учитывать функциональную полноту и достоверность оценки, а также минимизировать количество времени и инструментов для ее определения.

Список литературы:

1. Фаминский И.П. Национальная экономика в условиях глобализации. – М.: Магистр, 2007. – 428 с.
2. Севостьянова О.Г., Капелюк З.А., Попова Н.А. Формирование конкурентной стратегии предприятия сферы торговых розничных услуг: Монография/ О.Г. Севостьянова, З.А. Капелюк, Н.А. Попова. – Новосибирск: СибУПК, 2018. – 163 с.
3. Севостьянова О.Г. Управление конкурентоспособностью торгового предприятия // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - Белгород, 2017. - №4 том 65– С.291-301.
4. Карх Д.А. Экономическая и социальная эффективность услуг розничной торговли: Автореферат дисс. док. экон. наук / Д.А. Карх; спец. 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (сфера услуг). - Екатеринбург, 2010. - 38 с.
5. 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.
6. Севостьянова О.Г. Интегральная оценка конкурентоспособности торгового предприятия.// Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права №4 том 60 – Белгород, БГУ, 2016 – С.284-293.

УДК 378

СОВМЕСТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕКОММЕРЧЕСКИХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

СОЛОВЬЕВА В.И.,

ассистент

Белгородский государственный университет, Россия

Важное назначение функциональности некоммерческих организаций для общества сложно недооценить, так как они своей работой устраняют инертность государственных и муниципальных учреждений, которые обязаны реализовать развитие социальное программы. Общественные движения появлялись тогда, когда было необходимо принять на себя разрешение трудных и злободневных задач, социальных проблем, которые существовали в обществе. В каждой стране, где действует рыночная экономика, ее базовую основу представляют коммерческие организации. Их основное различие с некоммерческими объединениями – цель, для которой они создаются, а именно – для прибыли. В уставе же некоммерческой организации должно всегда обозначено противоположное: организация не ставит целью получение прибыли.

Необходимость исследования деятельности некоммерческих организаций в муниципальном объединении заключается в понимании того, что это не простая общность людей, а юридическое лицо, получившее государственную регистрацию, имеющее устав, руководителя и соответствующее устройство. Важность этого осмысления утверждается в том, что такие организации ведут эпизодическую или постоянную работу, направленную на реализацию поставленных целей.

Некоммерческую особенность образования и рынка образовательных услуг соответственно Закону РФ «Об образовании», Гражданскому Кодексу РФ, а также Закону РФ «О некоммерческих организациях» дает возможность проведения четкого разграничения коммерческих и некоммерческих объединений [2]. По соответствию этим критериям большая часть учебных заведений являются некоммерческими организациями, так как образовательную деятельность они организуют не для получения наибольшей прибыли и ее разделения среди работников учреждения. При этом к некоммерческим относят часть дополнительных образовательных услуг, предоставляемых в государственных и муниципальных учебных учреждениях свыше запланированных учебными программами и Госстандартами; а также платной образовательной деятельностью негосударственного образовательного заведения. Вся прибыль от некоммерческой деятельности учреждения тратится на компенсацию финансовых расходов по обеспечению учебного процесса, в том числе для увеличения затрат по заработной плате [3, С. 23-25].

Образование по своему социально-экономическому содержанию не может полноценно существовать только на коммерческих началах. Это подтверждает мировой и отечественный опыт. Образование находится в бюджетной сфере и из нее финансируется в большинстве стран мира. На вопрос: отчего образование не может является только коммерческим, возможно дать следующий ответ. Различают определенные типы товаров и услуг, которые называют общественными. Их рыночная система, по мнению некоторых американских

ученых, не собираются воспроизводить, потому что их отличия значительно противостоят особенностям товаров и услуг индивидуального использования.

Руководители филиалов и представительств выдвигаются и организуют деятельность согласно требованиям доверенностей, выданных некоммерческой организацией. Филиал и представительство действуют под эгидой открывшей их некоммерческой организации, что должно быть указано в положениях учредительных документов некоммерческой организации, в которую они входят. По заключению учредителей (участников) или органа, делегированного для этого учредительными полномочиями, некоммерческая организация может быть преобразована. Возможная реорганизация может осуществляться через слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование.

Некоммерческая организация может подлежать ликвидации. Это может осуществляться:

- по мнению ее учредителей (участников) или органа, наделенного полномочиями для этого соответствующими документами;
- по заключению суда;
- при признании объединения несостоятельным (банкротом). Подобное обстоятельство распространяется только на фонды и потребительские кооперативы.

Некоммерческие организации создаются для реализации социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, для охраны здоровья граждан, оказания помощи по развитию физической культуры и спорта, для удовлетворения духовных и иных нематериальных запросов, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также при других целях, ориентированных на получение общественных благ [4].

Конечно, некоммерческие организации не определяют своей целью получение прибыли. При этом законодательства некоторых стран, в том числе нашей отечественной, предполагают вероятность извлечения прибыли некоммерческими организациями. Однако, в границах некоммерческого сектора, последнее носит весьма узкий характер. Во-первых, некоммерческая организация имеет право развивать предпринимательство, поскольку это содействует реализации цели, для которой она учреждена; при этом бизнес-деятельность организации должна отвечать подобным целям.

Во-вторых, предполагаемая прибыль целиком используется на организацию главного направления деятельности некоммерческой организации, не имеет права быть распределенной среди ее членов. Например, прибыль организаций здравоохранения применяется на предоставление гражданскому населению новых видов медицинских услуг или увеличение числа и качества услуг уже существующих. Прибыль научных учреждений тратится на реализацию новых перспективных проектов, покупку современного оборудования и технологического сырья. Прибыль организаций и объединений социального направления используется на увеличение видов услуг, предлагаемых их участникам, на усовершенствование материально-технической базы и так далее.

Прибыль от предпринимательского процесса некоммерческих организаций не делится среди учредителей и членов, а целиком инвестируется на дальнейшее развитие фундаментальных социальных областей социума (просвещение, наука, культура, здравоохранение), на реформирование системы социальной охраны граждан [5].

Экономическая теория трактует рынок образовательных услуг как интеллектуально обустроенное пространство, где запросы учащихся и их родителей («покупателей») на услуги образования реализуются учебными учреждениями («продавцами»), рекомендуя им обучение. Совершенствование условий создания современного рынка образовательных услуг способствует более качественному использованию возможностей и поднятию степени итогового результата в системе образования. В современных условиях только небольшое число образовательных учреждений способно существовать в условиях самофинансирования. Поэтому, когда образование финансируется через сбор налогов, используется бесплатно или довольно дешево, даже тогда малообеспеченные граждане имеют возможность иметь прекрасное образование. Это дает предпосылки одинаковых правовых возможностей в обучении, позволяет более планомерно распределять образовательные услуги между всеми людьми, чем это делает свободный, но не предсказуемый рынок.

Образовательные услуги имеют качества внутреннего и внешнего эффектов. Внутренний эффект прослеживается на уровне конкретных граждан, внешний эффект касается всего общества. Так внутренний эффект образования идет к пониманию того, что каждый гражданин, у которого высокие образовательно-профессиональный потенциал и уровень культуры, владеет возможностью получать больший личный доход в сравнении с менее образованными. Внешний эффект проявляется в темпах возрастания производительного труда, подъеме экономики, принятии оптимальных политических и экономических решений и другие. Негативный эффект выражается в перегибах, когда прирост образовательного уровня молодежи приводит к большой миграции сельских жителей в города [6].

Для отраслей образования свойственно использование замкнутого рыночного ценового механизма управления. Когда цены на образовательные услуги устанавливаются в соответствии с законами стоимости на уровне социально-требуемых затрат, они оказываются значительно высокими для большого количества населения. При этом в настоящее время небольшая часть граждан использует такие услуги, чьи дети воспитываются или учатся в престижных оплачиваемых детских садах, школах, лицеях. Некоторые

предприятия вносят плату за обучение своих будущих специалистов в средних специальных и высших учебных заведениях. Конечно, большому числу семей при современном уровне доходов такое обучение нереально. При изменении главного источника финансирования системы образования, даже при росте доходов населения, высокой стоимости оплаты за обучение число предлагаемых образовательных услуг постепенно сократится. Чтобы этого не предполагалось, государство обязано принять на себя груз производства таких услуг. Следовательно, должны разрабатываться условия для поднятия уровня жизни всех слоев населения страны.

Поэтому следует констатировать, что наблюдаются две основные причины, по которым образовательные учреждения в значительной степени остаются в бюджетной некоммерческой сфере:

- во-первых, современные рыночные цены на продукты образования не обеспечивают требования к развитию этой отрасли и запросам общества;

- во-вторых, государственное управление и финансирование образовательных учреждений более соответствует тому социально-экономическому предназначению, которое должно выполнять образование.

Следовательно, по степени реализации экономической реформы поступательно создается рынок образовательных услуг, формирующий область обращения или систему экономических взаимоотношений в структуре купли-продажи образовательных услуг. Для этой разновидности рынка необходимо присутствие трех субъектов: покупателя, продавца, товара или услуги. Данный рынок непосредственно относится к области услуг, тесно взаимосвязан и взаимодействует с иными аспектами рынка: рынками рабочей силы, информации, товаров народного потребления. Основным покупателем (до недавнего времени едва ли не одним) образовательных услуг в России являлось государство. Именно государство оплачивало и продолжает оплачивать «бесплатное обучение» населения нашей страны.

Бесплатность доступности услуг образования населению является специфической формой экономических взаимоотношений производителя и непосредственного потребителя таких услуг. Ее основная ценность состоит в разработке условий для доступности к образованию без отношения к величине индивидуальных и семейных бюджетов. Обеспечить такие условия обязано государство. Оно выдает учебным заведениям заказ на обучение конкретного числа населения; собирает требуемую долю финансовых затрат путем сбора налогов с предприятий и населения, направляет полученные средства в систему образования, чтобы компенсировать ее расходы на предоставляемые бесплатные услуги. Таким образом получается более равномерное направление таких услуг разным социальным группам населения [6].

Рынок услуг образования содержит два взаимодействующих сектора: государственный, негосударственный или частный. Однозначно, что преобладающим сохраняется государственный рынок. Характерная особенность нынешнего реформирования государственного сектора образовательных услуг состоит в том, что с каждым годом появляются и увеличиваются новые платные образовательные услуги. Это расходы на внеплановые платные услуги для некоторых учеников по предметам, не включенным в государственные стандарты; открываются гимназические классы с платой за дополнительные учебные предметы; оплачиваемое обучение студентов в части средних и высших учебных заведениях. Некоторые учебные заведения работают по принципу бесплатно-платного обучения.

Причинами увеличения платности за обучение в государственном образовательном секторе служат:

- уменьшение и задержки финансирования учебных учреждений из государственного бюджета;
- совершенствование и повсеместное внедрение в систему образования рыночных взаимоотношений;
- возрастающее значение образования, а следовательно необходимость детей и их родителей в приобретении полноценного обучения и другие.

В секторе частной составляющей рынка услуг образования, где присутствуют только оплачиваемые услуги негосударственными учебными учреждениями, то данный рынок предполагает в перспективе успешное развитие. Образовательные услуги относят к товарам, стоящим дорого, что определено значительным числом причин. Они производятся в процессе интеллектуальной педагогической деятельности с использованием передового учебно-лабораторного оснащения. В них весьма большая доля статических издержек, особенно стоимость труда. Так, в передовых государствах с развитой рыночной экономикой почти 70% всей суммы расходов на высшее образование отводится на заработную плату. Большие цены на услуги образования в сопоставительной степени связаны с их важностью, новизной. Часть из них обозначены монопольной ценой [7, С.5].

Сегодня существует две разновидности стоимости (тарифов) образовательных услуг. Часть тарифов определяется и изменяется государством для всех учебных заведений за услуги в границах государственных образовательных программ и стандартов. Для образовательных услуг негосударственных образовательных учреждений, преподавателей, занимающихся индивидуальным педагогическим трудом, дополнительное обучение в государственных учреждениях используются плавающие (рыночные) тарифы. Проведем анализ структуры государственного финансирования системы образования. Основные источники финансирования государственной образовательной системы состоят из:

- средств бюджетов различных уровней;
- средств, выделяемых предприятиями и другими учреждениями;
- собственных финансовых средств, заработанных учебными заведениями при разнообразных видах платной образовательной или предпринимательской деятельности.

Финансируются образовательные учреждения из централизованных источников финансирования, перечисляемые органам и учреждениям образования. Они составляют особую часть доходов государственного бюджета трех уровней, которые создаются в основном через сборы прямых и косвенных налогов. На направляемых из федерального бюджета финансовых средствах осуществляется содержание базовых средних и высших профессиональных учебных заведений всероссийского уровня и значительная доля начального профессионального образования. Субъекты федерации, помимо начального профессионального образования, оплачивают из местного бюджета деятельность региональных средних профессиональных учебных заведений, а также интернатных школ. Из региональных бюджетов выделяются финансовые средства для деятельности муниципальных дошкольных заведений, общеобразовательных школ всех видов и внешкольного дополнительного обучения [1].

Следовательно, современный финансовый механизм в системе образования представлен соединением бюджетного финансирования учебных учреждений с совершенствованием платных образовательных услуг, иными средствами самофинансирования. При этом категорически запрещена подмена бюджетных услуг платными, успех достигим только при их рациональном сочетании.

Список литературы:

1. Федеральный закон РФ от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изменениями от 25 декабря 2008 г.).
2. Федеральный закон РФ от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изменениями от 23 июля 2008 г.).
3. Батурин М.В. Юридические аспекты деятельности некоммерческих организаций // Некоммерческие организации в России. – 2003. – № 1. – С. 23-25.
4. Инфраструктура муниципальных образований: учебное пособие / П.В. Кухтин и др.; под ред. П.В. Кухтина. – М.: КНОРУС, 2008. – 208 с.
5. Система муниципального управления: учебник для вузов / В.Б. Зотов и др.; под ред. В.Б. Зотова. – Спб.: Лидер, 2005. – 493 с.
6. Чиков П. Некоммерческий сектор России. Как есть и как должно быть // Российская газета. – 2007. – № 5.
7. Шереги Ф.Э., Абросимова Е.А. Правовые инициативы некоммерческих организаций России. – Москва, 1999. – С. 5.

УДК 30:33:65

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

СОЛОВЬЕВА Л.В.,

д.э.н., профессор

Белгородский университет кооперации, экономики и права, Россия

Чем дальше совершенствуется цивилизация, тем ощутимее вклад науки в ее развитие, тем больше становится зависимость жизни от успеха ученых, глубины их исследований. В наши дни наука изменяется очень стремительно. Объем научных знаний удваивается за довольно короткий срок – восемь лет, 80% практических результатов научных открытий имеют всего двадцатилетнюю давность. Число лиц, связанных с научными исследованиями, постоянно растет – сейчас их в мире уже более 5 миллионов [5]. Научно-технический прогресс дал миру атомную энергию, электронно-вычислительные машины, благодаря науке, человек смог преодолеть земное притяжение и выйти в космос.

Наука постоянно меняет облик нашей планеты. Многие ученые задаются вопросом, каким будет мир в XXI веке, что принесет научно-технический прогресс человечеству. Часто будущее рисуется в печальных тонах: колоссальный рост населения, истощение природных ресурсов – нефти, природного газа, чистой воды, плодородия почв, серьезное нарушение природного равновесия и среды обитания человека. В таких условиях надежды на разрешение этих проблем возлагаются на экономику и науку.

Трудно переоценить ту роль, которую играет наука в устойчивом социально-экономическом развитии любого общества. Именно наука определяет темпы и направленность изменения экономики страны, помогает обозначить приоритеты социальных программ, в значительной степени поддерживает авторитет государства и обеспечивает его конкурентоспособность на международной арене.

Вместе с тем, кризисное состояние науки и, прежде всего, фундаментальной, ее кадровое обеспечение, внушает серьезные опасения за будущее нашей науки. Нельзя считать нормальным то, что ежегодно до 50 тыс. человек покидает науку. Нельзя считать нормальным, когда средний возраст кандидата наук составляет более 50 лет, а доктора наук – 60 лет. Вызывает тревогу и тот факт, когда из 5,2 тыс. человек, принятых на работу в научные организации, в научной сфере остается около 3,5 тыс., что составляет 67%. Особенно

сложное положение, по имеющимся данным, с кадровым потенциалом в научных организациях топливно-энергетического комплекса, металлургии, судостроительной, авиационной и электротехнической промышленности. Среди регионов со значительным старением научных кадров выделяются Москва и Санкт-Петербург. Здесь средний возраст ученых превышает 50 лет, в то же время известно, что абсолютное большинство открытий и значительных научных разработок получено учеными 27-40-летнего возраста.

Массовый отток из научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро и высших учебных заведений молодых квалифицированных работников и опытных научных специалистов приведет к реальной потере преемственности поколений российских ученых и распаду кадрового потенциала науки. Следствием чего может быть утрата интеллектуальной и технологической независимости страны, снижение конкурентоспособности производимой продукции и оказываемых услуг на мировом рынке, снижение рейтинга России. На данную проблему ранее обращали внимание ученые И.А. Александров, Б.А. Борисов, М.В. Бубнов, Д.П. Гронин, С.С. Гаврюшин, Е.В. Грацианский, Г.П. Павлихин, Ю.П. Петров, В.Е. Фортов, Е.Г. Юдин и многие другие [1].

Анализ показывает, что массовый отток молодых ученых из научно-технической сферы и отсутствие притока в нее молодых специалистов связаны, прежде всего, с весьма низким уровнем общей и стартовой заработной платы работников науки по сравнению с другими сферами деятельности, а также с низким престижем науки в обществе и слабой социальной защищенностью ученых. Причин этому можно привести много, но вероятно одна из основных – невостребованность научных разработок, что приводит к ухудшению финансового состояния науки, недостойной оплате труда ученых и нехватке современного оборудования. К сожалению, инвесторы, как зарубежные, так и отечественные, не заинтересованы в долгосрочном вложении финансовых средств в науку и, особенно, в фундаментальную, а государство также не имеет возможности в полной мере финансировать научную деятельность. Нельзя считать нормальным бедственное положение наших ученых. Нельзя не отметить то, что государство стоит в стороне от решения этих проблем. Достаточно сказать, что на государственном уровне был принят целый ряд нормативных правовых документов.

Это, прежде всего Указы Президента Российской Федерации от 1996 г. «Доктрина развития российской науки» и «О государственной поддержке интеграции высшего образования и фундаментальной науки», Постановление Правительства Российской Федерации «О неотложных мерах по усилению государственной поддержки науки в Российской Федерации» (1998 г.) и ряд других отраслевых актов. Действует ряд форм поддержки талантливой научной молодежи и студентов на федеральном, отраслевом и региональном уровнях: государственные стипендии для талантливых молодых ученых, гранды Президента Российской Федерации для молодых докторов наук, методы поощрения научной молодежи в рамках программы поддержки ведущих научных школ, отсрочки от призыва в армию, некоторые льготы по жилью, научно-ориентированная работа со школьниками и молодежью в рамках проектов «Шаг в будущее», ежегодный конкурс на лучшую научную работу студентов в вузах страны, молодежный конкурс-экспертиза РАН на получение грандов для работы над научными проектами по фундаментальным и прикладным НИР, конкурс на соискание премий и медалей РАН для молодых ученых и студентов вузов, работа с научной и студенческой молодежью в рамках президентской программы «Интеграция» и другие. Конечно эти меры дали определенный положительный эффект, но к сожалению, они не могли в полной мере разрешить создавшееся положение.

Вполне очевидна необходимость принятия дополнительных мер по укреплению науки и, прежде всего, ее кадрового потенциала, как на ближайший период, так и на долгосрочную перспективу. Эти меры должны предусматривать:

- сохранение наиболее творческой части научных кадров;
- сокращение ухода из науки молодых талантливых специалистов и ученых;
- обеспечение минимально необходимых потребностей научных комплексов высокотехнологических отраслей промышленности;
- усиление мотивации труда в науке;
- привлечение и закрепление в сферу науки молодых талантливых ученых, крупных специалистов и ряд других.

В дальнейшем целесообразно обеспечить устойчивое развитие и улучшение возрастной структуры научных и научно-педагогических кадров в соответствии с возрастающими воспроизводственными, в том числе новыми структурными потребностями научно-технической сферы и экономики в молодых научных кадрах на основе минимизации их оттока из науки, масштабного привлечения молодых специалистов, роста эффективной занятости в ней молодых ученых. Необходимо сформировать такой кадровый потенциал науки, чтобы он отвечал по количественным параметрам, профессионально-квалификационной и секторной структуре, уровню обновляемости, результативности и конкурентоспособности новым перспективным потребностям общества и государства в условиях перехода российской экономики на преимущественно инновационное направление развития на базе новейшей техники и высоких технологий.

Очевидно, что решение этих целей невозможно без увеличения оплаты труда ученых, повышения престижности научного труда, мотивации труда и создания дополнительных рабочих мест, привлекательных для молодых специалистов и талантливых ученых. Очевидно и то, что без государственной поддержки развития кадрового потенциала науки и высшей школы невозможно привлечь в науку молодые кадры. И это должно быть одним из приоритетных направлений деятельности заинтересованных министерств и ведомств в

интересах обеспечения интеллектуальной, технологической и военной безопасности страны. Решение задач по обновлению и развитию кадрового потенциала, привлечению молодых специалистов в науку, во многом определяется системой приоритетов государственной научно-технической политики. Минтруд России готов разработать совместно с заинтересованными министерствами и ведомствами «Основные направления государственной кадровой политики в научной сфере», включив разработку проблем развития кадрового потенциала науки и высшей школы России в число приоритетных программ.

Для повышения эффективности работы научных кадров необходимо разработать систему оценки (аттестации и сертификации) научных, научно-педагогических и руководящих кадров науки и высшей школы. Это позволит превратить аттестацию в эффективный рычаг повышения качества работы научных кадров и обновления кадрового потенциала науки. Важно понять, что укрепление науки, ее кадрового потенциала – дело всех органов власти, всех ее уровней, должно стать одним из важных направлений общей деятельности государства и общества.

Весьма перспективной для молодежи, но, к сожалению, с трудом осваиваемой специалистами прежних поколений является инновационная сфера, где результат научной деятельности преобразуется в рыночный продукт. Здесь идут сложные процессы разработки нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, защиты интеллектуальной собственности, развития инфраструктуры, реализации инновационных продуктов, формирования условий привлекательности для инвестиций. Ключевой задачей государственной инновационной политики является выбор и осуществление относительно небольшого числа важнейших базовых и критических технологий (как правило, двойного назначения) по производству высококачественной конкурентоспособной на внутреннем и зарубежном рынках наукоемкой продукции, способствующей подъему экономики страны.

Большинство нынешних выпускников высшей школы будут иметь дело с инновационной деятельностью. Кадры для такой деятельности готовят государственные и негосударственные учебные организации. Всем хорошо известны такие формы подготовки специалистов в области инновационного предпринимательства, как система повышения квалификации и переподготовка кадров, целевая подготовка молодых специалистов в вузах, краткосрочные курсы и семинары на базе различных учебных центров, курсов и школ бизнеса, с использованием сертифицированных и авторских учебных программ, элементов модульного, заочного и дистанционного обучения с использованием современных средств связи и передачи информации, глобальных и локальных компьютерных сетей, новейших методов обучения.

Работа в системе подготовки кадров для рыночной экономики представляет собой исключительно широкое поле возможного применения труда молодых ученых и специалистов. Для нее требуется решение целого комплекса непростых задач. Среди них: укрепление учебно-методической и материально-технической базы обучения, создание методологии и освоение практики подготовки преподавательского состава, лицензирование деятельности организаций в сфере образовательных услуг, выпуск и тиражирование книг, монографий, учебно-методических пособий, развитие сети региональных центров подготовки, переподготовки и консалтинга, построение прогнозных моделей спроса на специалистов, работающих в области менеджмента инноваций. По предварительным оценкам критическая масса специалистов такого профиля может в перспективе составить до четверти всего научно-технического состава России [2, С. 175-179].

Современное состояние экономики выдвигает на первый план структурную перестройку производственной сферы. Образовательная система не может не учитывать происходящую трансформацию двух эпох: уходящей «технической» и наступающей «технологической». Разница между ними огромна, поскольку сегодня способ производства становится не менее важным, чем сам продукт. В уходящей схеме допускалось достижение качества продукции «любой ценой». В будущем потребительские качества товара будут определяться его свойствами с экономической, экологической и социальной точек зрения.

Переход к устойчивому развитию потребует формирования системы высшего образования с учетом потребностей общества и рынка, интеграции фундаментальной науки и образования. Процесс интеграции науки и высшей школы идет по ряду ключевых направлений, в том числе:

- проведение совместных научных исследований;
- участие ученых в образовательном процессе;
- формирование и использование в образовательных целях современной информационной базы;
- укрепление научного лабораторно-испытательного потенциала вузов;
- поддержка экспедиционных и полевых исследований, выполняемых научными сотрудниками, преподавателями и студентами с участием ученых академического сектора науки.

В свете указанных задач происходит реформирование высших учебных заведений. На базе ряда классических университетов и ведущих научных организаций академического профиля создаются исследовательские университеты, задача которых – получение новых знаний и подготовка специалистов высшей квалификации для фундаментальной науки. Высшие учебные заведения отраслевого и межотраслевого профиля, научно-исследовательские институты, имеющие экспериментальную базу, становятся основой создания исследовательских технических университетов.

Проблемы экономического кризиса, решаемые в настоящее время в России, касаются, в том числе, неподготовленности российских специалистов и руководителей к деятельности в условиях реализации международных стандартов качества продукции, услуг и технологий, без соблюдения которых невозможно

проникновение на международные рынки, а значит решение проблем устойчивого развития и экономического возрождения. Огромным резервом с этой точки зрения являются возможности, заложенные в ориентации системы «кадры образование» на подготовку специалистов в области менеджмента инноваций, включая освоение таких элементов, как составление бизнес-планов, инновационных программ, овладение правилами и процедурами современных деловых отношений [3, С. 259-263].

Не случайно, что создаваемые образовательные стандарты предусматривают получение будущими инженерами не только знаний основ фундаментальных, общеинженерных и специальных дисциплин, но также свободную ориентацию в современном информационном пространстве. Также умение работать с новейшей исследовательской, измерительной и электронно-вычислительной техникой и оборудованием, освоение законов свободного предпринимательства, правовых и этических норм, регулирующих партнерские отношения и взаимосвязи природы и техносферы. Совершенно новым моментом в образовании и обучении становится вопрос смены поколений техники и технологии, происходящий на фоне смены поколений людей. В связи с этим в учебных процессах не могут не появиться темы социальной проблематики, изучения основ кризисных явлений.

Предполагается, что студенты в равной мере или с незначительными отличиями будут усваивать учебный материал. Однако технологический уровень XXI века представляется настолько технически совершенным и наукоемким, так обострятся условия конкурентной борьбы, что новые специальности, востребованные жизнью, потребуют разработки и осуществления принципиально новых подходов к обучению, выявлению и развитию индивидуальных уникальных способностей обучающихся для новой профессии [4].

В связи с этим есть все основания предполагать существенное развитие персонифицированных программ индивидуальной подготовки особо одаренных молодых людей с соблюдением необходимых в таких случаях процедур предварительного тестирования, отбора в соответствии с требованиями будущих сфер их профессиональных приложений. Дифференцированный подход к обучению давно декларируется, но не получил пока необходимого правового, финансового, методического и организационного оформления. Существование высоко организованной системы образования и эффективное финансирование внедрения университетских научных разработок в производство становится основой эффективного развития мировой экономики и российской в том числе.

Список литературы:

1. Молодые ученые – промышленности, науке, технологиям и профессиональному образованию для устойчивого развития: проблемы и новые решения: избранные доклады и выступления междунар. конф., 13-17 ноября 2000 г. – М.: МЦОС. – 250 с.
2. Ерыгин Ю.В., Зинина О.В. Формы и методы интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему: мировой и российский опыт // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. – 2012. – № 1(41). – С. 175-179.
3. Нурутдинова А.Р., Дмитриева Е.В. Механизм инновационного развития: мировой опыт и перспективы его использования // Инновационная наука. – 2015. – № 9(9). – С. 259-263.
4. Стебеньева Т.В., Лазарева Л.Ю. Анализ зарубежного опыта интеграции науки и производства для развития инновационной деятельности на региональном уровне // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. статей по матер. XI междунар. науч.-практ. конф. Часть II. – М., 2012.
5. Мировой атлас данных [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://knoema.ru/atlas/topics/> (дата обращения: 01.08.2018).

УДК 331(57)

МОЛОДЁЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА В ЕВРОСОЮЗЕ

СОЛОВЬЁВА В.Н.

к.э.н., доцент

Сибирский университет потребительской кооперации

Безработица - важнейший фактор, влияющий на экономическое развитие любой страны. Безработица среди молодёжи (рабочая силы страны в возрасте от 15 до 24 лет) часто рассматривается отдельно от старших возрастных групп, поскольку её показатели обычно выше.

В условиях рецессии и кризиса в поисках новой работы оказываются и квалифицированные специалисты, имеющие большой опыт, и молодые выпускники, изо всех сил пытающиеся найти первые рабочие места. По прогнозам специалистов предполагается дальнейший рост числа безработных во всем мире, который связан не только с экономическим кризисом, но и промышленной автоматизацией процессов, ранее выполнявшихся рабочими, а также ростом численности населения.

Безработица - макроэкономический показатель. Если рассматривать проблему превышения уровня безработицы среди молодёжи над безработицей взрослого населения со стороны спроса, то можно утверждать следующее:

- во-первых, фирмы в сложных финансовых ситуациях, как правило, увольняют молодых людей, особенно в тех случаях, когда предусмотренные законом выплаты по увольнению в значительной степени зависят от квалификации и стажа работы;

- во-вторых, молодёжь часто оказывается в «ловушке опыта», в соответствии с которой работодатели требуют опытных работников, и молодые люди рассматриваются в качестве претендентов на должность в последнюю очередь из-за отсутствия собственного опыта.

Если рассматривать эту проблему со стороны предложения, то среди молодёжи более высокая текучесть кадров, поскольку их первоначальные рабочие места могут не соответствовать их предпочтениям и навыкам. Кроме того, определенное время финансовая помощь родителей дает возможность молодым людям не работать [1].

В Европейском союзе (ЕС) и Еврозоне рост безработицы, связанной с экономическим кризисом, вызвавшим банкротство и финансовые проблемы для многих работодателей, наблюдался с 2008 года. Это привело к значительному сокращению числа рабочих мест и, как следствие, росту уровня безработицы.

В европейских странах существуют значительные структурные различия в участии молодёжи на рынке труда. Причина этого заключается в сочетании институциональных факторов (например, формальных программ ученичества), культурных детерминант, наличия рынка труда для студентов, роли профессиональной подготовки и т.д. Важную роль играет также разница в национальных системах образования и обучения.

В зависимости от уровня безработицы молодёжи в ЕС выделяют 3 группы стран.

I группа - страны с уровнем безработицы ниже 20% (**Австрия, Германия, Нидерланды и Швейцария**). Относительный успех стран основан на эффективном использовании так называемой «двойной системы» (обучение без отрыва от производства в сочетании с формальным профессиональным обучением) и укреплении перехода «предварительного ученичества» или систем «третьего пути», предназначенных для учащихся с ограниченными возможностями.

II группа - страны с уровнем безработицы от 20% до 30%. (**Франция, Швеция и Великобритания** и некоторые восточные страны). Осуществляется строгая защита занятости и минимальная заработная плата (во Франции и Швеции), а также частично дисфункциональная система образования (во Франции, Швеции и Великобритании).

III группа - страны с самым высоким уровнем безработицы (свыше 30%) и сильнее всего пострадавшие от кризиса: **Греция, Италия, Португалия и Испания**.

Согласно данным Евростата, наблюдается снижение числа молодых европейцев в возрасте от 15 до 29 лет с 96,6 млн. чел. (19,6% от общей численности населения) в 2016 г. до 88,6 млн. чел. (17,4%) в 2018 г. [2]. Уровень безработицы в ЕС среди молодых людей в возрасте до 25 лет сохраняется очень высоким. Средний уровень безработицы среди молодежи в ЕС27 (15-24 года) составляет около 23%, что примерно в два раза превышает уровень безработицы среди населения в возрасте 25- 54 лет [3]. Уровень безработицы среди молодёжи в ЕС по состоянию на май 2018 года представлен на рис. 1.

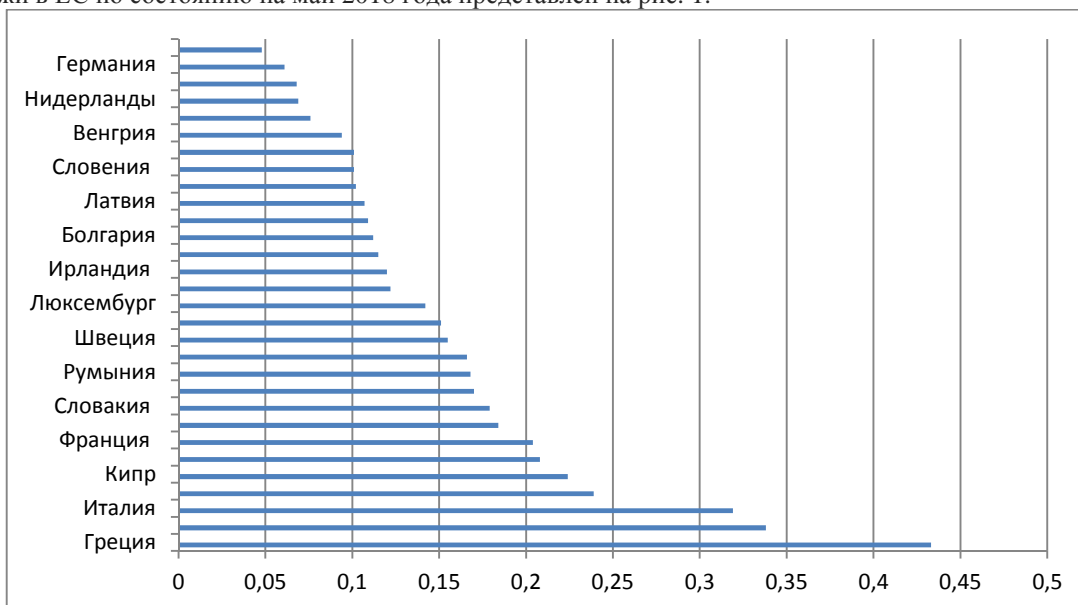


Рисунок - Уровень безработицы среди молодежи в Европе (государства-члены ЕС) по состоянию на май 2018 года (с учетом сезонных колебаний)

В Евросоюзе мае 2018 г. зарегистрировано 3,37 млн безработных молодых людей, из которых 2,4 млн чел. - в Еврозоне. По сравнению с 2017 г. годом число безработных среди молодежи сократилось на 519 тыс. чел. человек в Евросоюзе и на 353 тыс. чел. в Еврозоне.

Уровень безработицы среди молодёжи в мае 2018 г. составлял 15,1% в Евросоюзе и 16,8% в еврозоне по сравнению с 17,2% и 19,3% соответственно в мае 2017 г. Самые низкие показатели в 2018 г. наблюдались на Мальте (4,8%), Германии (6,1%), Эстонии (6,8%) и Нидерландах (6,9%), а самые высокие показатели были зарегистрированы в Греции (43,2% в марте 2018 года), Испании (33,8%) и Италии (31,9%) [3].

Следует отметить, что безработица среди молодёжи - это не недавнее явление. Большинство европейских стран сталкиваются с трудностями в интеграции молодежи на рынок труда в течение многих лет, а уровень безработицы в этой группе населения обычно выше, чем уровень безработицы среди взрослых.

Основные проблемы безработицы молодёжи в ЕС:

1. Высокие темпы роста на рынках труда числа молодых людей, не занятых обучением и не имеющих работы. В Италии их доля колеблется от 15% до 20% с 2000 г., в последние годы этого уровня достигли Греция и Испания.

2. В некоторых странах ЕС, особенно в Южной Европе, значительная часть молодых рабочих трудится по временным контрактам, которые не связаны с обучением и требуют очень длительных периодов для перехода на постоянные должности. Таким образом, молодые люди исключены из долгосрочных инвестиций в обучение и на них сильнее отражаются циклические колебания экономики.

3. Соотношение уровней безработицы среди молодых европейцев и взрослых заметно варьируется по всей Европе, а это значит, что национальные экономические и политические структуры не полностью используют свои возможности в решении этой проблемы.

Необходимо создание условий для трудоустройства молодых людей - после окончания школы и профессиональных учебных заведений они не должны находиться в условиях бесконечных поисков работы, неоплачиваемых стажировок и непостоянных рабочих мест.

Программа занятости молодёжи МОТ (YEP) оказывает помощь странам в разработке согласованных и скоординированных действий, включающих:

- сбор данных о характере и размерах занятости молодёжи, безработицы и неполной занятости;
- анализ эффективности страновой политики и программ в области занятости молодёжи;
- консультирование и техническую помощь в разработке и осуществлении национальных программ занятости молодёжи;
- информационно-пропагандистскую деятельность и повышение осведомленности о достойном труде для молодёжи;
- стратегические партнерские отношения в области занятости молодёжи ООН и других международных учреждений, сотрудничество между частным и государственным секторами на международном, региональном и национальном уровнях [4].

В настоящее время одной из наиболее целостных моделей в этой сфере является молодежная политика ЕС. Она во многом определяет направление развития национальной молодежной политики в большинстве входящих в нее стран.

Принятая в 2009 г. Молодежная стратегия ЕС на 2010-2018 гг. определила две главные цели: обеспечить большие и равные возможности для молодёжи в области образования и на рынке труда и содействовать активному гражданству, социальной интеграции.

Открытый метод координации действий всех стран ЕС поддерживает реализацию стратегии, которая создаёт благоприятные условия для развития, повышения потенциала, работы и активного участия молодых людей в жизни общества.

Снижение безработицы в ЕС инициируется в двух направлениях:

1. Инвестирование в молодежь.

Усиление внимания к молодёжи укрепилось с принятием в июне 2010 года стратегии «Европа-2020», включающей ряд конкретных инициатив, направленных на поддержку молодых людей в получении рабочих мест в условиях кризиса. Качественное образование, профессиональная подготовка, успешная интеграция на рынке труда и их мобильность играют ключевую роль в достижении целей стратегии «Европа-2020». В рамках стратегии реализуется программа «Движение Молодёжи». Она определяет приоритеты действий на национальном и европейском уровнях по сокращению безработицы среди молодёжи, содержит концепт непрерывного обучения, соединенного с идеей о развитии ключевых компетенций, отвечающих запросам рынка труда. Много внимания уделяется расширению межвузовских контактов с мировыми партнерами и повышению академической мобильности преподавательского состава и студентов.

Для сокращения безработицы до конца 2020 г. в ЕС при поддержке Европейской Комиссии с 2013 г. осуществляется программа «Молодежная гарантия» (YG). Программа направлена на обеспечение молодым людям в возрасте до 25 лет реального трудоустройства, непрерывного образования, ученичества или стажировки в течение четырех месяцев после потери работы или завершения образования. Программа дополняет, а не заменяет национальную социальную политику и её инструменты, способствует достижению трёх целевых показателей стратегии «Европа 2020»: увеличению занятости, сокращению числа выпускников начальных школ, вынужденных работать, борьбе с нищетой и социальной изоляцией.

2. Трудовая мобильность. ЕС облегчает мобильность рабочей силы, информируя молодых людей о возможностях трудоустройства в других странах Евросоюза. С этой целью создан EURES (YfEj) – европейский портал мобильности, объединяющий резюме молодых лиц в возрасте от 18 до 35 лет, ищущих работу, из всех стран ЕС, а также Норвегии и Исландии, заинтересованных в поиске профессионального опыта за рубежом, и вакансий работодателей [5].

Согласно данным МОТ, в развитых странах и странах-членах ЕС за последнее десятилетие отмечается рост молодежной занятости. Однако снижение безработицы связано с сокращением числа молодых людей в составе рабочей силы, а не с проведением руководством стран грамотной политики занятости.

Уровень молодежной безработицы не может полностью отразить положение молодых людей на рынке труда, поскольку многие из них по-прежнему участвуют в системе образования. Неблагоприятная экономическая обстановка в разы увеличивает шансы молодых людей и девушек оказаться в рядах так называемого «поколения ни-ни», иначе называемых NEETs (not in employment, education or training) – молодых людей в возрасте 15-24 лет, которые ничем не заняты: они ни имеют постоянного места работы, ни проходят образовательную подготовку. Показатель NEET является более релевантной статистикой. В группе риска находятся индивиды, имеющие серьезные проблемы со здоровьем, мигранты, молодые пары в разводе и люди с низким уровнем образования. По данным Европейского фонда улучшения условий жизни и труда, численность NEETs составляет 13 % от общего числа молодого населения ЕС, что равно 7,3 млн. чел. соответственно [6, 71].

Уровень безработицы в III группе стран среди молодежи и нормы NEET выше, чем в большинстве других стран ЕС до кризиса, из-за минимальной заработной платы молодежи, низкого качества профессионального образования, избыточного предложения университетских дипломов и трудности реализации программы ученичества в экономике, где очень малые фирмы составляют значительную долю занятости.

Сегодня молодым поколением всё чаще предпочтение отдается нестандартным формам занятости, таким как временное трудоустройство, удаленная работа, частичная занятость, фриланс (самозанятость). В самозанятости нет ничего противозаконного и предосудительного, но, как показывают результаты исследований, проведенных за последние несколько лет в большинстве европейских стран, существует прямая зависимость между уровнем безработицы и количеством самозанятых.

Общий курс действий по борьбе с безработицей среди молодёжи в ЕС:

1. Создание дополнительных рабочих мест. Для этого необходимо обеспечить экономический рост, который приведет к большему количеству и улучшению рабочих мест, а также устранить сегментацию между пожилыми и более молодыми рабочими на рынке труда.

2. Повышение качества профессионального образования путем более сильного (двойного) обучения на рабочем месте, повышении академической подготовки молодежи.

3. Использование активной политики на рынке труда: улучшение консультирования и помощи в поиске работы, организацию подготовки безработной молодежи, по возможности, на реальных рабочих местах.

4. Поддержка международной мобильности для обучения и трудоустройства в ограниченных профессиях.

5. Привлечение фирм к созданию структур профессионального обучения.

6. Создание и мониторинг комплексных стратегий занятости молодежи [7].

Безработица среди молодежи явление не новое, характерное как для развивающихся, так и развитых стран. Как одна из наиболее актуальных проблем, она обострилась в условиях экономического кризиса, и затрагивает широкий круг молодых людей, как высококвалифицированных выпускников вузов, так и молодых людей, находящихся в трудной жизненной ситуации. Политика ЕС для снижения молодежной безработицы заключается в обеспечении больших и равных возможностей для молодёжи в области образования и на рынке труда и содействии активному гражданству, социальной интеграции, обеспечение молодым людям реального трудоустройства, непрерывного образования и ученичества или стажировки.

Список литературы:

1. <https://www.weforum.org/agenda/2015/02/can-europe-reduce-youth-unemployment/>
2. <https://epthinktank.eu/2018/01/10/youth-empowerment-ten-issues-to-watch-in-2018/>
3. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/9034240/3-02072018-AP-EN.pdf/bfcf5c1a-fca8-4541-aa0a-2d5dc2e090da>
4. https://www.ilo.org/employment/areas/youth-employment/WCMS_118114/lang--en/index.htm
5. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2018/614746/EPRS_ATA\(2018\)614746_EN](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2018/614746/EPRS_ATA(2018)614746_EN)
6. Дудиева М.Н. Молодежная безработица в ЕС: новый вызов современности // Социодинамика. - 2017. - № 4. - С.68-75.
7. ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/213_14_RBS_ZEW-Studie_Jugendarbeitslosigkeit_Executive%20Summary.pdf

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА МЕНЯЕТ МОДЕЛИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

СУНДУКОВА Т.О.,

к. п. н., доцент,

Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого

Институциональные реформы в сфере трудовых отношений осуществляются в цифровой экономике как по содержанию, так и по форме. Новые технологии реструктурируют субъектно-объектные экономические отношения и качественно меняют бизнес-модель на основе применения специальных алгоритмов. Специфика реформ в сфере трудовых и экономических отношений выражается в том, что процессы производства, распространения, обмена и использования информации приобретают решающее значение в отношении других видов предпринимательской и экономической деятельности, кроме того, они оказывают на них влияния. Цифровая экономика также привела к изменению производственной технологической базы, когда интернет в условиях нео-экономических преобразований стал доминирующим фактором обеспечения развития современного бизнеса. Кроме того, он начал выполнять функции мегаинститута, обеспечивая структурированную передачу данных по сети. Квантовые технологии и биотехнологии, сформировавшие два параллельно развивающихся направления современной науки, направлены на интеграцию с целью создания новой виртуальной реальности.

Для немедленного выявления и регулирования рисков необходимо развивать не только технологические инновации, но и совершенствовать институциональную структуру экономики. Устойчивость развития электронного бизнеса и систем цифровой экономики зависит от качества бизнес-среды и институтов, формирующих факторы экономического развития. Формирование развитой инфраструктуры цифровой экономики напрямую связано с обеспечением информационной и экономической безопасности экономических агентов.

В настоящее время финансовые и технологические стартапы успешно конкурируют с финансовыми компаниями и фирмами различных форматов из разных секторов экономики по качеству бизнес-процессов, адаптируемости информации, финансовой прозрачности и скорости операций. В то же время инновационные финансовые компании, реализующие конкурентные преимущества через информационные и сетевые сервисы, также способны негативно влиять на функционирование компаний из традиционных отраслей.

Концепция «цифровой экономики», связанная с развитием информационных и сетевых технологий, появилась в 1995 году. Цифровая экономика – это вид деятельности, в котором ключевыми факторами производства являются данные, представленные в цифровом виде, а также предоставление информационно-коммуникационных услуг [1, с. 261]. Цифровая экономика как экономическая категория связана с началом процесса повсеместной информатизации второго поколения. Сами информационные и сетевые технологии послужили основой для формирующегося VI технологического уклада. Фактически все отрасли экономики и общества в условиях цифровой экономики претерпели фундаментальные изменения. Появились интеллектуальные системы, биотехнологии, технология блокчейн, обеспечивающие развитие неэкономике. В настоящее время эксперты рассматривают применение технологии блокчейн как перспективную платформу для развития бизнеса, прежде всего в сфере высоких технологий, инвестиций и финансов [2, с. 253].

Для реализации модели цифровой экономики необходимы новые инструменты. Такими инструментами, например, могут быть современные датчики, обладающие характеристиками энергоэффективности, точности, а также сравнительно небольшими размерами и невысокими производственными затратами. В настоящее время Правительство Российской Федерации активно разрабатывает Стратегию формирования цифровой экономики, так как все филиалы Российского экономического комплекса начали процесс оцифровки. Стратегия создания информационного общества, утвержденная в 2008 году, не могла предвидеть таких глобальных изменений в модели развития информационно-сетевых бизнеса. Цели Стратегии формирования цифровой экономики связаны с обеспечением технологического суверенитета страны. В 2017 году Правительством Российской Федерации была разработана и утверждена программа по созданию условий для перехода страны к цифровой экономике с учетом планов развития Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Также в 2017 году разработана и утверждена «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации». Это направления развития цифровой экономики до 2030 года как новая парадигма экономического развития страны. Согласно тексту документа, Стратегия акцентируется на вопросах развития информационного общества, формирования национальной цифровой экономики, обеспечения национальных интересов и реализации стратегических национальных приоритетов.

Инновационные сетевые технологии быстро создают гиперкоммуникации. Интернет-технологии эволюционировали от научного сотрудничества до распределенных команд, функционирующих во всех сферах. Информационные и сетевые технологии обеспечивают системный эффект полного присутствия. Конечно, развитие новых бизнес-коммуникаций вызывает изменения в бизнес-процессах и институциональных условиях, определяющих форматы совместной деятельности. В цифровой экономике

индивидуальный талант инженера является главным условием успешной реализации проекта, но в то же время носитель таланта и знаний должен обладать развитыми способностями к общению и работе в распределенной сетевой среде. Идеи для бизнеса с точки зрения публичной информации появляются в разных исследовательских группах.

В индустриальной экономике инновационные менеджеры появлялись только в высокотехнологичных компаниях, а в цифровой экономике специалисты, обладающие такими компетенциями, появлялись в крупных государственных компаниях, коммерческих банках, строительных корпорациях. В цифровой экономике инновации можно разделить на несколько типов: инновации в процессах, инновации в услугах, инновации в продуктах и стратегические инновации.

Цифровая экономика способствует эффективной модернизации бизнеса, но в то же время имеет негативные последствия, связанные с сокращением персонала в результате общей автоматизации бизнес-процессов. Финансово-кредитные и страховые организации в настоящее время подвергаются этим рискам. Внедрение систем дистанционного банковского обслуживания приводит к сокращению рабочих мест, сужению федеральных цепочек, закрытию офисов, частичному увольнению опытного операционного персонала и сокращению офисов. Внедрение информационно-коммуникационных технологий цифровой экономики меняет бизнес-процессы коммерческих банков. Например, развиваются банковские системы управления рисками, совершенствуются инструменты оценки кредитоспособности заемщиков на основе использования больших данных, модернизируются системы оценки рисков в новом формате автоматизации бизнес-процессов. Комплексный анализ хозяйственной деятельности заемщиков позволяет прогнозировать возможные кредитные риски и более точно определять кредитоспособность заемщиков на основе информационных и сетевых инструментов.

Эксперты консалтинговой компании «Spencer Stuart» провели проверку готовности российских компаний, находящихся на этапе модернизации бизнеса и производства, к использованию цифровых технологий. Они опросили руководителей более двадцати компаний, входящих в топ-100 крупнейших по капитализации предприятий Российской Федерации. Большинство респондентов считают, что цифровые технологии станут перспективными и устойчивыми факторами роста компании. Согласно другому исследованию Grant Thornton, в котором приняли участие 2000 бизнесменов из 36 стран, каждый четвертый считает экспертизу в сфере цифровых технологий важнейшим источником роста в ближайшие 10 лет [3].

Значительная часть руководителей компаний начала применять новые информационно-коммуникационные технологии в системе управления компаниями, но у них нет готовой модели их применения. При внедрении новых технологий основными проблемами являются нежелание сотрудников меняться, а также нехватка кадров, обладающих цифровыми компетенциями, считают респонденты. Семь опрошенных руководителей компаний признали, что новые технологии требуют радикальных изменений в их компаниях. По данным опроса Spencer Stuart, больше всего цифровые технологии влияют на бизнес-процессы в сфере управления человеческими ресурсами (39% респондентов), отношения с клиентами (20%), продажи (16%), операционный менеджмент (13%), логистику и закупки (12%). Руководители компаний потребительского сектора (производство продуктов питания, розничная торговля, услуги), медиабизнеса (печатные СМИ, радио, телевидение), а также туристических агентств проинформировали о возможных рисках [3].

Таким образом, по мнению руководителей компаний, цифровая экономика создаст новые условия для развития бизнеса. В то же время в России некоторые участники опроса Spencer Stuart считают, что доминирование развития цифровых технологий может служить риском для бизнеса, созданного на основе традиционных бизнес-моделей. Например, развитие интернет-магазинов привело к банкротству розничных книжных сетей в Европе. Конкуренционные компании переформатируются и начинают работать как новые сервисы. Например, компания Amazon изначально была книжным ритейлером, а сейчас является крупнейшим поставщиком облачных технологий.

Мировой рынок финансовых и кредитных услуг является высококонкурентным. Поэтому с целью успешного конкурентного позиционирования коммерческие банки стремятся применять высокие технологии в системе управления, в том числе информационные и сетевые технологии, к которым относится технология блокчейн. Инновационные сетевые системы, основанные на распределенных реестрах, в результате своей работы создают риски, которые нуждаются в регулярной системе управления. В условиях возросшей неопределенности мировой экономики как финансовые регуляторы, так и операторы рынка должны постоянно следить за возникновением этих рисков. Кибератаки трудно поддаются регулированию рисков в финансовых компаниях и кредитных организациях, работающих с виртуальными деньгами. В конце 2016 года такие риски были зафиксированы в информационных и финансовых системах торговых платформ DAO и Bitfinex. В результате кибератак из финансовой системы компании DAO, владеющей платформой Ethereum, торгующей валютой «эфир», было выведено более \$ 50 млн. В результате хакерской атаки Гонконгская финансовая компания Bitfinex, торгующая биткоинами, потеряла \$ 65 млн [4].

Сегодня информационные и сетевые технологии являются основой обеспечения информационной и экономической безопасности компаний. Российские ученые подробно анализируют современные тенденции цифровой экономики, оказывающие непосредственное влияние на формирование инновационных компаний как в финансовом, так и в нефинансовом секторе мировой экономической системы. Использование цифровых

технологий обеспечивает устойчивые конкурентные преимущества для развития бизнеса в условиях виртуализации экономики (Юдина, 2016).

Опыт США и Европейского Союза по институциональному проектированию инновационной бизнес-среды является основой успешного развития цифровой экономики на базе сетевых взаимодействий и информационных технологий [3, 5].

Решение задач создания единого цифрового рынка Европейского Союза, ориентированного на выравнивание конкурентных позиций в области высоких технологий по сравнению с США и Китаем, было направлено на эффективное развитие региональной информационной мегасистемы. Регуляторы этой проблемы в Европейском Союзе разработали стратегию единого цифрового рынка (Digital Single Market Strategy – DSM) на основе использования стратегических конкурентных преимуществ, связанных с отлаженной системой взаимодействия агентов единого европейского цифрового рынка [6].

Эта концепция ориентирована на согласование условий ведения цифрового бизнеса и преодоление институциональных ограничений инновационного развития экономики. Концепция включает инструменты корректировки законодательных условий европейских стран для развития цифровой экономики, методы создания новых рабочих мест в компаниях инновационного типа, программы подготовки специалистов, обладающих необходимыми компетенциями для работы в таких компаниях, а также измерительные инструменты оценки рисков. Реализация концепции стратегии единого цифрового рынка направлена на обеспечение эффективности экономического развития. Например, стратегия должна способствовать росту ВВП стран Европейского Союза примерно на 40% к 2020 году, а также качественной трансформации рынка труда и расширению информационно-сетевых коммуникаций для ускорения развития цифровой экономики. До 2020 года ожидается увеличение количества рабочих мест в странах Европейского союза с 1,6 до 2,3 млн [4, 6].

В соответствии с концепцией, разработанной Европейской комиссией, в основу стратегии единого цифрового рынка Европейского Союза положены следующие направления деятельности: обеспечение доступа к цифровым товарам и услугам для потребителей и предприятий по всей Европе; создание благоприятных условий для развития цифровых сетей и создание инновационных сервисов; повышение потенциала цифровой экономики Европейского Союза.

Концепция стратегии цифрового единого рынка нацелена на достижение следующих целей:

- Упрощение правил онлайн-покупок для потребителей;
- Обеспечение равного доступа к онлайн-контенту и услугам независимо от местонахождения в Европейском союзе;
- Стимулирование развития цифровых компетенций и образования, связанных с цифровыми преобразованиями;
- Предоставление возможностей для создания инновационных компаний;
- Повышение эффективности принятия решений на уровне профсоюзов в отношении политики защиты данных;
- Стимулирование реформы телекоммуникационной отрасли;
- Изменение, упрощение и повышение прозрачности правовых и нормативных основ интеллектуальной собственности с учетом новых технологий.

Особенностью концепции цифровой экономики является использование информационных и сетевых технологий и инновационных методов электронного бизнеса в финансовом секторе, секторе государственного контроля, системе образования и ряде других сфер. Члены Европейской комиссии полагаются на свою работу по использованию передовой практики стран Юго-Восточной Азии в процессе разработки процесса оцифровки экономической системы на основе разработки общей системы обмена информацией по ряду мероприятий с другими странами, например, России, Норвегии, Швейцарии и других стран.

В то же время различные взгляды на форматы институционального проектирования такой информационной системы стран Европейского союза создают различные ограничения для ее формирования и развития. Например, в стратегии единого цифрового рынка нет согласованной логистической структуры, что усложняет структурирование бизнес-процессов институционального проектирования. В стратегии нет выделенных приоритетов для формирования цифрового рынка, что увеличивает период реализации проекта в связи с процессом многосторонней координации. Предложения стран-членов Европейского союза, касающиеся разработки нормативной базы и механизмов регулирования цифрового рынка, значительно отличаются друг от друга, что связано с созданием единого плана проекта.

Детальный экспертный анализ готовности стран-членов Европейского Союза к созданию цифрового рынка выявил ряд сдерживающих факторов, препятствующих формированию цифровой экономики. К таким факторам относятся:

- существенные различия в законодательном регулировании и экономической политике стран-членов Европейского Союза (в частности, в правилах, касающихся налога на добавленную стоимость, защиты персональных данных, требований к эксплуатационной безопасности продукции и стандартам предоставляемых услуг) [4, 7];
- высокие затраты на выход на новые рынки (организационные затраты, затраты на ресурсы);

- технологические барьеры, существующие в ряде стран.

Стратегия институционального проектирования цифровой экономики и формирование единого цифрового рынка Европейского Союза определяют необходимость разработки согласованных методов принятия мер на национальном уровне. Страны с высоким уровнем развития цифровой экономики, а также инновационные компании, работающие в наиболее развитых странах в сфере информации и коммуникаций, призваны играть важную роль в этой области. К таким странам относятся: Швеция, Дания, Финляндия, Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Ирландия, Эстония и Норвегия. В условиях развития новых концептуальных подходов информационные проекты должны формировать направления развития цифровой экономики и инструменты их реализации на основе повсеместной цифровизации бизнеса для создания единого рынка.

Если обратиться к опыту создания цифровых систем управления крупных корпораций, то необходимо выделить компанию IBM, успешно проектирующую инновационную систему на основе технологии блокчейн. Технология предполагает полную проверку участников. Это способствует снижению рисков функционирования системы, так как обеспечивает прозрачность механизмов и технологий. Высокая защита транзакций, которые осуществляются с применением технологии блокчейн, обеспечивается тем, что они не могут быть отменены ни на каком уровне. Именно поэтому технология блокчейн привлекательна для коммерческих банков и крупных корпораций глобализирующейся мировой экономики. Важным преимуществом применения технологии блокчейн являются низкие эксплуатационные расходы. Стратегическая необходимость снижения издержек, что является актуальной проблемой практически всех современных финансовых институтов, использующих информационные и сетевые технологии, повышает значимость задач по внедрению технологий данного формата.

В настоящее время стремительно развивающиеся технологические стартапы и компании, работающие по принципу «долевой экономики», провоцируют конкуренцию многим секторам экономики. Важно отметить негативное влияние технологических стартапов на функционирование компаний традиционных отраслей. Например, компания Uber и другие информационно-сетевые сервисы реструктурировали рынок частных пассажирских перевозок, а Airbnb, сервис аренды частного жилья по всему миру, спровоцировал конкуренцию в гостиничной индустрии.

Эксперты Financial Times провели маркетинговое исследование рынка информационных и сетевых коммуникаций и определили сферы бизнеса, которые могут исчезнуть или значительно сократиться в размерах с точки зрения цифровой экономики.

В результате развития информационных и сетевых технологий происходит интеграция сложных бизнес-процессов. Накопление сложных процессов в хозяйственной деятельности увеличивается за счет повышения плотности информации и скорости передачи данных и автоматизации. Информационные и сетевые технологии обеспечивают развитие сетевых и гибридных структур. Несмотря на расширение цифровой экономики, скорость реакции традиционных иерархических систем (прежде всего государств и корпораций) на внешние изменения быстро расти не может. В настоящее время во многих отраслях происходит фрагментация экономики и снижение эффективности производства. Примером может служить технология 3D-печати и индивидуализация системы продуктов. Применение новых технологий приводит к замещению традиционных профессий и сокращению рабочих мест. Например, сегодня технология Uber устраняет таксистов быстрее, чем компьютеры, упраздненные в свое время типографские бюро.

В 2018 году Россия занимает 46-ю строчку в мировом рейтинге Глобальный индекс инноваций (Global Innovation Index – GII), хотя в 2016 году была на 43-м месте, прослеживается значительное снижение инноваций и отставание от мировых лидеров в этой области, таких как Швейцария, Великобритания, Швеция и Финляндия. Лидеры бизнеса демонстрируют низкую инновационную активность, теряя конкурентные позиции.

В цифровой экономике появились новые виды бизнеса, которые развиваются достаточно эффективно на основе низких издержек. Например, компания WhatsApp, будучи небольшой компанией и не имея выдающейся интеллектуальной собственности, была приобретена за \$ 19 млрд. Развитие технологий цифровой экономики способствовало тому, что специалисты, обладающие высоким уровнем знаний и компетенций, начали переезжать с одной территории на другую, выбирая более благоприятные условия для работы и отдыха. Сила информационно-сетевых коммуникаций заключается не в количестве иерархических уровней, а в разнообразии экономических агентов, плотности связей и способности человеческого капитала накапливать знания. Высокий уровень образования, опыта и компетенций отличает профессию финансового консультанта, которая испытывает давление инновационных технологий в условиях цифровой экономики. Банки и менеджеры активов и имущества состоятельных клиентов уже оценили потенциал автоматизированного консультирования розничных клиентов и ринулись в этот сектор, где в последнее время доминируют быстрорастущие финансовые и технологические компании. Британские финансовые корпорации Barclays, Royal Bank of Scotland, Lloyds Banking Group и Santander UK приступили к разработке онлайн-платформ для инвестиций.

Таким образом, современная экономика развивается в технологическом формате, постепенно превращаясь в виртуальную экономическую систему. Цифровая экономика служит новой парадигмой экономического развития и переформатирует деловые отношения на основе использования информации.

Новые информационные и сетевые технологии становятся основными факторами глобализации производства экономики и способствуют быстрому переходу экономических агентов из реального сектора в сетевой, обеспечивая развитие цифровой экономики и формирование инновационных бизнес-процессов.

Список литературы:

1. Negroponte N. et al. Being digital //Computers in Physics. – 1997. – Т. 11. – №. 3. – С. 261-262.
2. Осипов Ю. М. Неэкономика как высшая на сегодня историческая форма экономики // Россия: тенденции и перспективы развития. – 2016. – С. 252-253.
3. Горелова Е. Ведомости. Российские компании не умеют извлекать пользу из цифровых технологий. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2016/07/22/650147-kompanii-tsifrovih-tehnologii>
4. Перевела Н. Ведомости. Каким отраслям несут угрозу новые технологии. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/12/29/671732-otraslyam-ugrozu-novie-tehnologii>
5. Hanna N. K. E-Transformation: Enabling new development strategies. – Springer New York, 2010. – 490 с.
6. Digital Economy and Society Statistics. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Digital_economy_and_society_statistics_-_households_and_individuals
7. Bauer M., Erixon F. Competition, Growth and Regulatory Heterogeneity in Europe's Digital Economy //European Centre for Political Economy (ECIPE) Working Paper. – 2016. – №. 2. – С. 1-22.

УДК 65.01

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

ТОКСАНОВА А.Н.

д.э.н., профессор,

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

СУТБАЕВ О.О.

слушатель программы ДВА «Международный бизнес»,

Бизнес-школа Европейского университета,

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

Продвижение к цивилизованному рынку имеет целью экономическую стабилизацию, появление совершенного законодательства, норм конкурентной среды, изобилие материальных факторов производства, доступность продуктов потребления. По опыту стран с развитым рынком, основным фактором конкурентоспособности фирмы, ее выживаемости и процветания становится качество персонала и его отношение к труду, т.е. уровень профессионализма и творчества работников. Так, одним из главных результатов современного этапа научно-технической революции стало превращение человека в главную движущую силу производства, поэтому сегодня для организации ее персонал является основным богатством[1, с.2].

Современная экономическая среда динамична, и сегодняшняя стабильность может стать неопределенностью завтра. В этой ситуации компаниям необходимо эффективно управлять всеми ресурсами. Традиционно технология и процесс производства, доступные источники капитала, финансы и т. д., были необходимы для достижения победы в игре; однако в настоящее время такие виды ресурсов, предложенные Пфедфером Дж., не выполняют свои роли, чтобы победить конкурентов[2].

Уменьшение жизнеспособности данных ресурсов привлекло внимание практиков и ученых к изучению иных типов активов, которые могут захватить и сохранить конкурентные преимущества и в то же время не легко имитируются и копируются конкурентами[3]. Вопрос о типе актива, который может обеспечить устойчивость, конкурентные преимущества и обеспечить превосходную производительность обсуждался также среди ведущих менеджеров и ученых за последние десятилетия.

В результате было обнаружено, что человеческие ресурсы как ценный нематериальный актив организации стал однозначным ответом на разъяснение всех сомнений в том, как организации могут конкурировать на рынке, добиться превосходной производительности, реализовать конкурентные преимущества и повысить эффективность работы организации в течение очень долгого времени.

В настоящее время весь мир признает, что человеческие ресурсы жизненно необходимы для достижения успеха наиболее эффективными и результативными способами. Только небольшое число фирм могут выявить скрытую силу человеческих ресурсов и использовать их так, чтобы стать лидерами на рынках[4]. Первая формальная функция и роль отдела кадровых ресурсов были исследованы, начиная с 1920-х годов[5]. Традиционно HRM функции были рассмотрены менеджерами как инструмент для работы с кадровыми задачами, ведением записей и документами для организаций. Однако функция HRM превратилась в стратегическое направление, обмен идеями, перспективой и ресурсами с маркетингом, финансами и бухгалтерским учетом[6-8].

Ряд исследователей обнаружили связь с практикой HRM с некоторыми влияющими на них переменными, похоже, увеличивают эффективность работы. Например, Лепак Д. обнаружил, что бизнес-стратегия и взаимодействие с HRM-практикой являются важным фактором в организационной эффективности[9].

Ричард О. и Джонсон Д. провели исследование, чтобы понять влияние практики разнообразия человеческих ресурсов на эффективность работы фирмы[10]. Они использовали бизнес стратегии в качестве условного фактора и обнаружили, что бизнес-стратегия смягчает отношения между практикой в области человеческих ресурсов и производительностью фирмы. Чау Ц. упоминает, что бизнес стратегии, сопряженные с соответствующей практикой HRM, окажут положительное влияние на фирму[11].

Таким образом, за последние годы работник превратился «из досадной, но необходимой статьи расходов», в основной источник прибыли. В рамках этого подхода человек стал рассматриваться в качестве важнейшего элемента капитала организации, а затраты на оплату его труда, подготовку и переподготовку, повышение квалификации, создание благоприятных условий деятельности - как особый вид инвестиций. Именно персонал играет решающую роль в процветании, когда материальные ресурсы изобильны, общедоступны, а технология и методы управления ими не представляют особо сложной проблемы.

Решающее значение персонал имеет и в ситуации нестабильности, когда рыночные отношения еще формируются. Ведь профессионализм, прогностические качества, интуиция работника в условиях зыбкой внешней среды определяют ценность и результативность принимаемых решений. Роль персонала как решающего фактора производства уже понимают многие менеджеры и руководители на Западе; это понимание формируется в колледжах и университетах, где преподают гуманитарные дисциплины; гуманное отношение к персоналу является предметом общественного внимания, формирует имидж фирмы, способствует росту продаж. Помимо этого на отношение к человеку в условиях современного производства повлияли и такие обстоятельства как:

- сосредоточение в руках одного, ничем не выдающегося, «рядового» работника огромной мощи - энергетической, военной, экологической, экономической и т.п., что является неизбежным следствием научно-технического прогресса;

- практически доказанная наиболее высокая в конкурентной экономике эффективность инвестиций в персонал;

- решающая роль персонала в принятии и реализации решений, в генерации инновационных идей;

- развитие гражданского общества, установление реальных целей повышения благосостояния и развития человека в качестве основной цели развития цивилизации, рост самосознания персонала как субъекта организации, рост качества рабочей силы, правовой подготовки персонала и возможностей защиты своих интересов;

- повышение уровня общественного развития, что определило пристальное внимание общественности к вопросам этики бизнеса, к его поведению по отношению к клиентам, акционерам, сотрудникам, обществу в целом;

- восприятие обществом отношения к персоналу как индикатора внутренней этики предприятия, сущности и глубины моральных принципов поведения в бизнесе, что влияет на имидж организации [12, с.127].

Формирование и развитие персонала на предприятии, в любой отрасли и в частности в нефтегазовой, длительный и сложный процесс. Усилия сторон в этом направлении только тогда будут эффективны в современном мире, когда будут иметь научную основу. Прошло то время, когда привелигированные партийные функционеры тасовали кадры по своему усмотрению, а на должности назначались малообразованные, профессионально слабые работники. Инновационный характер производства, его высокая наукоёмкость, приоритетность вопросов качества продукции изменили требования к работнику, повысили значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма. Главный стратегический курс - на высокий уровень образования, квалификации и этики работников, непрерывное повышение профессионального мастерства и самовыражения.

Безграничность потенциала, непрогнозируемость пределов развития, уникальность, исключительная сложность и невозможность модулировать поведение как отдельной личности (даже самого себя) так и группы, требует перехода к качественно новой системе подходов к персоналу, из которых наиболее адекватным роли человека на производстве, и его самоощущению представляется подход «Персонал - главное достояние организации» [12, с.137].

В качестве принципиальных моментов применения подхода «Персонал - главное достояние организации» можно вывести следующие факторы:

- субъективный фактор - глубокое осознание руководством организации решающей роли персонала в обеспечении процветания фирмы, понимание руководством социальной сущности и социальной ответственности организации, настроенность руководства на длительный и честный бизнес, т.е. достаточно высокий нравственный потенциал производства;

- опора на достижения всех научных школ и течений в области управления персоналом, их творческое применение;

- глубокое осознанное восприятие работников организации как системного явления, знание свойств систем вообще и свойств личностей и групп в частности, методологии системного подхода;
- знание и умение использовать факторы привлекательности труда и т.д.;
- организация управления персоналом с ориентацией на жизненный цикл работников;
- выявление потенциала, индивидуальных и групповых факторов поведения, потребностей и мотивации, отношения к труду и рациональная увязка полученных данных со стимулированием за индивидуальные и групповые достижения;
- целевое прозрачное управление организацией, выявление и чёткая постановка целей организации, забота о понимании и разрешении целей организации её персоналом и сочетании с целями работников;
- разработка и реализация программ развития работников;
- опора на право, существующее законодательство о труде, объяснение социальной справедливости в отношениях между субъектами организации - личностями и профессионально-квалификационными группами;
- включение в состав качеств, определяющих профессионализм любого руководителя, отношения к подчинённым и подчинённых к нему, умения формировать команду, обеспечивать сотрудничество, разрабатывать научно обоснованные требования рабочих мест к работникам по профессиональным и личным параметрам, положения о подразделениях, должностные инструкции;
- разработка и реализация многообразных социальных программ: развития работников, поощрения творческого отношения к труду, удовлетворение их потребностей и т.п.;
- формирование профессиональной службы управления персоналом, обеспечение ей статуса ведущего подразделения организации [13, с.119].

Управление персоналом предприятия нефтегазовой отрасли связано с использованием возможностей работников для достижения целей организации. Управлять персоналом означает планировать, организовывать, осуществлять мотивацию и контроль за формированием, распределением, перераспределением и использованием кадров. Кадровая работа, на таких предприятиях, включает в себя следующие элементы:

- подбор и расстановка кадров;
- обучение и развитие кадров;
- компенсацию за выполненную работу;
- создание условий на рабочем месте;
- разрешение трудовых споров и т.д.

Следует отметить, что рабочие или производственный персонал предприятия нефтегазовой отрасли, осуществляют трудовую деятельность в материальном производстве с преобладающей долей физического труда. Он подразделяется на основной и вспомогательный. Результатом их труда является продукция в вещественной форме.

Служащие или управленческий персонал нефтегазового предприятия осуществляют трудовую деятельность в процессе управления производством с преобладающей долей умственного труда. Результатом их трудовой деятельности является изучение проблем управления, подготовка управленческих решений, а после выбора руководителем наиболее эффективного варианта - реализация и контроль за исполнением. Управленческий персонал подразделяется на две основные группы: руководители и специалисты. [14, с.201]

Принципиальное отличие руководителя от специалиста в юридическом праве принятия решений и наличии в подчинении других работников. В зависимости от масштаба управления различают линейных руководителей, отвечающих за принятие решений по всем функциям управления, и функциональных руководителей, реализующих отдельные функции управления. Кроме того различают руководителей высшего (директор и его заместители), среднего уровня (начальники цехов и подразделений) и нижнего уровня (начальники участков, мастера).

Эффективность управления персоналом во многом зависит от выбранной системы и методов управления, что говорит о необходимости их рассмотрения.

Сложная задача обеспечения эффективности и конкурентоспособности предприятий нефтегазового комплекса, необходимость инновационных преобразований требуют новых подходов к работе с персоналом [15]. Это нашло отражение в переходе от концепции управления персоналом к концепции управления человеческими ресурсами. Как справедливо отмечает А.В. Балаба, управление человеческими ресурсами основано на признании созидательных способностей индивида человеческим капиталом, который, подобно физическому капиталу, приносит будущие доходы [16].

Персонал предприятий нефтегазовой отрасли должен быть ориентирован на новые задачи, способен к восприятию этих задач и их успешному решению. Кадровая стратегия компаний нефтегазового сектора должна соответствовать стратегиям их развития. А важнейшей задачей кадровых служб становится развитие человеческих ресурсов предприятия до уровня, обеспечивающего умение быстро реагировать на инновационные изменения, успешно овладевать новейшим оборудованием и методами разведки, разработки и освоения новых нефтяных и газовых месторождений.

В управлении человеческими ресурсами в нефтегазовом секторе все в большей мере находят отражение тенденции, связанные с глобальными стратегическими целями, с инновационным и инвестиционным развитием нефтегазовой отрасли. По мнению многих специалистов, в настоящее время формируется

принципиально новый подход к обеспечению нефтегазового сектора страны человеческими ресурсами новой формации, обладающими повышенной адаптивностью к внедрению инноваций[17].

Осуществление поставленных задач по развитию человеческих ресурсов требует проведения целого комплекса мероприятий в масштабах отрасли: формирования системы долгосрочного прогнозирования кадровой потребности и необходимого качества человеческих ресурсов; создания корпоративных и отраслевых платформ компетенций, соединяющих профессиональные, организационные и персональные компетенции в единую систему; преобразования системы подготовки кадров; развития и использования современных технологий эффективного управления человеческими ресурсами.

Список литературы:

1. В.А. Спивак. Организационное поведение и управление персоналом — СПб: Издательство «Питер», 2000. — 416 с.: ил. — (Серия «Учебники для вузов»)
2. Pfeffer, J. (1994), 'Competitive Advantage through People,' *California Management Review*, 36,2,9–28.
3. Barney, J.B. (1991), 'Firm Resources and Sustained Competitive Advantage,' *Journal of Management*, 17, 99–120
4. Sang, C. (2005), 'Relationship between HRM Practices and the Perception of Organizational Performance, Roles of Management Style, Social Capital, and Culture: Comparison between Manufacturing Firms in Cambodia and Taiwan,' unpublished Master's thesis, National ChengKung University, Tainan, Taiwan
5. Ferris, G.R., Hochwarter, W.A., Buckley, M.R., Cook, G.H., and Frink, D.D. (1999), 'Human Resource Management: Some New Directions,' *Journal of Management*, 25, 3, 385–415.
6. Schuler, R.S., and MacMillan, I.C. (1984), 'Gaining Competitive Advantage through Human Resource Management Practices,' *Human Resource Management*, 23, 3, 241–255.
7. Dulebohn, J.H., Ferris, G.R., and Stodd, J.T. (1995), 'The History and Evolution of Human Resource Management,' in *Handbook of Human Resource Management*, eds. G.R. Ferris, S.D. Rosen and D.T. Barnum, Oxford: Blackwell Publishers, pp. 18–41.
8. Barney, J.B., and Wright, P.M. (1998), 'On Becoming a Strategic Partner: The Role of Human Resources in Gaining Competitive Advantage,' *Human Resource Management*, 37, 1, 31–46.
9. Lepak, D. P., & Snell, S. A. 1999. The human resource architecture: Toward a theory of human capital allocation and development. *Academy of Management Review*, 24: 31-48.
10. Richard, O.C., and Johnson, N.B. (2001), 'Understanding the Impact of Human Resource Diversity Practices on Firm Performance,' *Journal of Managerial Issues*, 13, 2, 177–195.
11. Chow, C. W. C., & Luk, C. L. (2006). Effects of comparative advertising in high -and low -cognitive elaboration conditions. *Journal of Advertising*, 35 (2), 55-66
12. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом — СПб: Издательство «Питер», 2000. — 416 с.: ил. — (Серия «Учебники для вузов»)
13. Основы управления персоналом. Под ред. Генкина Б.М. - М.: Высшая школа, 1999.
14. Егоршин А.П. Управление персоналом: учебник для вузов/5-е изд., доп. и перераб.- Н. Новгород, НИМБ, 2005.- 720 с.
15. Пожарницкая О.В., Цибульникова М.Р. Кадровая стратегия как фактор устойчивого развития нефтегазового сектора // *Современные проблемы науки и образования*. 2014. № 2. URL: www.science-education.ru/116-12267 (дата обращения: 07.10 2018).
16. Балаба А.В. Человеческие ресурсы как фактор конкурентоспособности предприятия // *Компетентность*. 2012. № 2/93. С. 46-49.
17. Чумаков Т. Люди в системе координат // *ТЭК. Стратегии развития*. 2013. № 1. http://www.tek-russia.ru/issue/articles/articles_286.html (дата обращения: 02.10.2018).

UDC 338.45 (574)

THE FEATURES OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL CLUSTERS IN KAZAKHSTAN AT THE PRESENT STAGE

TASHENOVA L.V.,

Master of Economic Sciences, Postgraduate Student of the
Institute of Industrial Management of Economics and Trade,
Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University

In the conditions of modern economic development, there is a general pattern, which consists in the development of industrial enterprises belonging to clusters, which are formed on the basis of industrial, scientific and technical, and various commercial links.

In recent years, the concept of «cluster» has become quite common. It is network structures such as clusters that help companies achieve and retain superiority over their competitors.

The American economist Michael Porter first introduced the concept of «cluster» in 1990. He considered this category as part of his work, in which he linked the competitiveness of the national economy with the system of interaction of firms and formulated the idea of clusters. Based on this work, M. Porter gave the following definition to the concept: «A cluster is a group of geographically neighboring interconnected companies and related organizations operating in a particular area, characterized by common activities and complementary to each other». This has become one of the most important prerequisites for the study of clusters.

Clusters contribute to enhancing the interconnectedness and complementarity of industries through the spread of technology, skills, information and marketing, and, as a result, accelerate innovation. In this connection, it can be considered, that the development of clusters is one of the most important sources of long-term economic growth in a region or a country.

In terms of their potential and particular structure, the cluster approach, actively applied to industrial enterprises, is an integral mechanism for increasing the competitiveness of economies of different countries of the world, accelerating innovation development processes in various sectors, encouraging local initiatives to enhance the interaction between industrial enterprises, the state and end users, especially in the conditions of active using the capabilities and components of the «digital economy», the so-called digital technology platforms, as well as a variety of information and communication tools.

World experience shows that in many countries of the world, cluster organization of industrial enterprises has become a familiar form of integration and effective functioning of companies, allowing them to create products with high added value, reduce costs, maximize profits, and also enjoy all other advantages of the cluster, including: sustainable the existing system of development and distribution of innovative products, a positive reputation of all cluster members (branding policy), their internal specialization and standardization, proximity to suppliers and other cluster members.

The greatest interest in the study of foreign experience in the formation and development of industrial clusters is the experience of such countries as the USA, Finland, Japan, Italy, Germany and Norway.

Of particular interest to the role of clusters in industrial development is also due to the successful experience of industrial districts in Italy, which are characterized by a high spatial concentration of companies, a large number of small and medium enterprises, a high degree of specialization and division of labor between local companies, as well as high entrepreneurial activity in mergers of social and economic components of the life of the population. In total, there are about 199 industrial districts in the country [1, p. 176-181]. For companies in the districts, a high rate of return, high labor productivity, and high employment rates are typical.

The development of industrial clusters plays a huge socio-economic importance for Germany, as they contribute to the multiplicative effect on the growth of jobs, the exchange of technologies and innovative developments in the national economy. Today, Germany is developing high-tech manufacturing, where research and development organizations play the most important role. Therefore, in Germany there are 3 (in Hamburg, Munich and Dresden) of 7 world high technology clusters [2, p. 39-43].

In recent years, Kazakhstan has managed to create an institutional framework for the entire national innovation system. With the adoption of the State Program of Forced Industrial-Innovative Development in 2010, Kazakhstan accepted industrialization as the basis for the transition to an innovative economy.

As the experience of Japan, South Korea, and China shows that it is impossible to switch to innovation, bypassing industrialization. After all, innovation occurs in a mass form only through industry, and then spread to other areas. In addition, the ongoing reforms have noticeably revived the country's innovation infrastructure.

Thus, according to the experience of foreign countries, a specialized development institute on innovation issues, the National Agency for Technological Development, was created; regional technology parks, venture funds and design offices are functioning.

The number of commercialization offices is increasing every year. Fundamentally, new objects of the Kazakhstan innovation system, the Park of Innovative Technologies and Nazarbayev University are called upon to become the main flagships of the country's innovative development. Another important event in the innovation sphere was the adoption in 2012 of a qualitatively new Law “On State Support for Industrial Innovation Activity”, which allowed to improve the terminology in the field of innovation in accordance with international trends. It more clearly distributes the competences of state bodies, structured the composition of the industrial innovation system, expanded and legally enshrined the list of measures of state support for industrial innovation. Currently, Kazakhstan has a wide range of state support tools for innovation.

According to the Law of the Republic of Kazakhstan “On State Support of Industrial Innovation”, the National Agency for Technological Development is the only operator of tools to support innovative activity. Since the establishment of the National Agency for Technological Development, more than 3,000 innovative projects have been identified, of which more than 535 have been supported [3, p. 109-112; 4, p. 176-179].

In recent years, an effective innovation infrastructure of the industry has been formed, consisting of 8 technology parks, 4 industrial design bureaus, 21 commercialization offices and 4 regional commercialization centers, 4 international technology transfer centers [5, p. 1990-1994].

A system of innovation support tools was developed, including project and venture financing, innovative grants, technology business incubation services, commercialization office services, services of industry design bureaus, services of international technology transfer centers and innovative competitions.

Since 2011, the formation of a network of regional commercialization offices has begun. Thus, based on leading research institutes and universities of the country, 21 offices of commercialization were created. In 2012, in the regions of Kazakhstan in Almaty, Karaganda, Uralsk, Ust-Kamenogorsk and Astana five regional commercialization centers were established. Over 3 years, more than 400 applications of scientists were reviewed; a justification of the concept was prepared for 122 projects / technologies, of which 55 projects were selected for further commercialization

In its international policy, Kazakhstan is open for dialogue with all participants in the innovation process of all countries without exception, but sees priority in countries with an advanced national innovation system, such as Finland, the USA, Israel, Germany, France, South Korea, Malaysia, and Singapore. Currently, cooperation is established with more than 40 leading foreign organizations and international experts on innovations.

In 2012, in Kazakhstan, with the participation of the state, large industrial companies and research institutes for the first time developed 10 pilot target technology programs for the development of critical technologies in such industries as the mining and smelting complex, energy, oil and gas, agriculture, chemical industry, information and communication technologies, determined by the results of the first technological foresight. Since 2013, 10 more targeted technology programs have been developed.

It is assumed that targeted technology programs will be a tool for mobilizing the efforts of all stakeholders (government, business, scientific community) to solve technological problems of business. Their implementation will be carried out on the principles of co-financing with the business. In the long run, they will be able to play a positive role in enhancing the competitiveness of various industrial sectors.

General, the work of creating clusters began in 2005, then plans for the creation and development of 7 pilot clusters in priority sectors of the economy: tourism, food industry, oil and gas engineering, textiles, transport logistics, metallurgy, and building materials were formed and approved. However, following the results of their implementation, the analysis was carried out by the Ministry of Economy and Budget Planning of the Republic of Kazakhstan revealed, showed, that the program did not meet the initial expectations for a number of reasons, including and because government support was reduced to subsidies, private sector participation was not active, companies did not have the motivation to cooperate, and the supply and demand for local innovative products, the exchange of innovations and the creation of new knowledge were low.

At the same time, the State Program on Forced Industrial-Innovative Development of the Republic of Kazakhstan for 2010-2014, which was implemented in Kazakhstan, approved by the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated March 19, 2010, No. 958, gave successful results in creating prerequisites for the further development of the industrial sector: a system was created development institutions, adopted a number of necessary legal acts, developed separate tools. In turn, the State Program of Industrial-Innovative Development of the Republic of Kazakhstan for 2015 - 2019, approved by the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated August 1, 2014, No. 874, is focused on the development of the manufacturing industry with a concentration of efforts and resources on the development of 14 priority sectors, regional specialization using a cluster approach.

By the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan of September 6, 2016, the updated State Program of Industrial-Innovative Development (SPIID) of the Republic of Kazakhstan for 2015-2019 was approved. The state program has identified new approaches to stimulate the cluster development of the Republic of Kazakhstan, where it is planned that the state will focus on the development and balanced support of at least six pilot territorial clusters and one national cluster for the extraction and processing of oil and gas, petro chemistry, and associated engineering and services for the oil and gas industry.

In September 2017, because of updating the state program for industrial and innovative development, new approaches to stimulating the cluster development of the domestic economy were identified. Thus, within the framework of the SPIID, the creation of the following six pilot territorial clusters is envisaged:

1. one national cluster of basic resource sectors related to the extraction and processing of oil and gas, petrochemical, petrochemical engineering and services for the oil and gas industry;
2. three territorial clusters in market-oriented sectors of the manufacturing industry;
3. two innovation clusters in the sectors of «new economy» - in Astana (cluster «Nazarbayev University»), Almaty (cluster «Park of innovative technologies») [6].

The clustering process is supposed to be directed to the development of interaction of market entities, technological modernization, market growth strategies, work efficiency and accelerated innovation development, taking into account the development needs of all regions of the country. Speaking in detail, government agencies will assist both financial and non-financial in nature, as well as finance strategic projects in a number of areas. Firstly, we are talking about the support and development of cooperation among cluster members in order to increase their level of integration into global value-added value chains and increase competitiveness. Secondly, the development of human resources cluster. Thirdly, on its expansion by increasing the number of participants, for example, through the creation of business incubators for project implementation and attracting foreign investors.

An equally important role is played by the development of innovations and technologies, including in the field of services. These include the creation of specialized engineering organizations, technological platforms for the development of prototypes of new products, the improvement of existing technologies and the adaptation of world best practices, the development of R&D projects involving research institutes and educational institutions.

In addition, closes the list of priority areas to improve the business climate and infrastructure using the

capabilities of public-private partnerships. This will provide cluster enterprises with access to the existing energy, telecommunications, utilities and transport infrastructure in the regions, the creation of so-called «public facilities» - for example, test facilities and certification laboratories.

The role of the operator of development of territorial clusters is assigned to the Kazakhstan Industry Development Institute (KIDI). Together with the World Bank, the institute is engaged in information and methodological support for the development and implementation of the development policy of regional clusters, coordinates and monitors cluster initiatives, and trains specialists. In the implementation of the project, JSC KIDI attracted a company with a world name INFYDE, which has experience in providing consulting support for territorial development in the European Union, Peru, etc., as well as the European Cluster Improvement Fund.

Since it was decided to select territorial clusters based on an open competition, JSC KIDI conducted detailed work in the regions. For half a year, negotiations were held not only with representatives of the local executive authorities and business associations, but also with the heads of about three hundred enterprises.

As a result, 21 applications were submitted for the competition. A team of international experts worked on them, after which the carefully selected applications were referred to the World Bank specialists. Factors such as the presence in the region of a critical mass of interrelated and mutually complementary enterprises, the availability of the necessary raw materials, the availability of human resources, the production capacities of the potential cluster enterprises for creating a technological chain and the provision of related services, the development of industrial innovation, education, energy, transport logistics infrastructure, the availability of financial resources, the possible socio-economic impact on the situation in region and industry compliance with national and regional strategies [7].

The results of the selection of territorial clusters are not yet known. This is the task of the industrial development commission chaired by the Prime Minister of Kazakhstan. After the meeting of the commission, it will be determined which clusters specifically and in which regions will be developed in pilot mode. Then the detailed work with the selected clusters will begin. It involves three stages: at the first, tasks will be defined, at the second it is planned to work out a strategy, and at the third, to launch practical measures of state support.

It is important to note that cluster unions are being created in a number of regions. For example, a construction cluster has been created in the Karaganda region. The cluster will increase turnover, find reliable partners and customers. It also contributes to the development of innovation. The region has the potential to become a leader in the construction industry and from the domestic market to enter the international one. In turn, the plan of activities of the construction cluster includes the development of the cluster ecosystem and targeting to new market segments. The first direction involves the implementation of such activities as the creation of a cluster organization, stimulating R&D activities, increasing competences, establishing new partnerships, and developing new distribution channels. Within the framework of the second direction, the following potential niches were offered to the cluster construction enterprises: comfortable civil and industrial facilities with the introduction of energy efficient and smart technologies; reconstruction and modernization of buildings and objects; residential buildings for employees of private companies; integrated building solutions [8].

The most important moment in the implementation of industrial cluster policy are digital transformations in industries, provided for by the State Program «Digital Kazakhstan» for 2017-2020 years. Thus, the Program envisages the development of the digital industry by automating the transport and logistics system, introducing analytical systems in the field of energy saving and energy efficiency, improving the accounting systems for mineral resources, ensuring the safety and availability of geological digital information, etc. [9]. Speaking in more detail, in the sphere of the mining industry it is planned to create a «National Data Bank» of mineral resources, which will be a single tool for collecting data storage obtained from existing subsoil users; it also assumes the introduction of a system for supervising the development of mineral raw materials in real time and the creation of a Competence Center for the digital industry on the basis of the MSC Competence Center together with technology multinational companies.

References:

1. Газимагомедов Р.К. Региональные промышленные кластеры в Западной Европе // Вопросы структуризации экономики. – 2005. - №2. – С. 172-188.
2. Наджафов В.Н. Обзор зарубежного опыта внедрения кластеров // Вестник Московского государственного областного университета. – 2009. - №4. – С. 36-43.
3. Мамраева Д.Г. Национальная инновационная система: реалии и перспективы // Молодежь и глобальные проблемы современности: Материалы республ. науч.-практ. конф. студентов, магистрантов и докторантов и молодых ученых (24 апреля, 2015 г.), Т. 2 / Карагандинский университет «Болашак». – Караганда, 2015. – С. 109-112.
4. Мамраева Д.Г. Будущее науки – 2015: Материалы 3 междунар. науч. конф. (23-25 апреля, 2015 г.), Т. 1 / Юго-Западный государственный университет. – Курск, 2015. – С. 176-179.
5. Innovative Development of Kazakhstan: on the Way to a Knowledge Economy. Creating Global Competitive Economies: 2020 Vision Planning & Implementation, Vols 1-3. / Danabayeva R., Shedenov U.; Под ред. Soliman K. S., 2013. Creating Global Competitive Economies: 2020 Vision Planning & Implementation, Vols 1-3. - 1984-1994 с.
6. The state program of industrial-innovative development of the Republic of Kazakhstan for 2015-2019. Approved by the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated August 1, 2014. No. 874.
7. Вайда М. Кластерное будущее // Central Asia Monitor. – 2017. - №1. URL: <https://camonitor.kz/29923->

klasternoe-buduschee.html (дата обращения: 16.06.2018).

8.Активисты инициативы «Строительный кластер Карагандинской области» снова в работе. URL:<http://atameken.kz/ru/news/30353-aktivisty-iniciativy-stroitel-nyj-klaster-karagandinskoj-oblasti-snova-v-rabote> (дата обращения: 03.10.2018).

9.The state program «Digital Kazakhstan». Approved by the Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan of December 12, 2017. No. 827.

УДК 338.45:622.276(574)

АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

УТЕСИНОВА Н.О., КУСАИНОВА А.Е.

студенты экономического факультета

РАХИМЖАНОВА Г.К.

м.э.н., ст. преподаватель

Карагандинский государственный университет им. Е. А. Букетова. Караганда

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. 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].

В Послании Президента «Казахстан – 2030» энергетические ресурсы объявлены одним из семи приоритетов развития нашей республики до 2030 года. Факты и цифры свидетельствуют о постоянно растущем значении нефтегазовой отрасли для нашей страны.

Нефтяные компании на территории Казахстана многочисленны — от крупных транснациональных корпораций до мелких частных компаний. Наиболее крупными являются Тенгизшевройл, Карачаганак Петролиум Оперейтинг, НК Казмунайгаз, Мангистаумунайгаз, СНПС-Актюбемунайгаз и другие.

Согласно данным Министерства энергетики Казахстана, объем добычи сырой нефти в республике по итогам 2017 года достиг 86,2 млн тонн, что на 10,5% больше по сравнению с 2016 годом и на 2% превысило плановый показатель, равнявшийся 84,5 млн. тонн. Это рекордная добыча за всю историю развития нефтегазовой отрасли страны [2].

Добыча природного газа в Казахстане в 2018 году была зафиксирована на уровне порядка 52,9 млрд. кубометров, на 14% превысив показатель предыдущего года и на 10% плановую цифру, составлявшую 48,1 млрд. кубометров. Кроме того, было произведено 2,9 млн. тонн сжиженного газа и 31,6 млрд кубометров товарного газа – оба показателя продемонстрировали рост относительно 2016 года – на 8,2% и 10,9% соответственно.

В 2017 году экспорт нефти составил 69,8 млн. тонн нефти, или 112,4% к предыдущему году, газа – 17,3 млрд. кубометров, или 126,3% соответственно [2].

Объем переработки нефти на казахстанских НПЗ в 2017 году в сравнении с предыдущим годом вырос на 2,8%, а к плану – на 2,6%, достигнув отметки в 14,9 млн. тонн.

В истекшем году впервые за последние несколько лет на фоне, пусть неуверенного, но все же роста мировых нефтяных цен, отрасль сумела продемонстрировать подъем. Три года подряд показатель по нефтедобыче в стране падал: в 2016 году он равнялся 78 млн тонн, в 2015-м – 79,5 млн тонн, в 2014-м – 80,8 млн тонн; в 2013 году в сравнении с предыдущим годом отрасль подросла на 3,2% – до 81,731 млн тонн с 79,2 млн тонн соответственно, при том, что и в 2012-м добыча была на 1,1% ниже, чем в 2011-м [2].

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.

Традиционно основной объем нефтедобычи в прошлом году пришелся на тройку гигантов – Тенгиз, Карачаганак и Кашаган.

По информации Министерства энергетики РК, лидер казахстанской нефтедобычи ТОО СП «Тенгизшевройл» (ТШО), разрабатывающее гигантское нефтяное месторождение (Атырауская область), в 2017 году обеспечило наибольший показатель производства сырой нефти в структуре общереспубликанского объема – 28,7 млн тонн (33,3% всей добычи страны). Данный показатель на 4,1% больше, чем в 2016 году.

Кроме того, по данным самого ТШО, в минувшем году компанией было реализовано порядка 1,38 млн тонн сжиженного газа; 7,45 млрд кубических метров сухого газа, а также 2,49 млн тонн серы.

Стремительное развитие нефтегазовой отрасли страны в течение десятилетия привело к существенной зависимости экономики от экспорта нефти и волатильности цены на черное золото. Экспорт нефти и газа в 2013 и 2014 достигал 70% от всего экспорта страны. Доля нефтегазового сектора в ВВП достигала 30% в 2011. С учетом дополнительного финансирования расходов госбюджета из Нацфонда (НФ), вклад нефтегазового сектора в ВВП был еще больше. За последние несколько лет, в среднем, доля прямых инвестиций в нефтегазовую отрасль занимает чуть более половины валового притока иностранных инвестиций в страну, снизившись с рекордных уровней в более ранние периоды.

В целом, сырьевая зависимость экономики и волатильность цены на нефть является одним из ключевых факторов риска экономической стабильности Казахстана. Негативные шоки колебаний цен на черное золото отрицательно влияют на основные компоненты валового продукта: снижается потребление, инвестиции, расходы государства.

При этом, положительные шоки также имеют негативные последствия для экономики страны: структура экономики перестраивается в сектор неторгуемых товаров (строительство, услуги, и так далее), при этом сектор торгуемых товаров стагнирует (обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство). Также, неправильно проводимая контрциклическая политика является причиной растущего потребительского и инвестиционного импорта.

Связи с этим, местное производство не может конкурировать с более дешевым импортом во время высоких цен на нефть, но при этом в период низких цен производство также испытывает трудности ввиду общего падения деловой активности и недостатка финансирования.

Среди прочих недостатков сырьевой направленности экономики можно отметить увеличение государственных инвестиций в бизнес в период высоких цен на нефть, что приводит к преобладанию государственного сектора над частным. Небольшая доля частного сектора в экономике является одной из главных причин слабой развитости рыночных отношений и слабой конкурентоспособности местного бизнеса [3].

В Казахстане значительная доля занятого населения работает в государственных структурах и получает доходы, финансируемые волатильными и истощающимися нефтяными доходами. В долгосрочной перспективе стабильная занятость в данной сфере несостоятельна, необходимо снижение данной доли для более эффективного использования нефтяных доходов. Отметим также, что нефтяной сектор характеризуется как достаточно капиталоемкий, поэтому он не является сектором, активно создающим рабочие места.

Все данные факты говорят о срочной необходимости диверсификации экономики для снижения зависимости совокупных доходов страны от колебаний цен на нефть и улучшения политики по использованию Национального фонда. С точки зрения диверсификации, скорейшее проведение структурных реформ, разгосударствление экономики, развитие рыночных отношений и частного сектора будут главными драйверами этого процесса.

Одна из основных проблем развития рынка нефтепродуктов в Казахстане – низкий уровень конкурентоспособности нефтеперерабатывающих производств. НПЗ республики, построенные еще в советское время, не отвечают современным стандартам. Отсутствие высокотехнологичных производств получения нефтехимических продуктов после глубокой очистки углеводородного сырья не позволяет наладить выпуск достаточных объемов качественной товарной продукции с высокой добавленной стоимостью. Казахстан значительно отстает от развитых стран мира по глубине переработки нефти. По оценкам экспертов, уровень переработки нефти на республиканских НПЗ составляет около 45–50%. Для сравнения: в США, Канаде и Великобритании данный показатель приближается к 86–92% [3].

На казахстанских нефтеперерабатывающих предприятиях весьма высок объем производства мазута, значительная часть которого вместо дальнейшей глубокой переработки сжигается в топках ТЭС для выработки тепла и электроэнергии, а часть сжигается в факелах. Между тем мазут является основным видом сырья для производства широкого ассортимента топлива, масел и других важнейших синтетических нефтехимических продуктов.

Проблема рынка нефтепродуктов республики – постоянная недозагруженность перерабатывающих мощностей. Это связано, во-первых, с низким уровнем глубины переработки нефти. Еще одна проблема – отсутствие эффективного механизма госрегулирования топливно-энергетического рынка республики.

Все это обуславливало проведение государством неэффективной налоговой политики в отраслях топливно-энергетического комплекса (ТЭК), ориентацию нефтегазовых компаний в основном на широкомасштабный экспорт сырой нефти, сохранение низкого уровня конкурентоспособности нефтеперерабатывающих предприятий.

Неразвитость сферы перевозок нефтепродуктов, соответствующих логистических систем – сдерживающий фактор в обеспечении потребностей внутреннего рынка. Поэтому важная роль отводится решению проблем с логистикой нефтепродуктов от заводов до АЗС.

Таким образом, 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.

Список литературы:

1. Эльмира Арнабекова, Алтынай Ибраимова, Мурат Темирханов. Нефтегазовый сектор в экономике Казахстана. [Электронный ресурс]: halykfinance.kz 29 августа 2017 URL: <http://www.halykfinance.kz/ru/site/index/research/report:108168>
2. Елена Бутырина. Итоги нефтегазовой отрасли Казахстана за 2017 год. [Электронный ресурс]: caspianbarrel.org. 24.02.2018 URL: <http://caspianbarrel.org/ru/2018/02/itogi-neftegazovoj-otrasli-kazahstana-za-2017-god/>
3. Парамонов В., Строков А., Столповский О. // Нефтегазовые состояние Казахстана. — 2010 г. — № 16, стр. 5, г. Алматы.

УДК 332.64

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

ФРИБУС А.А.

Магистрант гр. О-11

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

СИХИМБАЕВ М.Р.

д.э.н., профессор

На сегодняшний день инвестиции в недвижимость являются одним из наиболее надежных и выгодных направлений вложения средств. Недвижимость как объект инвестирования имеет отличительные черты, позволяющие отнести ее к наиболее привлекательной и экономически выгодной сфере вложений [1]. Инвестиции в недвижимость привлекают все большее количество людей, в том числе в нашей стране, где, на сегодняшний день, активно идут процессы жилищного строительства и стимулирования приобретения собственного жилья. Так, за последние два года объем инвестиций в жилищное строительство в Казахстане возрос на 15 % и составил 81650 млн. тг. (2017 г.).

Большой интерес инвесторов к недвижимости объясняется тем, что капитал, вкладываемый в недвижимость, в меньшей степени подвержен риску инфляции.

Задача оценки инвестиционной привлекательности имеет большое научное и практическое значение, поскольку от того, насколько объективно и всесторонне она осуществлена, зависит степень удовлетворенности инвестора экономическим, социальным и другими видами эффектов, полученных от реализации инвестиций [2].

Для определения эффективности инвестиций в какой-либо объект или предприятие разрабатывается инвестиционный проект, в котором дается обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений. Инвестиционные проекты отличаются большим разнообразием, в том числе в зависимости от лежащей в их основе цели (коммерческая и социальная) или срока реализации.

Для оценки инвестиционной привлекательности недвижимости необходимо выделить факторы или показатели, на основании которых будет производиться оценка. Можно выделить четыре основные группы факторов, которые определяют инвестиционную стоимость объектов недвижимости: экономические (степень экономического развития региона, ситуация на рынке инвестиций и т.д.), социальные (потребительская структура и ее характеристики), экологические (совокупность природных и антропогенных факторов) и факторы правового регулирования (нормативно-правовые акты, налоговая политика и т.д.), каждый из которых оказывает то или иное влияние на конечный результат оценки объекта недвижимости.

Объективность и всесторонность оценки в значительной мере зависит от используемых методических подходов.

В настоящее время специалистами используются две группы методов оценки объекта недвижимости: простые универсальные методы, основанные на определении эффективности капитальных вложений и усложненные, основанные на принципе изменения стоимости денег во времени.

Первая группа методов используется редко и выражается следующими коэффициентами:

1. Коэффициент общей экономической эффективности капитальных вложений (Э):

$$\text{Э} = \frac{\Pi}{K} \quad (1)$$

где Π – годовая прибыль; K – капитальные вложения.

2. Срок окупаемости (Т):

$$T = \frac{K}{\Pi} \quad (2)$$

3. Показатель сравнительной экономической эффективности (П), основанный на минимизации приведенных затрат:

$$P_{\text{э}} = C + E_n * K \quad (3)$$

где К – капитальные вложения по каждому варианту; С – текущие затраты (себестоимость) по тому же варианту; E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

Оценка инвестиционных проектов с учетом временного фактора основана на использовании следующих показателей:

1. Срок окупаемости (PP).
2. Чистая текущая стоимость доходов (NPV).
3. Ставка доходности проекта (коэффициент рентабельности) (PI).
4. Внутренняя ставка доходности проекта (IRR).
5. Модифицированная ставка доходности проекта (MIRR).

Окончательное решение об инвестиционной привлекательности может быть принято по совокупности всех показателей с учетом фактора приоритетности каждого из них в конкретной инвестиционной ситуации [1].

Указанные инструментарию можно считать базовыми и классическими. Их преимуществами является использование основных, рассчитываемых в определенном порядке финансовых коэффициентов, доступность финансовой информации, основным недостатком является ограниченность оценки инвестиционной привлекательности объекта финансовым аспектом.

Существует также комплексный подход к оценке инвестиционной привлекательности, который предполагает формирование интегрального показателя на основе наиболее значимых для инвестора финансово-экономических показателей с последующей оценкой его уровня.

В настоящее время для получения более полной и объективной оценки инвестиционной привлекательности объекта стали рассматриваться качественные критерии, то есть характеристики и аспекты, которые не имеют количественного измерения или четких методик расчета и оцениваются через экспертные оценки аналитиков, например, характеристика рынков недвижимости (активный либо вялый).

Для оценки инвестиционной привлекательности достаточно часто используются методики, в которых инструментом реализации выступают методы экспертной, балльно-рейтинговой и индикативной оценки [2].

В работах зарубежных и российских авторов в настоящее время уделяется достаточное внимание исследованию факторов и показателей оценки инвестиционной привлекательности и разработке на их основе инновационных методик.

Помимо классического инструментария авторами стали предлагаться методики, способные учитывать фактор неопределенности и риска. К ним относятся теории нечетких множеств, нейронных сетей, реальных опционов, сплайн-прогнозирования с учетом факторов управления и прогнозирования ситуации на рынке недвижимости.

Так, анализ реальных опционов представляет собой более полный и широкий анализ, ставший основным инструментом анализа инвестиций только в 70-е гг, дополнив расчет более простых показателей – срока окупаемости и коэффициентов рентабельности. Применение для оценки эффективности инвестиционных проектов теории реальных опционов позволит включить в анализ большее количество влияющих факторов, чем построение модели на основе метода дисконтированных денежных потоков [3].

Указанные методики были апробированы их авторами в оценке инвестиционной привлекательности объектов жилищного строительства, а также строительства комплексов производственного назначения.

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности объектов недвижимости обладает актуальностью, в том числе с точки зрения исследования и разработки дополнительного методического инструментария оценки.

Список литературы:

1. Иванова, Е.Н. Оценка стоимости недвижимости: учебное пособие / Е.Н. Иванова; под ред. М.А. Федотовой. – 3-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2009. – 344 с.
2. Талдонова С.С. Классификация существующих методических подходов к оценке инвестиционной привлекательности организации // Экономика и предпринимательство, № 11, 2013 г.
3. Сихимбаев М.Р., Цыганкова М.М. Применение теории реальных опционов для оценки инвестиционной привлекательности недвижимости // Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-6. – С. 1009-1013; URL: <http://www.natural-sciences.ru/ru/article/view?id=34995> (дата обращения: 14.10.2018).

OUTSOURCING: PROBLEMS, PERFORMANCE, EFFICIENCY**SANDUTSA T. P**

PhD.

Trade Co-operative University of Moldova

FUIOR E. V.

Prof., PhD

Trade Co-operative University of Moldova

In modern conditions, globalization and internationalization of the economy, economic entities operate in harsh conditions of a competitive environment. The rapid development of new technologies, growing business diversification, the complexity of business processes and other factors, give rise to new ways of cooperation between enterprises that ensure high efficiency of business processes. In this situation, enterprises are forced to develop new strategies related to the use of technological capacity; implement innovations and new effective management tools; attract highly qualified workers. To ensure an appropriate level of competitiveness, enterprises are forced to carry out their economic activities in the most effective way, achieving cost reductions while maintaining the high quality of goods and services.

In this connection, one of the most popular forms of business today is outsourcing. The founder of the theory of outsourcing can be considered Alfred Sloan, president of General Motors, which in 1921, when the company was on the verge of collapse, through the introduction of a new project, based on the methodology of outsourcing, led it to the leaders of the automotive industry by 1935. At the heart of the organization of production Sloan used the method of cooperation of highly specialized productions, while outsourcing was used, on the one hand, to organize the company's management system, and on the other hand, in the organization of production. This allowed capturing the world market by 1927, leaving Ford only 10%. The practice of A. Sloan's activity confirmed the conclusion that specialized firms perform some functions better than executors of the corporate division of General Motors.

At one time Henry Ford argued that the philosophy of outsourcing lies in the fact that if the company does not get something to do better and cheaper than its competitors, then there is no point in doing it. It is expedient to transfer this work to the one who performs it with obviously better results, that is, the company should concentrate all resources on the type of activity that is the main one, and transfer the remaining (supporting, accompanying) to a reliable and professional partner. However, for the first time, the concept of outsourcing, as one of the principles of the new management strategy, was created in 1963 by Electronic Data System (EDS), specializing in information technology outsourcing, or IT outsourcing. It assumed the delegation of some functions of the company to outside organizations. Later, in the 80 - 90s of the last century, this concept became an object of scientific research, there were publications of economists and practitioners who, using the example of a variety of outsourcing models, sought to find the optimal implementation strategy and the possibility of its use in the company's activities.

At present, there is no clear definition of the concept of outsourcing. In this connection, this problem is actively discussed in the scientific and business environment. However, most authors believe that it characterizes the organization's transfer of certain business processes or production functions to the service of another company specializing in the relevant field [10, p. 82]. At the same time, D.V. Heywood treats this concept as a transfer of the business unit and all related assets to the service provider organization offering to provide the service at a specified price [11], and R. Alders as "Attracting external executors to perform non-core business processes of the company. The economic basis of outsourcing is the desire to reduce costs and the need to concentrate in the organization only profile data, information and knowledge" [3, p. 128].

In contrast, N.A Konik formulates the concept as "Outsourcing is a form of cooperation defined by a contract of employment when employees of one organization (permanent or specially employed) work in another organization, subject to the managers of the contracting authority. For example: a company that provides professional clearing services, provides a team of industrial climbers for outsourcing to a shopping center for carrying out the works specified in the contract for a period of six months. Mountaineers will obey the head of the administrative and economic department of the shopping center, but at the same time only perform the work established by the contract. They get the salary in a clearing company." S. Efimova, T.Peshkova, N. Konik, S. Rytik define the concept of outsourcing as "the distribution of the main functions performed within the firm, while the latter assumes responsibility for functions that perform better than others and at the lowest cost, while the rest distributes between subjects". [3, p. 14.]

In turn, D.M. Mikhailov defines outsourcing as: "... the transfer of traditional and organically inherent rights to the functions of external executors" [6]. While E.E. Rummyantseva formulates the notion of outsourcing as: "a way to optimize an enterprise by transferring non-core functions to outside specialized companies" [8]. B.A Raizberg, L.Sh. Lozovsky, E.B. Starodubtsev associate outsourcing with: "... the transfer of traditional non-core functions of the organization to external subcontractors who are highly qualified specialists of a third-party company, with the abandonment of their own business process, treating it as a way of cooperating" [9]. Classical is the definition of this

term, formulated by the US Outsourcing Institute, according to which outsourcing is an organizational decision to outsource some business functions or individual business processes of the organization to an outside contractor.

The use of outsourcing has the following advantages: focusing on the main activity; access to professional staff, financial, information resources and productive funds that are not available; reduction of costs; risk reduction through collective investment; saving time; concentrating on the main issues, problems, tasks and activities; the flexibility of the company in the event of structural changes in the market, the possibility of an urgent replacement of the supplier; improve the quality of work and others. Outsourcing increases the competitiveness of the company, because this practice allows the company to be flexible with respect to the external environment. However, this technique has its drawbacks: loss of control over the transferred functions; difficulties in coordination and contact; information leak; the possibility of conflicts; the quality of the outsourcer's bad faith; high cost of the service; the complexity of logistical processes the emergence of dependence on the partner, especially if it has transferred important functions or functions associated with the circulation of funds; dependence on the supplier and others.

Having analyzed the advantages, possible reasons for failures, shortcomings and risks of using outsourcing, it can be concluded that it is necessary to take into account that the main goal of outsourcing is not to reduce costs (although, of course, this is an attendant plus), but to exclude non-core business processes, which allows you to concentrate efforts and resources on the main production, and as a result, save time, resources and improve business efficiency.

In the modern understanding, outsourcing is part of the company's management strategy that involves attracting the resources of specialized organizations instead of developing their own competencies in specific types and directions of activity and implemented through the transfer of work and services to a third party based on the fundamental principle of the division of labor organized as a sustainable business process and aimed at improving the efficiency of the organization and reducing costs. The economic essence of outsourcing consists in transferring to "the third party" not only individual business processes, but also powers, responsibilities and risks on the basis of long-term agreements. However, at the same time, a fundamental difference from other forms of contractual cooperation is the guarantee of responsibility on the part of the performer for the performance of outsourced work (services), as well as the existence of a permanent (usually long-term) basis for this cooperation.

When deciding whether to perform certain functions on their own or using outside organizations for this purpose, as a rule, they first evaluate the result obtained. The starting point for making decisions about own production or acceptance of services of third-party organizations is the analysis of their own production management processes and product realization processes based on strategic perspectives. At the same time, we can identify the main reasons for the economic nature of the transition to outsourcing, namely:

- rapid business development - requires flexible resource mobilization for necessary projects;
- more effective implementation of management functions, transfer of auxiliary functions of the service company;
- reduction of costs - it is necessary to analyze the most capacious calculation articles, which can be either direct costs of the main production process, or indirect ones;
- transfer of fixed costs to variables - by using the finished infrastructure of another organization by reducing overhead costs, as well as redistributing risks, some of which are transferred to the involved organization;
- rational approach to solving the problem by revising their own methods of work organization;
- the release and allocation of resources - through the redistribution of resources (working time, effort, fixed assets, space, cash, etc.) aimed at achieving alternative goals that are currently most important to the company;
- improving the quality of service by increasing the level of consistency of actions of its services;
- lack of special skills for company employees;
- improvement of process management through standardization of processes and others.

Thus, the main advantage of outsourcing is the higher-quality and less expensive execution of the transferred function, which is created due to the availability of professionals with experience in a specific field. As for the reasons that prompt the customer company to use the services of outsourcers, it may be the lack of competence of the company's personnel, which does not allow giving an objective assessment to the emerging profile technical innovations, or the inability to implement these innovations in their company.

The most common reason that contracting companies contract for outsourcing is that outsourcers can perform a significant amount of work in a short time, guarantee the quality performance of non-core activities for the customer; exclude for the customer the need to invest in training their own personnel for the outsourcing of business transactions transferred to the outsourcer; have the necessary number of own resources, which allow the outsourcer to perform tasks that were transferred to him for use by a customer who does not have this kind of resources; have their own qualified specialists; allow the customer to reduce the cost of acquiring equipment, because the outsourcer uses its fleet of equipment. At the same time, the concept of outsourcing can be formulated as a mechanism for organizing business processes, in which the economic system reserves control over only a certain set of business functions. All other business functions remain included in the overall business process of the economic system, but they are transferred to an outside external entity; while the economic system refuses to manage a certain business function, but retains continuous control over the qualitative and quantitative characteristics of the results of the business process.

In accordance with this definition, there are three types of outsourcing, namely:

1. resource - while the external economic system provides the company with primary resources;

2. functional - external organization-outsourcer receives full control over a certain business function of the enterprise, and under the control of the company there is only input and output streams and management of the business function;

3. outsourcing of business processes - a third-party organization transfers control over the interconnected structure of business functions.

The problems of using outsourcing in business processes have been studied in the works of many authors, such as I. Andone [1], S. Malos [5], LiHongzhou [13], S. Kalendzhyan [4], D. Novikov, O. Protsenko, J. Heywood [11] and others. The success of using outsourcing depends on the risk of the company's management, since the transfer of business processes to outsourcing involves a number of risks. The most common risks of using outsourcing are: failure to meet deadlines; decrease in quality; financial instability of the contractor; dependence on the risks of the contractor; the possibility of weakening or losing control over the process; limited supply of services / product. In this regard, before applying this model, it is advisable to conduct a risk analysis and develop a risk management strategy. However, the use of outsourcing, on the one hand, can promote business, and on the other - increases the risk. Moreover, the practical result of using outsourcing lies in the ability to direct its own resources to perform those functions that make up its strength, giving the outsourcing company the functions that it can perform better than others. Moreover, when deciding on the way of carrying out functions, by one's own forces or by an outside organization, it is necessary to evaluate their effectiveness.

Outsourcing is a long-term cooperation with an external service provider regarding activities that have traditionally been performed within the organization itself. It involves the use of a third party to solve the company's problems both in its relations with the external environment and internal problems related to the implementation of specific business processes or the use of innovations. Deciding on the use of outsourcing is a complex, complex task that affects strategic interests. In this connection, a these decision mean the choice between own production and the acquisition of services "on the side" and is connected with the analysis of both the current state of affairs in the company and the possible risks of outsourcing projects.

Outsourcing is essential for the logistics, since its use by the general management of all flows and their associations or organizations round trips, can significantly reduce costs, as well as to evaluate the logistics costs per unit of output and control them. The advantages of the use of logistics outsourcing, also applies the knowledge of the provider features of the market, the availability of workers with skills in various areas of logistics and are able to track the changes in this area. Outsourcing of logistics functions and business processes consists in the transfer of partially or completely separate logistics functions or complex logistics business processes of an external organization - the outsourcer. As an outsourcer is a specialized company - a logistics intermediary. Among logistic intermediaries, logistics providers - organizations rendering a complex of logistical services on the basis of outsourcing - take a special place. Another name for the sphere of activity of logistics providers is contract logistics. The outsourcing of logistics functions is based on the desire of organizations to reduce logistics costs, as well as the desire to concentrate on the main types of activities. The combination of logistics and outsourcing tools creates the organizations necessary for functioning in the conditions of the modern market competitive advantages.

Logistic outsourcing can be complex or fragmentary, some parts of the logistics operation can be transferred to outsourcing-the management of incoming flows (purchases), inventories, order procedures, packaging, transportation, storage or information and computer support. According to the research, the following logistics functions are most often outsourced: warehousing (73.7 %); external transportation (68.4%); execution of cargo / payments (61.4%); internal transportation (56.1%); consolidation of goods / distribution (40.4%); direct transportation (38.6%). Less often, the customer organizations transfer the following functions to the logistics outsourcer: goods return and repair (22.8%); stock management (21.0%); transportation routing, transport management (19.3%); information technology (17.5%); consolidation services (17.5%); order management (15.8%); acceptance / processing of orders (5.3%); management of relations with buyers (3.5%). [2, p. 193]

At the same time, outsourcing in logistics is characterized by both advantages and disadvantages. Among the advantages are: reducing the risks associated with the implementation of logistics processes, because they are redirected to a firm that provides outsourcing services; a decrease in the percentage of capital investments, which are most often transferred to the executing company; focusing on core competencies, implementation of secondary processes of the company through the use of outsourcing staff, contributes to the improvement of key processes and gaining additional competitive advantage, the ability to reduce the staff of the organization, better performance of individual functions of the organization by specialized outsourcing firms and others.

The main drawbacks are: the transfer of some functions to outsourcing is impractical for large organizations, as it can lead to loss of confidentiality of information and a decrease in the speed of reporting; there is a risk of losses due to poor quality of services, as outsourcing in Moldova is in the development stage; outsourcing some of the functions can lead to the loss of activities that, combined with the main view, provided the organization with success in the consumer market or outsourcing many functions, the organization can increase costs.

The decision to use logistic intermediaries may depend on factors that are conventionally divided into:

– economic: the cost price of the performance of an individual function by internal units in comparison with the price, the outsourcer for the performance of relevant tasks; profitability of production and economic activities; characteristics of the competitive environment;

– organizational: the peculiarities of the work of the outsourcer company, its potential capabilities at present and in the future; convenience and security of cooperation; presence of a transparent and effective system of management and control over the quality of tasks performed.

In addition to these economic factors, there are risks associated with the loss of control over the supply chain, if it is transferred to remote administration. However, many logistics providers have at their disposal advanced, proven technologies, through which they can link the processes of storage and transportation in a single information flow. At the same time, access to important information, from the point of view of securing commercial secrets, to third parties will be limited.

Criteria of expediency of using outsourcing in logistics include:

1. the need to focus on those functions that staff members can do most effectively;
2. the management of the company realizes that the company needs to be transformed;
3. the emergence of new ideas, for the implementation of which the company must introduce and experience some changes;
4. a sense of a lack of manageability in development, it is necessary to restore order to the organization with its significant lagging behind the efficiency of the business and the rate of its growth;
5. need for more interesting experience;
6. the need for rapid and qualitative optimization of the logistics department without loss of training for new employees;
7. desire to translate secondary costs from permanent to variable.

As practice shows, a firm that provides outsourcing services has a higher motivation to increase efficiency than its own departments. After all, outsourcing in logistics is characterized by the fact that the executing organization bears direct financial responsibility for the quality of the work that it performs.

The most important problem for enterprises is the redundancy and inconsistency of processes among themselves. The apparent orientation toward the client often leads to a variety of types of special conditions for the fulfillment of orders. Such special fulfillment of orders in total requires a lot of coordination, which causes high costs at a low level of service. Due to the lack of transparency in the proposal, it is impossible to uniquely adjust the areas of responsibility within the processes. The requirements of the customers for this reason, despite the special conditions of the order, will not be met.

If the decision is made to transfer the logistics functions to outsourcing, it is necessary to choose the provider of services. The solution of this task should be based on the result of the analysis of compliance of outsourcers with certain criteria, namely:

– when choosing a logistics operator, it is necessary to focus on its operational efficiency, since the cost of typical logistics services does not always reflect the actual situation, which largely depends on the characteristics of the product, the magnitude of the cargo flow, the structure of supplies and other factors, and the tariffs usually reflect the average;

– speed of execution, at the same time it is necessary to focus on the standards, on the individual types of operations that every professional operator must have;

– the accuracy of ordering, as a rule, depends on the characteristics of the business. The efficiency of the logistics operator needs to be evaluated using a comprehensive analysis, based on the needs and specific features of the business processes of the customer enterprise.

An important issue is the definition of the number of suppliers of logistics services. Some believe that service providers should be two or three. In this case, there are practically no interruptions in the supply of goods, the provision of other logistics services, the dependence on one supplier is eliminated, competition is created between suppliers, which improves the quality of service, etc. Supporters of the "slim production" strategy prefer one supplier and treat it as a partner on business.

Thus, in connection with the process of globalization, cooperation and integration and ensuring competitive, companies need to use a logistical approach to building their business and to apply such tools as logistic outsourcing in their activities. Thus, despite the existing shortcomings, the concept of outsourcing makes it possible to improve the efficiency of operations under rapidly changing conditions, which is characteristic of the modern economy, with increasingly complex technological solutions and increasing the quality requirements for both the production base and the competence of personnel, on the one hand, and the need for reduce costs to improve the competitiveness of the enterprise on the other.

Delegating the implementation of part of its business functions enables the enterprise to concentrate on priority business and operations, thus providing it with competitive advantages. The transition to the outsourcing model of the organization of enterprises is primarily due to the fact that a dynamic and uncertain market environment puts forward new management tasks, the solution of which requires the market reconstruction of all structural elements and subsystems of enterprise management in order to continuously adapt to external and internal changes.

References:

1. Andone I.I., Pavalovia V. D W. Outsourcing the Business Services // Informatica Economica. 2010. Vol. 14. № 1. P. 163-170.

2. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффи́нг. Высокие технологии менеджмента. - Инфра-М, 2007. – 320 с.
3. Аутсорсинг / под ред. Н. А. Коник. - М.: КНОРУС, 2008. - 175с.
4. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М.: Дело, 2003. 272 с.
5. Malos S. Regulatory Effects and Strategic Global Staffing Profiles Beyond Cost Concerns in Evaluation Offshore Location Attractiveness//Employee Responsibilities and Rights Journal.2010.P.113-131.
6. Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учеб.пособие. - М.: КНОРУС, 2006. - С. 12.
7. Oz Shy, Rune Stenbacka. Efficient organization of production nested versus horizontal outsourcing // Economics Letters. 2012. № 116-3. P. 593-596.
8. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. - 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2006. - С. 31.
9. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш, Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2005. - С. 29.
10. Симонова, Л. Н. Российский рынок логистического аутсорсинга / Л. Н. Симонова. - Москва, 2011. - С. 131.
11. Хейвуд Дж. Брайн. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / пер с англ. М.: Вильямс, 2002. С. 43.
12. Хейвуд, Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейвуд. - Москва: Вильямс, 2011. - С. 74.
13. Hongzhou Li. Efficiency and productivity of Chinas outsourcing industry // Journal of Chemical and Pharmaceutical Research. 2014. № 6. P. 493-497.

УДК 330.341.1

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

УЛЫБЫШЕВ Д.Н.,

к.э.н., доцент

ЖАЙЛАУОВ Е.Б.,

PhD

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, ТОО «RATIONAL SOLUTION»

ПЕТРЕНКО Е.С.,

д.э.н., профессор

ШЕВЯКОВА А.Л.,

к.э.н.

ТОО «RATIONAL SOLUTION»

В 1911 году выдающийся американский ученый Йозеф Шумпетер в своем фундаментальном труде «Теория экономического развития» [1] впервые в экономической науке обосновал категорию «инновация» (как новую комбинацию факторов производства, мотивированную предпринимательским духом и приводящую к необратимым изменениям в экономике) и раскрыл содержание инновационного процесса. Эта книга стала отправной точкой формирования и последующего доминирования эволюционной теории экономического развития, которая с позиции последовательной смены стадий инновационного цикла объясняет такие экономические феномены как цикличность экономики, смена технологических укладов, создание новых и угасание традиционных рынков, монополизация и, в противовес ей, развитие конкурентной борьбы. Инновации, с точки зрения эволюционной теории экономического развития, – определяющая движущая сила всех хозяйственных процессов, и от того, насколько интенсивно внедряются инновации, напрямую зависит успешность всех социально-экономических систем от самой крупной – глобальной – до самой малой – отдельной бизнес-единицы.

Традиционное понимание того, каким образом инновации воздействуют на динамику экономических отношений, следует изучать через конкретную схему инновационного цикла, которая, с нашей точки зрения, включает набор последовательных стадий, как это показано на рисунке 1. Такая схема инновационного цикла включает в себя весь спектр действий от зарождения инновационной идеи через ее максимально широкое воплощение на рынке до ухода с рынка по причине отсутствия спроса со стороны потребителей. В таком виде инновационный процесс представим как основополагающий по отношению к выстраиванию структуры современных рынков и отраслей. И в этих масштабах можно отслеживать полную линейность цикла, то есть наличие последовательного прохождения продукта через все указанные стадии. В качестве примера может быть взят как современный инновационный продукт, так и продукт, более не имеющий спроса и оставшийся в экономике только как один из этапов ее развития.

В то же время, нужно понимать, что в рамках отраслей и рынков действует множество хозяйствующих

субъектов от индивидуальных предпринимателей до крупных транснациональных корпораций, которые имеют собственные стратегии развития, имеют (а равно теряют или приобретают) собственные рыночные ниши. И появление новых игроков на рынках или уход старых – процесс перманентный, зависящий от различных факторов, что и проявляется в нелинейности инновационного цикла применительно к отдельным хозяйствующим субъектам. Иными словами, не все стадии инновационного цикла могут быть реализованы в рамках одной бизнес-единицы, но наличие множества фирм с различными по содержанию индивидуальными инновационными циклами в масштабах отрасли или рынка принимается за единый и непрерывный линейный общий инновационный цикл.

Рассмотрим данное утверждение применительно к различным абстрактным субъектам отраслей, применяющим различные модели поведения на рынке и, следовательно, имеющим различия в инновационных циклах.

Так, субъекты научной и научно-технической деятельности в массе своей сконцентрированы на первой или первых двух стадиях инновационного цикла. Их задача – продуцирование нового знания и поиск способов применения этого знания в практической деятельности человека. Следовательно, их рынок ограничен реализацией заказов на проведение исследований и связанных с ними разработок, а готовым продуктом является оказанная услуга, разработанный способ производства товара, некая модель самого товара или, как наиболее ценный объект, патент на технологию, полезную модель и т.п. Иными словами, первые две стадии – это стадии накопления инновационного потенциала, который может быть реализован в том случае, если у составляющих инновационного потенциала есть очевидный или скрытый коммерческий потенциал. И в данном случае в наших условиях большой редкостью является пример трансформации научной организации в инновационный бизнес, поскольку финансовое обеспечение исследований требует гораздо меньших затрат и меньшего количества рискованных действий, чем коммерциализация имеющихся разработок.



Примечание – составлен авторами на основе источников [1-7]

Рисунок 1 – Инновационный процесс в современной рыночной экономике

Вполне логично, что в рамках коммерциализации научно потенциала задействованы не столько ученые, разработавшие тот или иной продукт, сколько инновационные предприниматели, главная цель которых – получение прибыли от продажи массового продукта, а не дохода от выполнения исследовательских работ. И здесь, на этом этапе инновационного цикла большую роль играют малые инновационные фирмы, которые на основе имеющихся в их распоряжении результатов научных исследований стараются развить полноценный

бизнес.

В основе такого бизнеса, как правило, лежат деньги, привлеченные из специализированных фондов (государственных или частных, инновационных и венчурных и т.п.). Ключевой же задачей таких фирм является успешное прохождение стадии коммерциализации, на которой, согласно известной статистике по венчурным компаниям, 9 из 10 фирм прекращают свое существование ввиду отсутствия спроса на предлагаемый потребителям продукт. Но наличие одной успешной фирмы из 10 окупает все затраты, связанные с финансированием всех 10 фирм, и в итоге данная фирма продолжает свое существование, проходя последовательно оставшиеся стадии массового производства продукта и утилизации инноваций.

Фирмы, в которых представлены все стадии инновационного цикла, – это крупные компании, которые имеют достаточное количество финансовых, материальных и человеческих ресурсов для охвата всех стадий цикла. Такие бизнес-единицы имеют собственные подразделения, связанные с разработкой новых продуктов, их продвижением на рынок и производством. Только такие компании способны в полном объеме изучить потенциальный спрос на новую продукцию, отследить актуальные научные разработки, сформировать собственный пул исследователей, вовлеченных в подготовку новых продуктов, поддержать новый продукт соответствующим маркетинговым и ресурсным сопровождением и развернуть в короткие сроки массовое производство.

Однако, для крупных фирм введение в линейку продуктов новых позиций – вопрос повышенного риска, поскольку инновации неизбежно влекут за собой риск потери понесенных затрат в случае неудачи на рынке, риск недополучения дохода от традиционных товаров, которые частично будут вытеснены новыми, риск недополучения прибыли от нового товара в том случае, если потребители сочтут цену на новый товар неприемлемой. Обобщенно указанные модели рыночного поведения применительно к инновационному процессу можно отобразить так, как это показано в таблице (таблица 1).

Таблица 1 – Модели инновационного процесса в различных типах рыночных субъектов

Укрупненные стадии инновационного процесса	Научные организации	Малые инновационные фирмы	Крупные компании, внедряющие инновации
1. Стадия формирования инновационного потенциала	+	–	+/-
2. Стадия трансформации идеи в продукт	+/-	+/-	+
3. Стадия коммерциализации	+/-	+	+
4. Стадия массового производства	–	+/-	+
5. Стадия утилизации инноваций	–	+/-	+
Примечания: 1) «+» – наличие стадии, «+/-» – возможное наличие стадии, «–» – отсутствие стадии в цикле 2) составлена авторами			

Аналогично можно подойти к выявлению стадий инновационного процесса в отрасли или на рынке с позиции различного типа инноваций. Взяв за основу традиционную классификацию инноваций по области применения на предприятии (согласно форме 1-инновация «Отчет об инновационной деятельности» Комитета по статистике МНЭ РК), рассмотрим, каким образом продуктовые, процессные, маркетинговые и организационные инновации возникают на различных стадиях инновационного цикла.

Продуктовые инновации – наиболее важный вид инноваций, поскольку определяет место компании на рынке и размер занимаемой компанией рыночной ниши. Только наличие таких инноваций позволяет компаниям быть успешными и становиться лидерами рынка. Факт наличия продуктовых инноваций не гарантирует полного успеха компании на рынке, однако дает возможность компании на определенное время стать лидером рынка и получать монопольную прибыль до тех пор, пока на рынке не появится новый, лучший по характеристикам товар-субститут, либо потребность в данном товаре исчезнет. Обеспечение имеющихся и получение новых продуктовых инноваций требует активного поддержания фирмой действий на всех стадиях инновационного процесса и постоянного приложения усилий для появления новых продуктовых инноваций.

Процессные инновации также важны, однако эффект от них неочевиден, поскольку с помощью новых технологий может производиться уже существующий товар (и в данном случае речь идет о получении дополнительного дохода не за счет «снятия сливок», а за счет экономии на затратах). Наличие постоянных процессных инноваций у фирмы предполагает активные действия фирм в части второй и, реже, первой стадий инновационного процесса, при этом фирмам не обязательно поддерживать собственные исследовательские и проектные подразделения, а обращаться для реализации своих проектов в специализированные компании.

Маркетинговые инновации необходимы для третьей, четвертой и пятой стадий инновационного цикла, поскольку только от грамотно выстроенной маркетинговой стратегии зависит поддержание стабильного объема продаж, формирование дополнительного спроса на продукты, поиск путей замены устаревшего продукта на новый, что дает фирме возможность получать объем прибыли не ниже запланированного.

Организационные инновации – наиболее часто распространенный вид инноваций, который не требует высоких вложений ресурсов. Эффект этого вида инноваций также неочевиден, однако существует в материальном и нематериальном выражениях. Первый выражается в экономии затрат, связанных с деятельностью фирмы, второй – в мотивации сотрудников фирмы. Эти инновации легко поддерживать, а их осуществление важно на каждом из этапов инновационного цикла фирмы, поскольку благодаря этому снижаются общие затраты фирмы.

То есть и в данном разрезе очевидна нелинейность инновационного процесса на фирмах, выражающаяся в отсутствии постоянной инновационной активности, наличии одних и отсутствии других видов инноваций, желании фирм получить максимальный эффект от инновационной деятельности при минимальных затратах. Сумма таких нелинейных в отношении инновационных циклов и процессов фирм дает отрасль (или рынок), где имеются все возможные стадии линейного инновационного процесса.

В целом же суммарные действия всех указанных субъектов рынка в конечном итоге и формируют целостную картину инновационного процесса, в котором параллельно ведутся исследования по новым направлениям науки и техники, осуществляется успешная или неуспешная коммерциализация имеющегося научного потенциала, разрабатываются новые и существуют традиционные продуктовые линейки продуктов, внедряются различные типы инноваций, приводящие к различным качественным или количественным изменениям в структуре рынка или отрасли.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в рамках множества отдельных инновационных процессов, протекающих в бизнес-единицах, формируются инновации различного типа и различной направленности. Особенности инновационных процессов накладывают специфические отличительные характеристики на результаты деятельности фирм, но в совокупности все их действия дают представление о непрерывно протекающем инновационном процессе в масштабе отрасли или рынка национальной экономической системы.

Список литературы:

- 1 Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Директ-медиа Пабблишинг, 2008. – 400с.
- 2 Никулина О.В. Управление инновационным развитием промышленных предприятий в условиях кластеризации экономики: автореферат ... д.э.н. – Краснодар: КубГУ, 2012. – 49с.
- 3 Башева А.В. Инновационная модель развития промышленных предприятий в условиях системных преобразований: автореферат ... д.э.н. – Нижний Новгород: ННГАСУ, 2012. – 44с.
- 4 Бушмелева Г.В. Ресурсно-факторное адаптивное управление промышленными предприятиями в конкурентной среде: автореферат ... д.э.н. – Ижевск: ИГТУ, 2011. – 46с.
- 5 Кочетков С.В. Управление развитием инновационного потенциала промышленных предприятий: автореферат ... д.э.н. – СПб: СПбГУЭФ, 2011. – 45с.
- 6 Шамина Л.К. Методология и методы управления адаптацией инновационных процессов на промышленном предприятии: автореферат ... д.э.н. – СПб: СПбГУНТПТ, 2012. – 36с.
- 7 Шебаров А.И. Методология организации управления инновационно-ориентированным развитием промышленных предприятий: автореферат ... д.э.н. – М: МГТУ «Станкин», 2012. – 46с.

«ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ, ПРАВОВЫЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ТЕХНИЧЕСКИЕ И ИНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ И ПРАВОНАРУШЕНИЙ» (on-line конференция)

УДК 343.3/7

КРИМИНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ И ПРАВОНАРУШЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ

БАКИШЕВ К.А.

д.ю.н.,

профессор Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

НУРГАЛИЕВ Б.М.

д.ю.н., профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Эффективность обеспечения безопасности дорожного движения во многом зависит от правильной оценки криминологической обстановки, позволяющей на основе статистических данных об аварийности на автотранспорте в прошлом и настоящем предсказать ее возможные изменения, тенденции и закономерности в будущем. И хотя прогностическая информация носит лишь вероятный характер и не может быть абсолютно достоверной, она, тем не менее, достаточна для планирования действенных мер борьбы с нарушениями правил дорожного движения.

Наш прогноз дорожно-транспортных происшествий и преступлений в Казахстане, к сожалению, неблагоприятен и пока не дает оснований для оптимизма. В условиях предельного износа автопарка страны, неудовлетворительного состояния дорожной инфраструктуры, недостатков отечественного законодательства, низкой правовой и нравственной культуры участников дорожного движения трудно ожидать ощутимого и стабильного снижения числа аварий в ближайшем будущем.

К такому пессимистическому выводу приводит анализ данных о зарегистрированных дорожно-транспортных происшествиях и преступлениях, статистическая картина которых за 1991-2017 годы (26 лет – достаточно серьезная база для такого прогноза) оказалась следующей.

Таблица 1. Динамика дорожно-транспортных происшествий и преступлений в Республике Казахстан за 1991 – 2017 годы.

Годы	Дорожно-транспортные происшествия				Автотранспортные преступления			
	абсолютное число	в % к 1991 г	в расчете на 10 000 населения	в расчете на 10 000 единиц транспортных средств	абсолютное число	в % к 1991 г.	в расчете на 100 000 населения	в расчете на 10 000 единиц автотранспортных средств
1991	18606	100	11,0	128	7700	100	45,9	89
1992	17092	91,9	10,0	115	5200	67,5	30,7	77
1993	15836	85,1	9,3	102	4100	53,2	24,1	74
1994	13572	72,9	8,0	86	1300	16,9	7,7	64
1995	13036	70,1	7,8	83	1200	15,6	7,2	62
1996	12495	67,2	7,5	80	1100	14,3	6,5	63
1997	11555	62,1	7,2	78	2800	36,4	17,5	67
1998	11980	64,4	7,5	87	1500	19,5	9,5	61
1999	11568	62,2	7,7	88	1526	19,8	10,2	59
2000	11304	60,8	7,5	88	1401	18,2	9,4	11
2001	12110	65,1	8,1	90	1579	20,5	10,7	12
2002	12966	69,7	8,7	95	1749	22,7	11,8	13
2003	13894	74,7	9,3	97	1862	24,2	12,5	13
2004	15302	82,2	10,2	102	1886	24,5	12,6	13
2005	14517	78,0	9,6	83	3285	42,7	21,8	19

2006	16038	86,2	10,5	75	2150	27,9	14,1	10
2007	15942	85,7	10,3	61	3971	51,6	25,8	15
2008	13739	73,8	8,8	45	3537	45,9	22,7	11
2009	12534	67,4	7,9	40	3870	50,3	24,5	12
2010	12008	64,5	7,4	34	5107	66,3	31,5	14
2011	11955	64,3	7,2	29	4136	53,7	25,2	10
2012	14168	76,1	8,4	34	4106	53,3	24,6	10
2013	23359	125,5	13,8	55	4820	62,6	28,5	11
2014	20378	109,5	11,8	45	3562	46,3	20,8	8
2015	18890	101,5	10,8	43	5229	67,9	30,0	12
2016	17974	96,6	10,1	30	4447	57,6	25,2	7
2017	17019	91,5	9,3	40	3808	49,5	20,8	9

Как видно из таблицы, 90-е годы характеризуются снижением всех основных показателей аварийности автотранспорта: по сравнению с 1991 годом уровень дорожно-транспортных происшествий к 2000 году снизился на 39,2 %, на 10 000 населения приходилось 7,5 ДТП, на 10 000 транспортных средств – 88 ДТП. Во многом это вызвано действием Закона РК «О безопасности дорожного движения» 1996 года и разработанных на его основе целевых программ профилактики правонарушений и борьбы с преступностью. Однако общий понижающий тренд 1991-2000 гг. в последующее десятилетие сменился скачкообразным ростом всех показателей аварийности транспорта. По сравнению с 2000 годом уровень ДТП к 2006 году возрос на 40 %. Но своего исторического пика уровень ДТП достиг в 2013 году, превысив показатели аварийности 2000 года на 106,6 %, т.е. в два раза! Затем в 2014 году вновь наметился их медленный спад, количество ДТП в 2016 году по сравнению с 2013 годом снизилось на 23 % и составило 96,6 %, что было характерно для уровня аварийности 1992 года, а в 2017 году оно составило 91,5 %.

Не отличаются стабильностью и данные о количестве ДТП на 10 000 тыс. населения и 10 тыс. единиц транспортных средств в анализируемый период. Годы снижения этих показателей чередовались годами их роста, своего пика первый показатель достиг в 2013 году, когда на 10 000 тыс. населения приходилось 13,8 ДТП. Но в 2016 году он снизился до 10,1 единиц, что соответствует показателю 1992 года. Второй показатель своего пика достиг в 2004 году, когда на 10 тыс. единиц транспорта пришлось 102 ДТП, но затем он также начал снижаться. В 2016 году на 10 тыс. единиц транспорта пришлось 30 ДТП, а в 2017 году - 40. Приведенные цифры наглядно подтверждают наше предположение о том, что увеличение числа автотранспортных средств не является определяющим условием неизбежного роста дорожно-транспортных происшествий.

Что касается автотранспортных преступлений, то представленные данные подтверждают предположение о том, что между автотранспортными административными правонарушениями и преступлениями существует относительно сильная корреляционная зависимость, поэтому анализ дорожно-транспортных происшествий должен сочетаться с анализом транспортной преступности. Как следует из таблицы №1, в начале 90-х годов в стране происходит резкое снижение числа регистрируемых автотранспортных преступлений, их наименьшие показатели (14,3 %) приходятся на 1996 год. Это следствие декриминализации в 1991 году состава нарушения правил дорожного движения, повлекшего причинение существенного материального ущерба либо легкого вреда здоровью (ч. 1 ст. 217 УК КазССР), с переводом его в число административно наказуемых деяний. Но в 1997 году произошел резкий скачок анализируемых преступлений до 36,4 %, который затем сменился фазой некоторого снижения в 1998 году, а с 2001 года вновь наметился их постепенный и неуклонный рост. Своего исторического пика эти показатели достигли в 2015 году, когда число регистрируемых преступлений возросло до 67,9 %, на 100 000 населения пришлось 30 преступных нарушений правил дорожного движения, что было характерно для уровня автотранспортных преступлений в 1992 году. Оптимизм вселяет некоторое снижение (на 15,17 %) числа анализируемых преступлений в 2016 и 2017 годах, хотя оно может быть временным ввиду отчетливо выраженной тенденции аварийности автотранспорта к скачкообразному росту, как это видно из представленного динамического ряда.

Если основные данные таблицы № 1 изобразить графически, то получим следующие кривые дорожно-транспортных происшествий и преступлений в стране в анализируемый период.



Диаграмма № 1.

Более детально масштабы этого бедствия представлены в таблице №2 с динамикой погибших в дорожно-транспортных происшествиях. В ней использованы показатель социальных рисков (количество погибших в ДТП на 100 тыс. жителей), показатель «эпидемиологической опасности» автомобиля или транспортных рисков (количество погибших в ДТП на 100 тыс. автомобилей), и коэффициент тяжести последствий аварий (количество погибших в ДТП на 100 пострадавших).

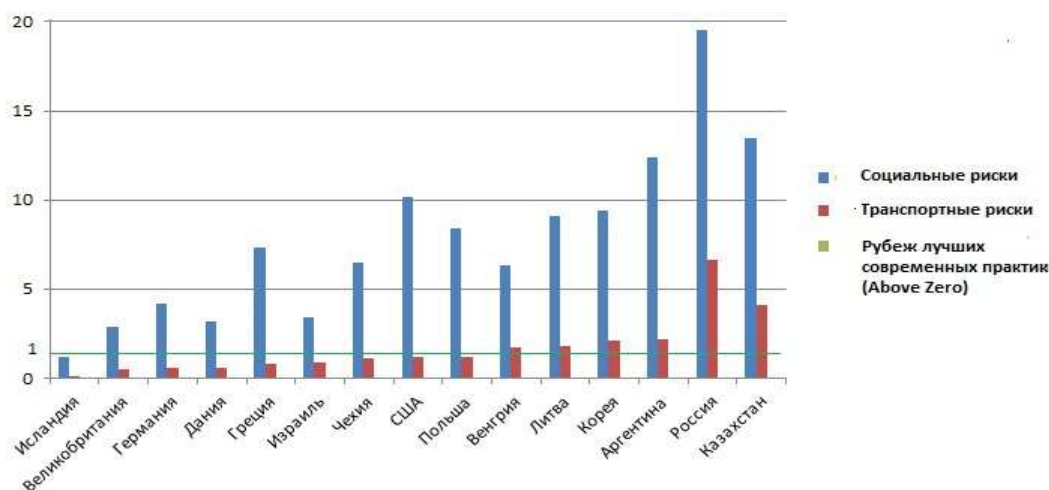
Таблица 2. Динамика погибших в дорожно-транспортных происшествиях в Казахстане

Годы	Погибло	В расчете на 100 тыс. жителей	В расчете на 100 тыс. автотранспортных средств	Коэффициент тяжести последствий ДТП
1991	4342	26	34,0	17,63
1992	4024	23,81	29,8	17,69
1993	3954	23,26	28,4	18,48
1994	3049	18,04	21,7	16,81
1995	2926	17,54	20,8	16,81
1996	2732	16,56	20,3	16,19
1997	2364	14,78	18,5	15,21
1998	2214	14,76	17,8	13,74
1999	2141	14,27	17,3	13,59
2000	1987	13,33	16,0	12,20
2001	2200	14,86	16,7	13,15
2002	2410	16,22	18,1	13,36
2003	2754	18,52	19,2	13,98
2004	3136	20,97	21,0	14,30
2005	3374	22,38	19,2	16,22
2006	4271	28,06	20,0	18,05
2007	4365	28,34	16,6	18,72
2008	3351	21,52	10,8	16,97
2009	2898	18,36	9,1	16,39
2010	2797	17,26	7,8	16,77
2011	2449	14,89	6,0	9,66
2012	3022	18,12	7,2	14,73
2013	3037	17,90	7,1	9,22
2014	2585	14,99	5,7	9,10
2015	2453	14,01	5,5	9,25
2016	2390	13,45	4,1	9,27
2017	2086	11,56	4,7	9,37

Как видим, показатель социальных рисков в республике в целом характеризуется медленным и нестабильным снижением. В 2007 году он возрос до 28,34 единиц, в 1,5 раза превысив показатель 1991 года, но затем стал вновь снижаться - в 2016 году составил 13,45 единиц, а в 2017 году - 11,56. Для сравнения: в таких экономически развитых странах, как Англия этот показатель равен 2,3 единицам, Дания - 3,2, Германия - 4,2, Канада - 5,2, Франция - 5,3, Япония - 3,8 единицам. В то же время в Туркмении он равен 17,4 единицам, в Таджикистане - 18,8, в Киргизии - 22, в России 18,9, в Иране - 32,1. Сказанное означает, что риск попасть в ДТП и погибнуть в Казахстане значительно выше, чем в странах с высоким уровнем дохода населения.

Уровень транспортных рисков в анализируемый период снизился с 34,0 до 4,1 единиц, однако в рамках международных сравнений этот результат трудно назвать успешным. Во-первых, в странах, проходящих активную стадию роста автомобильного парка, снижение транспортных рисков является стандартным и вполне закономерным явлением. Эта тенденция в полной мере наблюдается сегодня в Казахстане и других странах СНГ.

Во-вторых, разрыв между «эпидемиологическим очагом» смертности на наших дорогах (4,1 единиц) и местами наибольшей концентрации автомобилей (3/4 мирового автомобильного парка сконцентрирована в экономически развитых странах) существенный, поскольку в странах - лидерах мирового рейтинга безопасности дорожного движения (Дании, Великобритании, Австрии, Испании, Италии, Франции, Японии, Швеции, США и других, задавших новый рубеж лучших современных практик - above zero), показатель транспортных рисков не превышает 0,5-1,2 единиц. В - третьих, в названных странах рубеж «трех единиц» был пройден еще в 1970 - 1980 годы, а рубеж «единицы» - в 1990-2000 годы. Сказанное означает, что Казахстан по данному показателю наиболее близок к странам, входящим в «Risky States -10» (это десять стран, на которые приходится более половины от общего числа смертей на дорогах мира - Россия, Китай, Индия, Бразилия, Египет, Кения, Мексика, Турция, Кампучия и Вьетнам), в которых этот показатель равен 6 единицам. Более наглядно данные о социальных и транспортных рисках в Республике Казахстан представлены на диаграмме № 2.



В международной практике важным показателем уровня безопасности движения на автотранспорте является коэффициент тяжести последствий дорожно-транспортных происшествий. Как видно из представленной таблицы, ежегодно количество погибших в авариях медленно и нестабильно снижается. Максимальное количество людей погибло в 2007 году, когда на 100 пострадавших в ДТП пришлось 18,72 погибших. По сравнению с 2000 годом эта цифра увеличилась на 119,6 % и это наибольший показатель за весь анализируемый период. Но затем этот показатель медленно пошел на убыль, в 2016 году на 100 пострадавших уже пришлось 9,27 погибших. По сравнению с 2007 годом снижение коэффициента тяжести последствий в ДТП составило 45,2 %.

В анализируемый период изменилось также соотношение последствий ДТП в виде ранений и смерти потерпевших. Так, в 1991 г. на одного погибшего приходилось 4,67 раненых, в 1992 г. - 4,65, в 1993 г. - 4,41. Затем с 1998 г. наблюдается положительная динамика этого соотношения - 6,28:1, в 1999 г. - 6,35:1, в 2000 г. - 6,45:1, в 2002 г. - 6,49:1. С 2003 г. вновь отмечается его снижение - 6,20:1, в 2004 г. - 5,99:1, в 2005 г. - 5,16:1, в 2006 г. - 4,54:1, 2007 г. - 4,34:1, в 2008 г. - 4,89:1, в 2009 г. - 5,10:1, в 2010 г. - 4,96:1. В 2011 г. это соотношение вырастает сразу до 9,35:1, а в 2014 г. увеличилось до 10,04:1, в 2015 г. он был равен 9,81:1, в 2016 г. - 9,79:1, в 2017 г. - 10,67:1. Связано это, скорее всего, со своевременным оказанием медицинской помощи пострадавшим, совершенствованием конструктивной безопасности автомашин, дорожной инфраструктуры, снижением скорости движения ввиду роста интенсивности и плотности движения.

В целом приведенный динамический ряд свидетельствуют о том, что смертность на дорогах Казахстана продолжает оставаться одной из высоких среди стран Европейского региона и Центральной Азии. Несмотря на то, что данные о количестве погибших в ДТП за 1991-2017 гг. характеризуются наличием определенного

понижательного тренда, абсолютные показатели снижаются медленно (в среднем за 2007-2017 гг. на 6 % в год) и не стабильны. За последние два года цифры практически не изменились: в 2015 г. в ДТП погибло 2453 человека, в 2016 г. погибло 2390 человек, а в 2017 г. – 2086 человек.

Учитывая закономерности и сложившуюся негативную тенденцию аварийности автотранспорта к скачкообразному росту, можно предположить, что регистрируемое количество ДТП, повлекших гибель и травмы людей, в 2020 г. может вернуться к уровню 1991 года или даже превысить его, а тяжесть последствий ДТП может снова увеличиться. Об этом свидетельствует наличие тесных корреляционных зависимостей между данными о количестве ДТП, автотранспортных преступлений и погибших в расчете на 10 000 единиц транспортных средств до 2020 года в диаграмме 3.

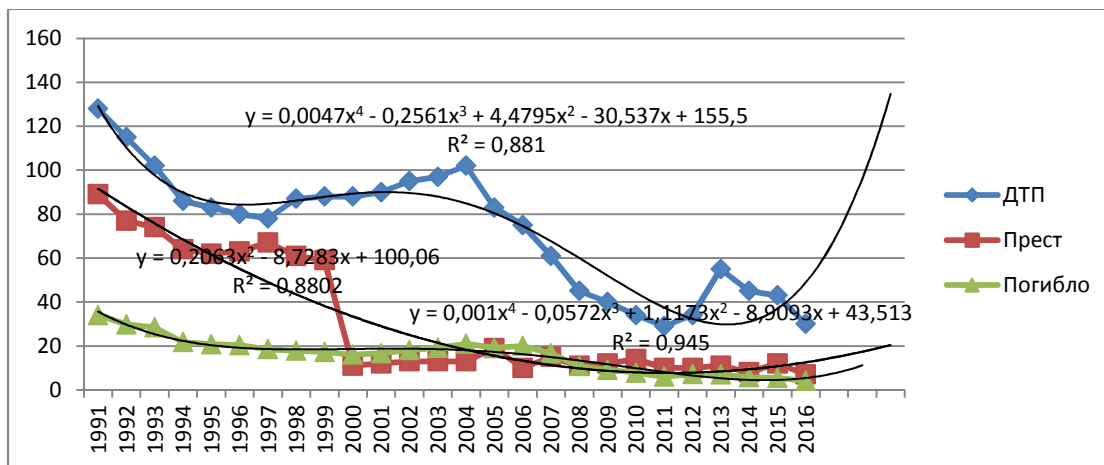


Диаграмма 3. Корреляционные зависимости между данными о количестве ДТП, автотранспортных преступлений и погибших в расчете на 10 000 единиц транспортных средств до 2020 года.

Как видим, коэффициент корреляции количества ДТП и числа погибших в расчете на 10 000 единиц транспортных средств составил 0,93, а коэффициент корреляции количества автотранспортных преступлений и числа погибших в расчете на 10 000 единиц транспортных средств составил 0,75. По нашим расчетам число ДТП в 2020 году увеличится до 163 на 10 000 единиц транспортных средств, число автотранспортных преступлений - до 24, а число погибших – до 47. Дополнительным подтверждением вышесказанному могут служить также данные о соотношении числа осужденных за нарушение правил дорожного движения, предусмотренное ст. 345 УК РК, и общего числа осужденных в республике с 2000 по 2016 гг.

Таблица 3. Соотношение числа осужденных за преступление, предусмотренное ст. 345 УК РК, и общего числа осужденных в республике с 2000 по 2016 гг.

Годы	Всего осуждено в Республике Казахстан (в тыс.)	Всего осуждено за автотранспортное преступление (ст. 345 УК РК) (в тыс.)
2000	78,0	0,4
2001	70,9	0,4
2002	64,8	0,5
2003	50,3	0,6
2004	41,8	0,6
2005	38,4	0,5
2006	32,6	0,7
2007	35,4	0,8
2008	35,3	0,9
2009	39,4	1,9
2010	32,0	2,0
2011	26,2	1,2
2012	22,3	0,8
2013	24,7	1,2
2014	23,6	0,2
2015	28,9	1,6
2016	30,7	0,9

Из таблицы следует, что это соотношение в 2000 г. составило 195:1, в 2001г. — 177:1, в 2002г. — 130:1, в 2003г. — 84:1, в 2004г. — 70:1, в 2005г. — 77:1, в 2006г. — 47:1, в 2007г. — 44:1, в 2008г. — 39:1, в 2009г. — 21:1, в 2010 г. — 16:1, в 2011 г. — 22:1, в 2012 г. — 28:1, в 2013 г. — 21:1, в 2014 г. — 118:1, в 2015 г. — 18:1, в 2016 — 34:1. Таким образом, доля осужденных по ст. 345 УК в общем числе осужденных за анализируемый период в Казахстане увеличилась с 0,5 % до 2,9 %, т.е. почти в 6 раз! Следует подчеркнуть, что наш негативный прогноз может оправдаться лишь в том случае, если социально – экономические, политические, нравственные и другие процессы в государстве, обществе останутся более или менее неизменными.

УДК 343.3/7

ЧТО ПОКАЗАЛ ОПРОС ПО ПРОБЛЕМЕ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ

БАКИШЕВ К.А.

д.ю.н., профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

АБДРАХМАНОВ Д.С.

Магистра права,

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

ИНЕРБАЕВА Д.О.

Специалист,

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Научно-исследовательским институтом экономических и правовых исследований Карагандинского экономического университета проводится научное исследование на тему: «Организационно-правовые и прикладные проблемы обеспечения безопасности дорожного движения в Республике Казахстан».

В рамках исследования был проведен опрос более 260 студентов и слушателей, школьников г. Караганды, г. Алматы, г. Костаная, 70 осужденных за совершение дорожно – транспортного преступления и отбывающих наказание в колонии – поселении в г. Астане, более 50 экспертов из числа сотрудников правоохранительных суда, преподавателей учебных заведений юридического профиля, а также более 30 следователей, судей, других сотрудников правоохранительных органов. Общий объем выборки составил более 400 респондентов. Анализ и обработка анкет и опросных листов показал следующие результаты:

Опрос осужденных за автотранспортное преступление позволяет выделить наиболее типичные социальные, демографические и иные свойства личности, от которых зависит правильность или ошибочность его поведения в криминогенной ситуации.

Анализ возраста осужденных показал, что наибольшее количество преступлений приходится на лиц от 26-30 лет (21,1 %), от 31 до 35 лет (29,6%), от 18 до 25 лет. Такое положение можно объяснить тем, что у людей в молодом возрасте с ростом опыта вождения автомобиля появляется необоснованная уверенность в возможности избежать вредных последствий при нарушении правил дорожного движения, а, зачастую, и пренебрежение этими правилами. По 14,1 % приходится на возраст лет и 36-40 лет. 9,9 % приходится на 41-50 лет, 8,4 % - на 51-55 лет, 1,4 % - на 56-60 и свыше лет.

Из общего числа осужденных более 35,2 % имели среднее образование, 33,8 % - среднее специальное образование, 25 % имели высшее образование, неполное среднее 2,8 % и 2,8 % незаконченное высшее образование. Немаловажное значение имеют данные о специальности и занимаемой должности. Как показывает наше исследование, около 43,11 % осужденных являются лицами, чья деятельность непосредственно связана с работой на транспорте в различных отраслях экономики. По нашим данным, подавляющее большинство осужденных (68,8 %) работали на производстве (водитель, кондуктор, токарь, мастер, бурильщик, разнорабочий, шахтер, экспедитор и т.д.), 25,2 % работали на руководящих должностях в правоохранительных органах, в Вооруженных Силах РК, в коммерческой организации (юрист, полицейский, инженер, пограничная служба, начальник отдела и т.д.). Отсюда можно предположить, что более высокий уровень общего образования (в том числе и профессионального) управляющих транспортными средствами не всегда положительно сказывается на обеспечении безопасности дорожного движения.

Стаж работы осужденных распределился следующим образом: до года – 7,0 %, до 2 лет – 9,9 %, до 5 лет – 19,7 %, 25,4 % - 5-10 лет, 10-15 лет – 11,3 %, 15-20 лет – 14,1 %, свыше 20 лет – 12,6 %. Из них водительский стаж до года имели 4,2 %, до 2 лет – 5,6 %. Наиболее часто деяние совершают водители, имеющие стаж от 2 до 5 лет (19,7 %), от 5 до 10 лет (29,6 %). Лица, совершившие преступление до 10 лет составили 15 %, 15-20 лет – 16,9 %, свыше 20 лет - 11,3 % осужденных. Таким образом, по ст. 344 УК в основном осуждается наиболее активная, трудоспособная часть населения, что должно учитываться при прогнозировании антиобщественных поступков.

Максимальный срок лишения свободы за совершенное преступление составил 9 лет (1 чел.), остальные осужденные по ч.2 и 3 ст.345 УК, как правило, приговаривались к лишению свободы сроком от 2 лет до 8 лет. Характерно, что из них 11,3 % были ранее судимы за умышленные преступления. Подавляющее большинство

(98,7 %) осужденных водителей положительно характеризовалось по месту работы или жительства. Поэтому мы не исключаем, что нравственно-психологическая деформация личности неосторожных преступников носит, чаще всего, локальный характер и проявляется в правонарушениях, допущенных в результате пренебрежительного (невнимательного) отношения к правилам безопасности.

Опрошенные указали, что причиной автотранспортного преступления стало управление в состоянии переутомления (7,1 %), невнимательность (14,1 %), растерянность (2,8 %), управление в состоянии алкогольного опьянения (4,2 %), неправомерные действия других лиц (16,9 %), неблагоприятная погода (23,9 %), внезапный отказ или поломка автомашины (7,1 %), некачественная дорожная инфраструктура (2,8 %), превышение скорости (2,8 %), иные причины (неровный рельеф дороги, неверная оценка дорожной ситуации (4,8 %).

Определенный интерес представляет мотивация осужденных за совершенное преступление. Ими стали стремление скорее выполнить работу (4,2 %), поскорей вернуться домой (7,0 %), пренебрежение правилами дорожного движения (2,8 %), лихачество (2,8 %), в момент ДТП ни о чем не думал (62 %), усталость, остановился помочь другому водителю (8,6 %). 12,7 % опрошенных с ответом затруднились.

Местом совершения преступления (ДТП) стали: проезжая часть дороги (42,3 %), двор дома (2,8 %), загородное шоссе (35,2 %), проселочная дорога (4,2 %), остановка, железнодорожный переезд (15,5 %). Время совершения преступления – от 06 до 12 часов - 15,5 %, от 12 – 18 часов – 21,1 %, от 18 – 24 часов – 32,4 %, от 24 до 06 часов – 31 %.

Более 57 % осужденных признали себя виновным в совершении ДТП, 26,8 % вину не признали, о своем безразличии к наказанию заявили 18,3 % осужденных, затруднились с ответом 16,9 % человек. 28,2 % осужденных на момент совершения преступления осознавали опасность своих действий, 26,2 % - не осознавали, 22,5 % ни о чем не думали, 4,2 % указали, что не создавали опасность для дорожного движения. Только 4,2 % осужденных предвидели возможность наступления вредных последствий, 78,9 % не предвидели, 1,4 % сообщил, что правила дорожного движения не нарушал и потому предвидеть не мог, 16,9 % затруднились с ответом.

Предвидевшие вредные последствия своих действий указали, что для их предотвращения они рассчитывали на свое профессиональное мастерство (35,2 %), на силы природы 4,2 %, на свою автомашину 2,8 %, на действия других лиц 5,6 %, затруднились с ответом 40,8 %. 18,3 % осужденных совершили преступление в состоянии алкогольного опьянения, 81,7 % указали, что были трезвы. 7 % осужденных ранее нарушали Правила дорожного движения, 52,1 % указал, что никогда не нарушал Правила, 40,9 % указали, что старались их не нарушать, но приходилось.

При назначении наказания осужденным суд учел такие отягчающие обстоятельства, как причинение тяжких последствий (50,7 %), состояние опьянения (7,0 %), затруднились с ответом 39,5 %. В 2,8 % осужденных указали, что суд отягчающих обстоятельств суд не нашел. 62 % осужденных указали, что суд в качестве смягчающего обстоятельства признал совершение преступления впервые, наличие малолетних детей (12,7 %), оказание медицинской помощи пострадавшему (4,2 %), добровольное возмещение вреда (5,6 %), 15,5 % осужденных указал, что судом не были учтены смягчающие обстоятельства. С размером и видом наказания согласились 53,5 % осужденных, 46,5 % посчитали приговор суда несправедливым. Осужденные указали, какие меры наказания они считают достаточными для совершивших ДТП – профилактические беседы (16,9 %), направление на просмотр специальных фильмов (12,7 %), целенаправленная работа СМИ (11,3 %), меры административного и уголовного наказания (36,6 %), за индивидуализацию наказания высказались 5,6 % из числа опрошенных.

Среди факторов, негативно влияющих на безопасность дорожного движения, осужденные указали правовой нигилизм (1,4 %), низкий уровень подготовки водителей (32,4 %), коррупция на дорогах (2,8 %), недоверие участников дорожного движения к сотрудникам дорожной полиции (4,2 %), отсутствие этических норм поведения (14,2 %), все вышеуказанные факторы (22,5 %). В числе факторов, положительно влияющих на безопасность дорожного движения, осужденные указали законопослушное поведение (5,6 %), хорошее воспитание (14,1 %), повышение правосознания учащихся (7 %), работа средств массовой информации (11,3 %), эффективность судебной системы (5,6 %), эффективное и адекватное законодательство (2,8 %), все вышеуказанное отметили 22,5 %, 25,5 % с ответом затруднились.

Для улучшения безопасности дорожного движения осужденные пожелали участникам дорожного движения четко соблюдать все правила дорожного движения, уважать всех участников дорожного движения, повысить качество дорожного полотна и дорожной инфраструктуры, запретить пешеходам ходить по проезжей части дорог в наушниках, ужесточить порядок получения водительских прав, усовершенствовать работу аварийных и дорожных служб.

Анкетирование школьников, студентов и слушателей высших учебных заведений.

Общий возраст респондентов составил от 15 до 25 лет и выше. Подавляющее большинство обучается в школе (59,6 %), университете (20 %), академии (7,7 %), институте (8,1 %), колледже (4,6 %). Из них с правилами дорожного движения знакомы 41,2 %, 34,2 % ответили, что знают только некоторые пункты правил, плохо знают 10,4 %, не знают вообще 8,8 % опрошенных, при этом 5,4 % из числа опрошенных вообще не ответили на вопрос. 31,5 % респондентов указали, что изучали правила в школе, 29,2 % ответили, что с правилами их ознакомили родители, 18,5 % опрошенных изучили правила самостоятельно.

Только 10 % из числа опрошенных показали, что в учебном заведении регулярно проводятся занятия по изучению ПДД, 43,1 % ответил, что иногда, отрицательно ответили 20 % респондентов. Занятие по изучению ПДД проводят сами преподаватели (39,6 %), сотрудники полиции (20,4 %), представители других госорганизаций (7,3 %), представители не госорганизаций (10,4 %).

6,9 % из числа респондентов указали, что нарушали ПДД, отрицательно ответили 39,2 %, иногда нарушают 30,4 % из опрошенных, очень редко 6,9 %. Нарушители ПДД указали, что это выражается в переходе дороге на красный цвет (28,8 %), 36,9 % - в переходе дороги в необозначенных местах, 2,3 % признались в несоблюдении правил обгона автомашины, 4,6 % - в управлении автотранспортом в состоянии опьянения, 8,9 % - в превышении скорости автомашины, 5 % - в управлении автомашиной в болезненном или утомленном состоянии, 0,4 % - в нарушении правил эксплуатации автомашины. Причиной нарушения ПДД были стали следующие обстоятельства: спешил на учебу или работу (31,5 %), хотел скорее вернуться домой (18,8 %), хотели проверить скоростные качества автомашины (5 %), хотел скорее выполнить просьбу пассажира (2,7 %), ни о чем в момент нарушения не думал (5 %), невнимательность, задумчивость (10,4 %), растерянность, неверная оценка дорожной ситуации (3,1 %), отвлекся на звонок мобильного телефона (3 %).

Примечательно, что 11,2 % респондентов считает допустимым управление автотранспортом в состоянии алкогольного опьянения, 60 % указали, что это опасно для окружающих, 8,8 % с ответом затруднились. 18,1 % из опрошенных считает допустимым разговор по мобильному телефону во время управления автомашиной, 51,2 % считают это не допустимым, 8,8 % с ответом затруднились. 52,3 % из опрошенных всегда пристегивается ремнем безопасности, 3,5 % никогда не пристегивается, 16,5 % пристегивается иногда, 4,6 % - если об этом попросит водитель. К пешеходам - нарушителям ПДД из опрошенных отрицательно относятся 22,7 % 16,5 % сочувственно, безразлично 34,2 %, 2,3 % опрошенных указали, что это зависит от обстоятельств.

58,5 % из опрошенных убеждены, что учреждения образования должны обучать учащихся ПДД, 5,4 % ответили отрицательно, 6,2 % ответили, что обучать должны только родители, 6,9 % с ответом затруднились. 16,5 % опрошенных оценили организацию дорожного движения в районе, городе, области как отличное, 23,8 % оценили как хорошее, 28,5 % как удовлетворительное, 7,7 % как плохое, 5,4 % с ответом затруднились. 28,1 % из опрошенных указали, что доверяют сотруднику дорожно-патрульной полиции, 29,1 % не доверяет им, 10 % доверяют частично, 0,4 % относятся осторожно, 0,8 % доверяют не всегда, 15,4 % с ответом затруднились.

Факторами, негативно влияющими на процесс развития правосознания, респонденты указали следующие: правовой нигилизм (35,4 %), низкий уровень готовности субъектов дорожного движения решать возникающие вопросы в рамках закона (25,8 %), низкий уровень подготовки участников дорожного движения (14,2 %), наличие коррупции на дорогах (10,4 %), низкий уровень профессиональной подготовки (22,3 %), недоверие участников дорожного движения к сотрудникам дорожной полиции (12,7 %), отсутствие этических норм поведения участников дорожного движения (12,7 %).

Среди факторов повышения правосознания участников дорожного движения респонденты назвали законопослушное поведение родителей (20,4 %), доброжелательный характер воспитания и позитивный психологический климат в семье (15,8 %), развитие у учащихся основ правосознания (19,6 %), целенаправленная работа средств массовой информации по формированию правовой грамотности и правосознания участников дорожного движения (6,9 %), эффективность судебной системы (13,1 %), эффективная профессиональная деятельность органов дорожно-патрульной службы по обеспечению закона и неотвратимости наказания (11,2 %), эффективность законодательства его адекватность реальной ситуации в стране (6,5 %), создание и распространение информационных технологий, рекламирующих модель законопослушного поведения (4,6 %).

Интерес представляет опрос следователей, судей, других работников правоохранительных органов, расследующих автотранспортные правонарушения.

Все из 37 опрошенных человек имеют высшее юридическое образование. Из них 10,8 % имели стаж работы от 1 до 3 лет, 16,2 % имеют стаж от 3 до 5 лет, 46 % имеют стаж от 5 до 10 лет, 27 % имеют стаж свыше 10 лет.

89,2 % опрошенных указали, что удовлетворены формулировкой умышленной и неосторожной вины в ст.ст. 20 и 21 УК РК, 2,7 % затруднились ответить. На вопрос: «Что Вы понимаете под термином «Общественная опасность» 91,9 % опрошенных указали, что это свойство деяния причинять либо создавать угрозу причинения вреда законным интересам, 5,4 % - это важнейшая социальная характеристика преступления, 2,7 % - это определенное антисоциальное состояние преступления.

На вопрос: «Испытываете ли Вы затруднения при установлении содержания субъективной стороны автотранспортных правонарушений?», 8,1 % респондентов ответил утвердительно, 59,5 % ответили отрицательно, 27 % из них затруднились с ответом.

При исследовании субъективной стороны автотранспортного преступления 46 % из них указали, что выясняют форму вины, погодные условия, время суток, мотив преступления, техническое состояние автомашины, употреблял ли преступник алкоголь, мог ли он предотвратить ДТП. 5,4 % опрошенных с ответом затруднились. 51,4 % опрошенных указали, что всегда выясняют мотивацию автотранспортного

преступления, 18,9 % ответили отрицательно. 16,2 % опрошенных не всегда это выясняют, 10,8 % с ответом затруднились или указали, что мотивация не влияет на квалификацию преступления.

На вопрос: «Может ли водитель, пешеход совершить правонарушение сознательно?» 54,1 % опрошенных ответил утвердительно, 32,4 % ответили отрицательно, 10,8 % ответили, что не всегда. 48,7 % опрошенных указали, что привлечение к уголовной ответственности лица, у которого отсутствовало сознательно-волевое отношение к деянию, возможно, 18,9 % ответили отрицательно, 29,7 % опрошенных затруднились с ответом. 67,6 % из числа опрошенных согласились с тем, что вина, кроме выяснения психического отношения субъекта к деянию и последствиям, включает и негативное отношение общества к совершенному им деянию, 13,5 % не согласились, 13,5 % затруднились с ответом.

Среди сотрудников правоохранительных органов нет единства в понимании степени вины. Самые разные ее интерпретации дали 48,7 %, а 32,4 % с ответом затруднились. 18,9 % не ответили вообще. 73 % из числа опрошенных указали, что вина в зависимости от тяжести причиненного вреда может быть большей или меньшей, 16,2 % указали, что не может, 10,8 % с ответом затруднились. Из опрошенных 56,8 % указали, что в УК нужно закрепить характер отношения лица к общественно опасному деянию для формального состава преступления, 8,1 % ответили отрицательно, 27 % с ответом затруднились. 75,6 % из числа опрошенных считает, что осознание и предвидение вредных последствий – это один и тот же признак, имеющий разное словесное выражение, 2,7 % не согласились, 8,1 % с ответом затруднились.

37,8 % из числа опрошенных считает, что преступное деяние, совершенное импульсивно, рефлекторно либо автоматически, можно признать совершенным в состоянии невменяемости, 46 % ответили отрицательно, 10,8 % с ответом затруднились. 59,5 % из числа опрошенных указал, что в законодательную формулу вины следует включить осознание противоправности деяния, 16,2 % не согласились с таким предложением, 13,5 % с ответом затруднились. 70,3 % из числа опрошенных считает, что включение в УК понятия вины способствует правильному уяснению ее сущности, облегчит квалификацию преступления, 5,4 % не согласились с этим мнением, 21,6 % с ответом затруднились.

На вопрос: «Может ли лицо при совершении автотранспортного преступления в виде преступной самонадеянности осознавать общественную опасность деяния?» 78,4 % из опрошенных ответили утвердительно, 13,5 % ответили отрицательно, 8,1 % с ответом затруднились. 83,8 % из опрошенных считает, что формулировка ст.22 УК о двойной форме вины разрешила проблему четкой регламентации и проблему квалификации преступлений с двумя формами вины, 5,4 % ответила отрицательно, 2,7 % затруднилась с ответом. На вопрос: «О каких именно тяжких последствиях идет речь в ст.22 УК?», 32,5 указала, что речь идет о причинении вредных последствий, указанных в рамках основного состава преступления, 21,6 % - о причинении вредных последствий, указанных в рамках квалифицирующего состава преступления, 46 % указали, что речь идет о причинении вредных последствий, указанных в рамках основного и квалифицирующего состава преступления. 2,7 % опрошенных с ответом затруднились.

32,5 % из числа опрошенных считают необходимым включение в УК третьей промежуточной между умыслом и неосторожностью формы вины, 40,5 % ответили отрицательно, 21,6 % с ответом затруднились.

67,6 % из числа опрошенных указали, что действующая редакция ч.4 ст. 19 УК позволяет однозначно судить о форме вины в составах преступлений, 2,7 % высказали иное мнение, 21,6 % с ответом затруднились. На вопрос: «Умышленно или неосторожно совершается преступление, если в статье нет указания на то, с какой формой вины совершается преступление?» 51,4 % ответили, что преступление совершается умышленно. 27 % из числа опрошенных выбрал п.«Б» - преступление совершается как умышленно, так и неосторожно, 10,8 % респондентов с ответом затруднились. Изучение представленных данных опроса, а также следственной и судебной практики по делам об автотранспортных преступлениях позволяет выделить наиболее типичные социальные, демографические и иные свойства личности, от которых зависит правильность или ошибочность его поведения в криминогенной дорожной ситуации, и сформулировать эффективные меры предупреждения девиантного поведения.

УДК 343.3/7

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДОРОГ В СВЕТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ДВИЖЕНИЯ

СЫЗДЫК Б. К.

к.ю.н., профессор, внс ЦПЭИ Академии «Болашақ»

ОСИК Ю. И.

к.т.н., доцент, снс НИИ ЭПИ КЭУК

Человеческий фактор, дорожная инфраструктура, транспортные средства являются тремя китами безопасность дорожного движения. При этом важную роль играют правовые, организационные, финансовые, образовательно-просветительские, культурно-воспитательные, технические и другие аспекты обеспечения безопасности дорожного движения (ОБДД). Предыдущие периоды развития системы ОБДД, как нам представляется, характеризовались приоритетным вниманием к правовым механизмам, вопросам

ответственности и наказания виновных в ДТП. Сегодня меняется видение проблемы и акцент смещается в сторону снижения аварийности, травматизма, фатальных исходов путем принятия комплексных мер по развитию инфраструктуры дорог [1].

Ключевая роль дорожной инфраструктуры в ОБДД общепризнана. И это начинает диктовать программу действий субъектов, ответственных за ОБДД. В связи с этим в рамках настоящей статьи ставится цель проанализировать зарубежный опыт развития дорожной инфраструктуры с точки зрения обеспечения безопасности движения.

Наблюдение дорожной инфраструктуры Казахстана позволяет сделать заключение о серьезных проблемах, которые требуют скорейшего решения. На сегодня Казахстан входит в тридцатку стран с плохим качеством дорог с сохранением тенденции дальнейшего его ухудшения. По данным Всемирного экономического форума (WEF) в рейтинге конкурентоспособности (The Global Competitiveness Report 2013–2014), Казахстан занимает 117 место с 2,8 баллами. Самые качественные дороги имеют ОАЭ (6,6), Франция (6,4), Оман (6,4), Португалия (6,3), Гонконг (6,2), Австрия (6,2), Сингапур (6,2), Швейцария (6,2), Финляндия (6,1), а также Германия, Голландия, Япония и Испания, которые получили по 6 баллов. Среди стран СНГ более высокое качество дорог зарегистрировано в Армении (82-е место – 3,7); Азербайджане (74-е место – 4); Грузии (60-е место – 4,2) [2].

Из 23 698 км казахстанских дорог республиканского значения международным стандартам безопасности соответствуют только 6 814 км (29%) дорог 1-й (1,8 тыс. км) и 2-й (4,8 тыс. км) технической категории. К остальным 79% относятся 15,2 тыс. км дорог 3-й категории и 1,7 тыс. км. дорог 4-й категории.

Введение в действие 6-ти полосной автомагистрали Астана-Щучинск (1 категории), имеющей разделительные и удерживающие ограждения, значительно снизило количество погибших: их число сократилось в 2,4 раза (с 50 человек в 2009 году, до 21 – в 2013 году) [3].

По статистике ежегодно в Казахстане погибает 3 тысячи человек и более 30 тысяч получают травмы в результате дорожно-транспортных происшествий. Показатели смертности в ДТП высоки и в других странах Центральной Азии. При этом в двух третях случаев жертвами ДТП становятся молодые мужчины в возрасте от 18 до 44 лет, т.е. кормильцы семей [4]. Здесь лишь подчеркнем, что данное обстоятельство имеет очень серьезный отрицательный кумулятивный эффект.

Экономические потери Казахстана от ДТП Азиатский банк развития оценивает в 1 052 млрд. тенге или 3,5% ВВП 2012 г. [5]. Более подробные данные о потерях от ДТП можно найти в других источниках [6].

Зависимость количества ДТП от состояния дорог бесспорна. Во всем мире на загородные двухполосные дороги обычного типа, имеющие низкие стандарты, чем скоростные магистрали, приходится более половины всех ДТП. Сама конструкция «двухполосок» способна значительно усиливать влияние факторов, провоцирующих аварию. Именно на подобных дорогах такие факторы, как превышение скорости, опасный обгон, гетерогенность и невнимательность участников дорожного движения, ограниченный обзор, различные препятствия на дороге и другие, наиболее полно выражают свою отрицательную роль и приводят к серьезным трагическим последствиям. При этом более двух третей аварий связаны с вылетом машины с дороги [7]. По данным финских ученых, лобовые столкновения представляют собой одну их наиболее тяжелых дорожных проблем в сельской местности (37% от числа всех смертельных случаев в этих районах) [8].

Инфраструктура дорог международного и республиканского значения более-менее соответствуют современным требованиям и на них осуществляется более интенсивный контроль со стороны дорожно-патрульных служб и общественности. В связи с этим водители и транспортные средства, двигающиеся по этим дорогам стараются соответствовать этим условиям.

Наш анализ показывает, что в худшем положении находится дело обеспечения безопасности на дорогах местного значения. Во-первых, значительная часть этих дорог изначально были в плохом состоянии из-за не соблюдения минимальных стандартов строительства дорог. В их ряду можно назвать использование некачественных материалов, грубые нарушения технологий строительства дорог, приводящих к быстрому выходу дорог из строя. Сюда же относится не соблюдение требований по ширине, ровности, разметке, освещению, устройству придорожных знаков и объектов. Во-вторых, в силу того, что эти дороги связывают различные населенные пункты с районными и областными центрами, обеспечивая жизнедеятельность сельского населения, по ним осуществляются наиболее частые, хаотичные частные перевозки пассажиров и грузов.

Помимо этого нужно учесть, что на дорогах местного значения слабо осуществляется контроль за соблюдением ПДД, т. к. на них практически нет современных электронных средств контроля.

Кроме этого, нередко дорожные знаки установлены на плохо видимых участках или частично скрыты посторонними предметами (свисающими ветвями деревьев, заборами, столбами освещения, билбордами и т.п.). Нередко можно заметить, что таблоиды (а также другие светящиеся объекты у дорог) излучают схожие со светофорами цвета, введя в заблуждение участников движения.

Однако все эти вещи воспринимаются обществом не как отклонение от норм, стандартов, а как данность и практически во всех случаях ДТП не учитывается состояние дорожной инфраструктуры. В этих условиях независимо от других факторов всегда виноватым оказывается водитель транспортного средства. К сожалению, этому способствует вся система законодательства, практика его применения и так называемый местный менталитет.

Некачественные дороги, устаревший автопарк [9], негомогенность водителей – все эти три фактора в полной мере имеют место в Казахстане и играют свою печальную роль в увеличении аварийности, травматизма и фатальных исходов от ДТП.

На этом фоне нельзя не учитывать рост автомобилизации страны – по состоянию на 01.01.2016 г. на территории Казахстана зарегистрировано 4,3 млн. механических ТС. Для сравнения, в 2005 г. автопарк страны составлял 1,6 млн. единиц или почти в 3 раза меньше чем сегодня. В совокупности все эти факторы создают серьезные предпосылки для аварийных ситуаций. Сказанное подтверждается данными о количестве ДТП в Казахстане по месту аварий [10]. Из аналитических данных видно, что при малой интенсивности и плотности движения на дорогах областного и районного значения совершается относительно большое количество аварий. Не случайно в ежегодных аналитических справках о состоянии ДТП и лиц, в них пострадавших стали обращать внимание на влияние состояния дорожной инфраструктуры на аварийность [11].

В этом плане большой интерес представляет опыт зарубежных стран, которые давно обратили внимание на тесную связь состояния дорожной инфраструктуры с количеством и тяжестью аварий и разработали высокоэффективный инновационный инструмент предупреждения ДТП. В нашу задачу входит сбор полного множества приоритетных многократно апробированных в зарубежной практике малозатратных и быстрореализуемых методов, приемов, средств, доказавших свою способность заметно снизить аварийность на дорогах [12; 8]. Как отмечается, такие методы могут служить в качестве готовых модулей инновационной системы ОБДД.

Так, такие страны как Австрия, Великобритания, Дания, Швеция, Швейцария широко внедрили противоударные устройства, велосипедные дорожки вдоль городских дорог, камеры видеофиксации для выявления нарушителей, канализацию движения, барьерные дорожные ограждения по разделительной полосе и дополнительные полосы для обгона, отделение транспортного и легкого движения, переоборудование х-образных перекрестков в развязки с круговым движением и ряд других комплексных мер.

На основе анализа опыта различных стран можно заключить, что в целом, все дороги должны соответствовать требованиям концепции «Понятная дорога». Согласно ей дорожная инфраструктура должна обладать распознаваемой конфигурацией, которая позволяет более-менее одинаково оценивать дорожную ситуацию всеми водителями и другими участниками движения. В рамках данной концепции ожидается, что не только дорожные знаки, но и сама конфигурация дороги должна формировать предсказуемое поведение всех участников движения, подсказывать максимально разрешенную скорость, границы безопасного вождения, маневры на дороге и с очевидной эффективностью снижать риск ДТП. При этом большое внимание уделяется тому, чтобы проезжая и не проезжая части территории должны быть визуальным четко отделены друг от друга.

Данная концепция также учитывает состав участников движения, которых можно разделить на гомогенные (все участники придерживаются определенного стиля вождения) и гетерогенные (разные водители по-разному себя ведут). «Понятная дорога» всегда подразумевает модель поведения человека, транспортных средств, дорогу и их взаимодействие. До 90 % ДТП совершаются из-за человеческого фактора. Однако, данный факт в учебных пособиях для архитекторов и конструкторов дорог учитывается весьма опосредованно.

Исследование модели поведения находится в компетенции профессиональных психологов, обладающих также познаниями в конструировании дорог. Для создания модели может потребоваться экспериментальные данные, например, замеры реакции водителя в определенной ситуации. Последнее обстоятельство актуализирует задачу создания в Республике соответствующего НИИ.

Здравый смысл подсказывает, что дорожная инфраструктура должна соответствовать своим основным функциональным задачам и служит безопасной транспортировке пассажиров и грузов. К сожалению, сегодня дорожная инфраструктура в Казахстане кроме основных, выполняет и побочные функции, например, является территорией размещения рекламы, решения вопросов занятости и самозанятости, развития предпринимательства и бизнеса и т. п.

В то же время во многих европейских странах понятности, открытости дорожной инфраструктуры уделяется большое внимание. Например, на Западе размещение билбордов вдоль магистралей частично или полностью запрещено [13]. Экспертное мнение таково, что рекламные носители отвлекают водителей и провоцируют аварии. Высокой аварийности также способствуют сплошная серость или одноцветность проезжей части, бордюров, тротуаров, разделительных барьеров и т.п.

В этом плане ситуация в Казахстане прямо противоположная. В наших городах практически все без исключения большие проспекты, центральные улицы чрезвычайно загромождены различными носителями рекламы, и данный процесс имеет характер тенденции. В этих условиях проблема ОБДД отодвигается на задний план по сравнению с интересами рекламодателей.

Как правило, зарубежная практика в сфере ОБДД всё это учитывает. Для зарубежных субъектов, ответственных за безопасность дорожного движения, каждая деталь, нюанс, сколь-нибудь влияющий на результат, имеет собственное значение и не остается вне внимания.

Еще одним важным фактором, влияющим на безопасность дорожного движения, с точки зрения зарубежных исследователей является научно-техническая обоснованность дорожной инфраструктуры, их строгое соответствие стандартам, существующим в данной сфере. Согласно международному опыту в целях безопасности в городах наиболее целесообразным является использование кольцевого движения. Однако

дорожные строители работают без учета такого опыта. Например, в г. Караганды за годы независимости в процессе реконструкции внутригородских дорог были устранены несколько кольцевых движений и не построено ни одной современной развязки или эстакады.

По мнению специалистов, изучающих зарубежный опыт, средства автоматизации и технологические системы всего лишь — «вершина» организационных систем, «подводной части айсберга». Главное — выстроить свою идеологию, которая в себе включает основополагающие принципы, право и механизм реализации, технологии и исследования, культуру, социальное партнерство и систему образования, и еще многое [12].

Разработанный и применяемый в западных странах системный подход в ОБДД предполагает, что каждый водитель, независимо от опыта, возраста, пола, национальности, проезжая сложный участок, обустроенный на уровне «высшего пилотажа» безопасности, автоматически подчиняется той модели поведения, на которую его запрограммирует дорога. Исключение каких-либо незначительных на первый взгляд деталей если не уничтожает систему, то лишает её значительной доли функциональности в определенные периоды (например, в темное время суток). В результате такого подхода мы получаем снижение эффекта от ресурсов, направленных на цели ОБДД [12].

В целях внедрения передового зарубежного опыта в сфере ОБДД Казахстан проводит определенную работу. На развитие инфраструктуры дорог привлекаются огромные ресурсы. В результате этого построены новые дороги международного значения, идет кардинальное обновление сети дорог по всей Республике.

Однако в этой сфере всё еще достаточно нерешенных проблем. В частности, можно отметить следующие: чрезмерно затягиваются сроки строительства и ввода в эксплуатацию новых или обновленных дорог; введенные в эксплуатацию новые или реконструированные дороги быстро выходят из строя; при строительстве инфраструктуры дорог не всегда учитываются местные природно-климатические, ландшафтные, хозяйственно-бытовые особенности территорий; имеют место хищения или нерациональное использование выделенных средств; не изжиты факты коррупции в сфере дорожного строительства и т.п. Всё это естественным образом негативно сказывается на качестве дорожной инфраструктуры и безопасности людей.

В последнее время в Казахстане предпринимается попытка создать концептуальные основы безопасности дорожного движения и достичь определенных индикативных целей.

Проблему развития дорожной инфраструктуры следует рассматривать вместе с правовыми, так как изменение (улучшение или ухудшение) технических параметров, стандартов безопасности непосредственным образом влияют на вопросы правового регулирования БДД, а также юридической ответственности участников и организаторов дорожного движения. В широком смысле в этот круг входят и проектировщики, и дорожные строители, а также другие лица.

Именно совершенствование механизма их правовой ответственности может послужит еще одним фактором повышения состояния ОБДД. Изучение материалов судебно-следственной практики, интервью судей, работников правоохранительных органов показывает, что при вынесении решения по делу не всегда указывают на ответственность проектировщиков, дорожных строителей, транспортников (лиц, ответственных за техническое состояние транспорта), а также лиц, обслуживающих дорожную инфраструктуру. Как правило, в сфере ОБДД к ответственности за ДТП в основном привлекают участников дорожного движения, т.е. водителей и пешеходов. При этом, как нам представляется, в отличие от пешеходов и велосипедистов в отношении водителей действуют правила более строгой ответственности. В действительности это противоречит принципу равенства всех перед законом и требует изменения отношения к такого рода фактам в первую очередь правоприменителя. Следует сказать, что эти выводы все ещё будут неоднократно проверяться в ходе дальнейшего исследования.

На наш взгляд, необходимо предусмотреть дополнительные гарантии для участников дорожного движения и в целях более эффективного предупреждения тяжких последствий ввести строгую ответственность в отношении даже мелких нарушений, создающих аварийную ситуацию (например, переход дорог пешеходами и велосипедистами в неустановленных местах, пользование гаджетами при переходе проезжей части и т.п.). В целом в условиях возросшей интенсивности дорожного движения особые требования также должны предъявляться к поведению пешеходов, велосипедистов и мотоциклистов [14]. Но это тема отдельного разговора.

Заключение.

Основы безопасности должны закладываться еще на стадии проектирования, строительстве новых дорог, разработке дорожных схем. Базой для этого являются экспертные оценки, стандарты, модели дорожного движения, модели экономической целесообразности. При этом факторы риска и прогнозирование ДТП входят в модель дорожного движения.

На сегодня в большинстве своем казахстанские дороги не относятся к категории «понятной дороги» и «дороги, прощающей ошибки».

Изучение зарубежного опыта показывает, что разнообразные малозатратные меры по совершенствованию дорожной инфраструктуры в состоянии значительно повысить безопасность дорожного движения и снизить уровень аварийности, травматизма и фатальных исходов.

Нужно добиться открытости дорожного и около-дорожного пространства, обеспечивающего хорошую видимость, эргономический дизайн и снижение смертности от ДТП до уровня развитых стран.

Предложения:

- в целях более целенаправленного и научно-обоснованного изучения проблем ОБДД необходимо создать республиканский НИИ безопасности дорожного движения, которому следует активно заниматься изучением и внедрением передового зарубежного опыта в сфере развития дорожной инфраструктуры;
- провести комплексную экспертизу дорог республиканского и местного значения на предмет соответствия международным требованиям ОБДД;
- создать базу данных ДТП с детальными показателями места и причин происшествия и на её основе определить наиболее опасные дороги (участки дорог), которые нуждаются в первоочередной реконструкции;
- устроить широкое обсуждение проекта Национальной концепции безопасности дорожного движения, доработать его с учетом современных достижений в данной сфере и ввести в действие;
- совершенствовать и гармонизировать организационно-технические, правовые, идеологические и другие меры ОБДД, непосредственно связанные с проектированием, строительством, реконструкцией дорожной инфраструктуры;
- конкретизировать правовые и финансовые меры ответственности проектировщиков, строителей, ремонтников и эксплуатационщиков дорожной инфраструктуры;
- ввести механизм строгого государственного и общественного контроля за соблюдением современных стандартов строительства и реконструкции дорог в республике.

В результате реализации обозначенных выше мер можно существенно снизить аварийность, фатальные исходы и травматизм на отечественных дорогах.

Список источников:

1. Вдовин Е.В. Казахстане разработана новая Национальная концепция безопасности дорожного движения / <https://vdovinea.livejournal.com/290218.html> / [дата обращения – 05 июня 2018 г.]
2. Лучшие и худшие дороги мира / http://www.xn--90aaedhbm5alnafnih.xn--p1ai/news/mirovoy_opyt/luchshie_i_khudshie_dorogi_mira/ [дата обращения – 7 июня 2018 г.]
3. Национальная концепция безопасности дорожного движения (проект) / <http://prokuror.gov.kz/rus/printpdf/61725> [дата обращения – 05 июня 2018 г.]
4. Вероятность погибнуть в ДТП в Казахстане в 11 раз выше, чем в Норвегии – исследование / <https://www.zakon.kz/4900528-veroyatnost-pogibnut-v-dtp-v-kazahstane.html> [Дата обращения – 7 июня 2018 г.]
5. Вижнен В. Разработка методики расчета экономических потерь от дорожно-транспортных происшествий в Республике Казахстан. АБР, № проекта: 47110-001. Июль 2014 г.
6. Реализация национального плана Десятилетия действий по обеспечению безопасности дорожного движения и профилактике травматизма в Республике Казахстан на 2011-2020 гг. Информационно-аналитический обзор за 2011-2015 гг./ Н.Д. Батпенев, Г.К. Джаксыбекова, Г.Н. Бермагамбетова, А. Кенжебек. – Астана: НИИ травматологии и ортопедии, 2017, 52 с.
7. Кузнецов Ю.А. Безопасная дорожная инфраструктура / http://akpspb.ru/blog/infrastruktura/bezopasnaya_dorozhnaya_infrastruktura/3-18 [дата обращения – 07 июня 2018 г.]
8. *Кару Курнна, Сенно Олкон.* ДТП на рабочих местах в Евросоюзе / <http://www.kiout.ru/info/publish/6184> [Дата обращения – 5 июня 2018 г.]
9. В Казахстане растет число старых машин / <https://www.zakon.kz/4904693-v-kazahstane-rastet-chislo-staryh-mashin.html> [Дата обращения – 29 июня 2018 г.]
10. Приводится на основе: Аналитических справок о состоянии ДТП и лиц, в них пострадавших за 2012-2016 гг. / http://qamqor.gov.kz/portal/page/portal/POPageGroup/Services/Pravstat?_piref36_246060_36_223082_223082.__ora_navigState=page%3Dmode_court&_piref36_246060_36_223082_223082.__ora_navigValues= [Дата обращения – 7 июня 2018 г.]
11. Аналитическая справка о состоянии ДТП и лиц, в них пострадавших за 2015 г. / http://qamqor.gov.kz/portal/page/portal/POPageGroup/Services/Pravstat?_piref36_246060_36_223082_223082.__ora_navigState=page%3Dmode_court&_piref36_246060_36_223082_223082.__ora_navigValues= [Дата обращения – 7 июня 2018 г.]
12. Олещенко Е.М., Сваткова Е.А. Мировой опыт в области обеспечения безопасности дорожного движения: малозатратные и быстрореализуемые мероприятия / <http://rostransport.com/transportrf/pdf/29/36-41.pdf> [дата обращения – 05 июня 2018 г.]
13. С магистралей Чехии исчезнут тысячи билбордов / http://www.xn--90aaedhbm5alnafnih.xn--p1ai/news/mirovoy_opyt/s_magistralej_chekhii_ischeznut_tysyachi_bilbordov/ [дата обращения – 07 июня 2018 г.]
14. Казахстанских пешеходов обяжут носить светоотражатели / <https://www.zakon.kz/189418-kazahstanskikh-peshekhodov-objazhut.html> [Дата обращения – 7 июня 2018 г.]

ВЛИЯНИЕ ДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТРАНСПОРТА НА БЕЗОПАСНОСТЬ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ

БАЗАРБАЕВ А.А.,

полковник полиции,

Костанайская Академия МВД РК имени Шракбека Кабылбаева

По данным всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), каждые 3 мин в мире погибает очередная жертва дорожно-транспортного происшествия (ДТП), каждые 5 мин кто-то становится инвалидом. Постепенно в современном мире растет осознание серьезности этой проблемы и понимание, что многие случаи дорожно-транспортного травматизма можно предотвратить, если воздействовать на ключевые факторы риска: несоблюдение и незнание правил дорожной безопасности всеми участниками дорожного движения, вождение в нетрезвом виде, нарушение скоростного режима, пренебрежение использованием шлемов и ремней безопасности, не надлежащий уровень безопасности конструкции дорог, не соответствующая дорожная инфраструктура, техническое состояние автомобилей и быстрый рост количества автотранспорта. При отсутствии соблюдения надлежащих мер, данная проблема может усугубиться, и по прогнозам к 2020 году случаи смерти в результате ДТП станут одной из основных причин смертности в большинстве стран мира.

За первое полугодие 2018 года в Казахстане произошло более 6 743 дорожно-транспортных происшествий, в которых пострадало более 9,4 тысячи человек, 783 погибло. Наибольшее количество ДТП произошло в Алматы – 2 277, в Алматинской области – 917, в Южно-Казахстанской – 649 и в Жамбылской – 543. Наименьшее количество аварий произошло в Северо-Казахстанской области – 80, Атырауской – 102, Мангистауской – 121 и в Западно-Казахстанской области – 124. В Астане за год произошло 216 аварий. По смертности лидирует Алматинская область – 161, на втором месте Южно-Казахстанская область – 123 и на третьем месте расположилась Восточно-Казахстанская область – 66. В городах Алматы и Астана показатель смертности на дорогах 62 и 13, соответственно. Наименьшее количество погибших зарегистрировано в Астане – 13 фактов, в Павлодарской – 19 и в Северо-Казахстанской области – 20. В целом, из 783 человек, погибших в ДТП, мужчин – 567, женщин – 216. Из общего числа 71 ребенок.

По количеству пострадавших человек на первом месте находится Алматы – 2 692, следом расположилась Алматинская область – 1 306, а на третьем месте Южно-Казахстанская область – 879. Меньше всего пострадавших в Северо-Казахстанской области – 104, в Западно-Казахстанской области 142 и в Атырауской области 129 [1].

К основным факторам, связанным с дорожной инфраструктурой, можно отнести следующие:

- тип дороги, план и продольный профиль
- количество пересечений и примыканий
- наличие железнодорожных переездов на дороге
- качество обустройства дорог
- тип покрытия
- качество зимнего содержания
- качество придорожного сервиса
- скоростной режим

Как мы выяснили, качество и характеристики дорожной инфраструктуры напрямую влияют на уровень ее безопасности. Часть этих факторов определяется проектированием, часть – строительством, а часть – содержанием и эксплуатацией. Также можно выделить внешние факторы влияния дорожной инфраструктуры на безопасность дорожного движения:

- темное время суток
- неблагоприятные погодные условия
- опасное состояние дорожного покрытия
- перегруженность дороги транспортными средствами
- производство дорожно-ремонтных работ

Внешние факторы, усиливают нагрузку на психику водителя автотранспорта, требуют мобилизации внимания и адаптации к более сложным условиям вождения, повышают возможность принятия решений в нестандартных ситуациях, тем самым увеличивая риск возникновения ДТП.

Самый «дорогостоящий» фактор – транспортная перегруженность (автомобильные пробки), сопровождаемая двумя другими факторами – дорожной аварийностью и негативным влиянием на окружающую среду и здоровье человека.

Кроме неудовлетворительного состояния улиц и дорог, имеется ряд факторов, которые увеличивают тяжесть травм в случае ДТП. Одним из таких факторов являются опасные придорожные объекты, такие как деревья, столбы, дорожные знаки, билборды и тд. Другой фактор – это отсутствие во многих автомобилях средств противоаварийной защиты. Факты свидетельствуют о том, что в странах с низким уровнем экономики

отсутствуют многие технические ноу-хау, которыми оснащены практически все транспортные средства в высокоразвитых странах, поскольку в первых применяются устаревшие стандарты проектирования, а возраст большинства автомобилей превышает 15 лет, что нередко встречается и в странах Европы и центральной Азии [2]. Также одним из серьезных факторов риска, увеличивающим тяжесть при получении травм, является то, что водители моторизованных двухколесных транспортных средств и велосипедисты не носят защитных шлемов. Кроме того, многие страны не предпринимают активных усилий для укрепления служб неотложной медицинской помощи, в результате чего принимаемые меры по борьбе с ДТП малоэффективны, и это способствует еще большему росту смертности и инвалидности вследствие дорожно-транспортных происшествий. Как показывает опыт зарубежных стран, при более высоком уровне доходов, когда темпы автомобилизации замедляются, а государство, гражданское общество и физические лица вкладывают большой объем средств в безопасность дорожного движения, смертность в результате возникновения ДТП снижается. Для совершенствования системы безопасности на дорогах в современных условиях, необходимо усилить контроль над ответственными структурами, в частности, дорожными полицейскими службами, спасателями, медицинскими работниками, для оптимальной координации своих действий по безопасности движения и в предоставлении эффективной первой неотложной помощи в случае аварий на автодорогах. Дополнительно, следует внедрять образовательные программы для школьников и студентов, для повышения культуры поведения на дорогах. Касательно экономической стороны данной проблемы, необходимо отметить недостаточные инвестиции в дороги нашей страны, что является одним из главных факторов, сдерживающих её социально-экономическое развитие.

Одним из основных условий обеспечения безопасного движения транспортных средств на дорогах является создание шероховатой поверхности, способствующей увеличению коэффициента сцепления шины с дорожным покрытием, таким образом оказывая значительное влияние на безопасность движения. При строительстве дорог для получения шероховатой поверхности целесообразно использовать заглаживающие машины с брусковыми рабочей техникой. Также цементно-бетонные покрытия по сравнению с другими типами покрытий являются наиболее долговечными в эксплуатации и безопасными по условиям движения транспортных средств.

Основными недостатками сложившейся дорожной инфраструктуры казахстанских городов являются несовершенство схем улично-дорожной сети городов, малая удельная плотность магистральных и неразвитость сети местных улиц; низкая пропускная способность улиц и пересечений; совмещенное движение общественного и пассажирского транспорта, легкового и грузового движения при отсутствии специализированных дорог и маршрутов для движения грузовых автомобилей; применение для регулирования движения устаревших методов и техники, ориентированных на движение транспортных потоков малой плотности; практическое отсутствие системы обеспечения парковок в городе; отсутствие системы информационного обеспечения городского движения. Проводимые мероприятия в области организации безопасного дорожного движения в городах, в основном реализуются на отдельных участках и не скоординированы в единую систему.

Мы имеем яркий пример так называемых участков дорог республиканского значения, которые в народе прозвали «дорога смерти». Много приводит много примеров, но одними из них являются участки автомагистрали Темиртау – Астана, Караганда – Балхаш – Алматы и другие. Узкая дорога имеющая две полосы для движения, постоянный поток большегрузного и объемного транспорта создавали неудобства и трудности для движения легкового транспорта. Кроме того, отсутствие необходимой инфраструктуры создавали большие неудобства для водителей как легкового так и грузового транспорта. Но самое страшное, что перегруженность участков дорог, неудовлетворительное состояние дорожного покрытия, порой невнимательность водителей привело к росту совершения дорожно-транспортных происшествий в результате которых погибли люди. Сегодня 4-х полосная автомагистраль Темиртау – Астана соответствует всем необходимым мерам безопасности, где произведено обустройство дороги – установка барьерного ограждения и снегозащитного забора, устройства забора под животных, установка дорожных знаков. Развитие экономических отношений, автопромышленности и таможенных соглашений привело к росту производства и импорта автотранспорта в Казахстан. Поэтому на сегодняшний день Казахстан не только производит и выпускает автотранспорт, но осуществляет ввоз их из-за границы, что увеличивает поток транспорта на автодорогах страны.

Также необходимо отметить что, в городах совершается 8 из 10 ДТП и около половины всех наездов совершаются на пешеходов. Из чего выводит что эксплуатационное состояние проезжей части, состояние тротуаров и пешеходных дорожек в городах находится на низком уровне. Также серьезную проблему представляет отсутствие или недостаточное освещение проезжей части.

В целях повышения эффективности обеспечения безопасности дорожного движения в городах, необходимо оптимально увеличить протяженность улиц и дорог, что потребует корректировки действующих нормативных документов по проектированию, планировке и застройке улиц, площадей, транспортных узлов. Опыт европейских стран, Южной Америки, США и Канады показывает, что для решения транспортных проблем города при уровне автомобилизации 800-1000 авт./1000 жителей необходимо, в первую очередь, рассмотреть строительство сети внеуличных скоростных дорог, выполняющих основную транспортную нагрузку по связи города с пригородной сетью дорог и обеспечению осуществления больших

объемов перевозок по территории города, а также позволяющих объезжать не только центральную часть города, но и территории с высоким уровнем загрузки движения. В районах массовой жилой застройки необходимо увеличить протяженность жилых улиц, улучшающих не только транспортное обслуживание территорий, но и облегчающих проблему парковок автомобилей постоянного городского населения [3].

Строительство любой автомобильной дороги способствует экономическому развитию районов, по которым она проходит:

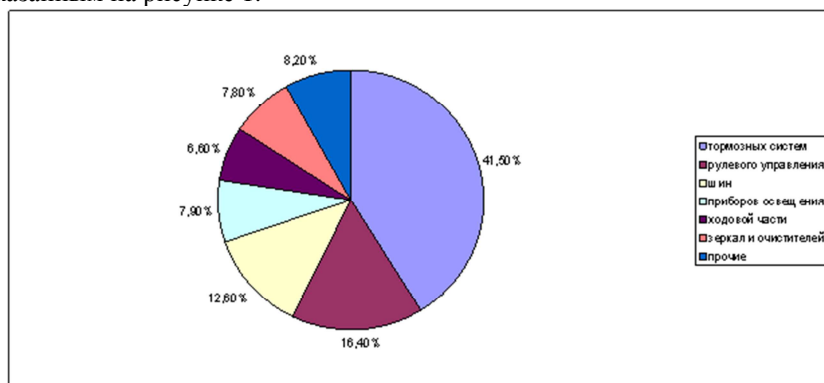
- появляются новые населенные пункты, предприятия
- активизируется и совершенствуется хозяйственная деятельность, социальная и культурная жизнь существующих населенных пунктов
- улучшается связь между населенными пунктами, районами и областями

Все это приводит к росту интенсивности движения и нагрузок на дорогу, в результате чего ускоряется ее износ. Автомобильная дорога должна быть, прежде всего, устойчивой к воздействию нагрузок от транспортных средств, для пропуска которых она предназначена. Нагрузки от транспортных средств являются динамическими. Действие таких нагрузок особенно опасно для дорожного покрытия в период сильного переувлажнения ее основания и земляного полотна. В связи с этим для предупреждения разрушения дорожного покрытия в весенний период на дорогах с низким качеством покрытия ограничивают проезд тяжелых грузовых автомобилей. Дороги с качественным покрытием должны обеспечивать проезд в любое время года. Недостаточная прочность земляного полотна дорожного покрытия и плохое качество материалов отдельных ее слоев приводят при динамическом воздействии нагрузки к снижению ровности дорожного покрытия, появлению на нем волн и выбоин. Все это вызывает значительное снижение скоростей движения и возникновение риска ДТП.

Отрицательное влияние на устойчивость верхнего слоя дорожного покрытия оказывает процесс резкого торможения большегрузных автомобилей. Примером такого отрицательного воздействия являются волны (гребенка) на автобусных и особенно троллейбусных остановках. Но основное негативное воздействие на дорогу оказывает вода. Переувлажнение низа дорожного покрытия и земляного полотна приводит к быстрому разрушению дороги и нарушению нормального транспортного процесса, поэтому необходимо в городах устанавливать ливневки, в особенности на центральных улицах. Сохранность дороги зависит от эффективности работы всей системы водоотвода. Устойчивость конструктивных элементов дороги также зависит от природно-климатических условий района проложения дороги. Наиболее подвержены природно-климатическому воздействию грунтовые дороги и плохо уплотненные щебеночные и гравийные дорожные покрытия, несущая способность которых резко уменьшается при их переувлажнении.

Туман, гололед, снежные заносы, паводки резко ухудшают транспортно-эксплуатационные качества дорог и даже могут прервать проезд по ним. В районах с жарким климатом, высокой температурой на поверхности дорожного покрытия, доходящей иногда до 70-80° С, асфальтобетон размягчается, а в результате проезда транспортных средств происходит деформация верхнего слоя дорожного покрытия, снижается ровность, резко меняются сцепные качества дорожного покрытия. Поэтому при проектировании и эксплуатации автомобильных дорог должно детально учитываться влияние природно-климатических условий. Одновременное влияние всех факторов, воздействующих на дорогу, особенно заметно сказывается на изменениях, происходящих в дорожном покрытии вследствие старения битума, усталости материалов, изменений водно-теплового режима дорожных конструкций и др.

Теперь рассмотрим влияние технического состояния автомобилей на безопасность дорожного движения. Технически неисправные автомобили являются причиной около 10% ДТП, в том числе по неисправностям указанным на рисунке 1.



Примечание – составлено автором по данным [4]

Рисунок 1 – Виды транспортных неисправностей

Сегодня важнейшим фактором поддержания транспортных средств в технически исправном состоянии является техническое обслуживание автомобиля. Применение планово предупредительного ремонта

автомобиля, несомненно, повысит безопасность дорожного движения. Очень большое количество параметров в автомобиле сегодня контролирует компьютер. Сообщая водителю, что тот или иной параметр вышел за пределы установленные производителем автомобиля. Это позволяет предупреждать аварийную ситуацию на дороге. Наиболее существенно влияет на безопасность дорожного движения состояние ходовой части автомобиля. Количество параметров контролируемых процессором автомобиля в ходовой части автомобиля минимально, а контроль износа трущихся пар полностью отсутствует. Поэтому при проведении плановых ТО постоянно уделять внимание состоянию ходовой части автомобиля.

Таким образом, дорожная отрасль несет большую ответственность перед пользователями за уровень безопасности дорожной сети, следовательно, безопасность должна закладываться на всех стадиях технологического цикла развития дорожного проекта. В Казахстане в целом наметилась тенденция снижения дорожной аварийности, но при этом на сегодняшний день по-прежнему наблюдается беспорядочная застройка зачастую на и так недостаточных территориях, предназначенных для строительства улиц и магистралей. Не предусматривается достаточно места для парковок у вновь строящихся домов, учреждений и торговых центров. В итоге мы имеем бесконечные пробки, переполненные автотранспортом дворы, газоны и детские площадки, используемые для парковки. Решение этих первоочередных задач позволит значительно снизить дорожную аварийность в любой области и в целом в Казахстане.

Список литературы:

1. Данные о количестве погибших в ДТП Казахстана за первое полугодие 2018 года. - Режим доступа: <https://informburo.kz/novosti/boleee-700-chelovek-pogibli-v-dtp-za-polgodia-v-kazahstane-.html>
2. Ландо Е.А. Автомобильные дороги и безопасность дорожного движения // Вестник Приднестровской государственной академии строительства и архитектуры. - 2016. - С. 15-21.
3. Кошимова М.А. Проблемы развития дорожно-транспортной инфраструктуры в республике Казахстан // Вестник КазЭУ. - Алмата, 2017.
4. Кухта В. С., Джаналиев Е. М. Техническое состояние транспортных средств и его влияние на безопасность дорожного движения // Молодой ученый. — 2017. — №6. — С. 51-55.

УДК 351.03

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ

ИСИНА Ж.Е.,

студент гр.Ю-24,

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза;

ФИЛИН В.В.,

к.ю.н., доцент кафедры общеправовых и специальных дисциплин,

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

В январе 2001 года, с учетом социально-политических и экономических преобразований был введен в действие первый Кодекс об административных правонарушениях независимого Казахстана. Содержание данного кодекса принципиально отличалось от ранее действующего рядом новых институтов: задачи и принципы; обстоятельства исключаящие административную ответственность; виды взысканий; субъекты административной ответственности; ответственность несовершеннолетних; пересмотр и реабилитация; иммунитета от административной ответственности и др.

Второй этап в развитии законодательства Республики Казахстан об административных правонарушениях обозначили два новых проекта: Кодекса об административных правонарушениях и Кодекса административно-процессуального, выложенных на всенародное обсуждение Постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 сентября 2009 года за № 1474 [1]. Новым стало тогда принципиальное разделение материальных и процессуальных норм законодательства об административных правонарушениях на два составляющих, а также введение механизма административной юстиции (административного иска).

Следует отметить, что указанные проекты, ввиду существенных расхождений с международно-правовыми нормами так и не были приняты. Вместе с тем, это послужило началом работы над подготовкой следующего проекта. В основу реализации которого легли положения Послания Президента Республики Казахстан - Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050» новый политический курс состоявшегося государства», а также Концепции правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020 года, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 24 августа 2009 года № 858.

Следующий этап был обозначен Постановлением Правительства РК от 31.10.13 г. №1155 «О Проекте Кодекса Республики Казахстан об административных правонарушениях (новая редакция)» [2]. В новом проекте Кодекса Республики Казахстан в несколько ином варианте определили понятие административного

правонарушения, определили институт дифференцированной процедуры привлечения лиц к административной ответственности - сокращенный и общий порядок. Для сокращенного порядка в проекте предусмотрен стимулирующий механизм в виде возможности в семидневный срок с момента вручения лицу протокола оплатить пятьдесят процентов от общей суммы наложенного административного штрафа. Введены дополнительные основания приостановления производства по делу об административном правонарушении, институт пересмотра вступивших в законную силу постановлений по делу об административных правонарушениях по вновь открывшимся обстоятельствам. В проекте детально рассмотрены административно-юрисдикционные полномочия судов и органов, уполномоченных рассматривать дела об административных правонарушениях. Изменен механизм исчисления сроков, включающий нерабочее время.

В июле 2014 года, вышеуказанный проект был подписан Президентом Республики Казахстан, с пометкой об его вступлении в законную силу с января 2015 года [3].

Анализируя содержание отдельных положений действующего кодекса об административных правонарушениях мы приходим к выводу о наличии некоторых проблем.

В частности, в кодексе определяются задачи: своевременное, всестороннее, полное и объективное выяснение обстоятельств каждого дела, разрешение его в соответствии с законодательством, обеспечение исполнения вынесенного постановления, а также выявление причин и условий, способствовавших совершению административных правонарушений. Во исполнение данных задач, в процессуальной части КРКобАП, поэтапно (по стадиям) определены процедуры осуществления производства по делам об административных правонарушениях. Особое место в которых отводится системе и условиям применения мер обеспечения производства по делу, глава 40 КРКобАП.

Следует отметить, что за время использования законодательства Республики Казахстан об административных правонарушениях правоприменительная практика выявила множество проблем, связанных с применением норм административно-процессуального обеспечения производства по делам об административных правонарушениях.

Сегодня часть указанных проблем старого законодательства разрешились. Однако, с введением нового кодекса (2014 года) появились и новые проблемы. Хотелось бы обратить внимание на содержание норм, регламентирующих порядок и условия задержания, доставления и запрещения эксплуатации транспортного средства в случаях управления им водителем, находящимся в состоянии опьянения. В частности отсутствия в статье 797 КРКобАП оснований доставления (эвакуации) транспортного средства для его временного хранения на специальной площадке, стоянке при совершении административного правонарушения, предусмотренного статьей 608 КРКобАП. Теперь, сотрудникам дорожно-патрульной службы, при отстранении от управления автомобилем пьяного водителя, доставлять его транспортное средство с места проезжей части на штрафстоянку не допускается.

Список литературы:

1. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 сентября 2009 года № 1474 О проекте Кодекса Республики Казахстан об административных правонарушениях, О проекте административного процессуального кодекса Республики Казахстан. // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Әділет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://adilet.zan.kz/rus/docs/78364510_
2. Досье на проект Кодекса Республики Казахстан «Об административных правонарушениях» (новая редакция от 31 октября 2013г.) // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Әділет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://adilet.zan.kz/rus/docs/6789437_
3. Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях от 05.07.2014г. // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Әділет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://adilet.zan.kz/rus/docs/4563826_

УДК 378(574)

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

АНТОЩУК В.А.,

студентка группы Э-42,

Карагандинский Государственный университет им. Е.А. Букетова

ПЕРОВА Н.С.,

м.э.н., ст.преподаватель,

Карагандинский Государственный университет им. Е.А. Букетова

Одна из самых главных закономерностей продвижения любой национальной экономики является взаимозависимость экономического роста и увеличения роли услуг. Сфера услуг – кумулятивная подытоживающая группа, которая включает воспроизводство различных категорий услуг, демонстрируемых

предприятиями, организациями и фирмами. Также, услуги помогают увеличить техническую оснащенность труда, и кроме этого, вводят более новые технологий. Сфера услуг связывает производство услуг для личного потребления, удовлетворения общественных потребностей и деловые услуги для производственного потребления. Категория деловых услуг, которая непосредственно связана с реализацией технического прогресса, совершенствуется самыми высокими темпами, в особенности материальная работа и услуги связи. [1.с.215].

На данный момент времени в международной экономике есть направления, которые непосредственно связаны со сферой услуг:

1) Увеличение капиталоемкости и многочисленное освобождение трудовых запасов;

2) Увеличение экспорта услуг, в первую очередь, высококлассных, дорогостоящих услуг (консалтинг, техническое оснащение и сопровождение).

Если произойдет освобождение трудовых запасов, государству придется найти, где использовать эти ресурсы. Проще говоря, людям, которые остались без работы, необходимо найти работу. Решением этого вопроса является сфера услуг, то есть отрасль, которая требует больших затрат труда в противовес промышленности.



Примечание – Составлено автором по данным Агентства РК по статистике [2].

Диаграмма 1- Виды услуг в Казахстане и их макроэкономические показатели в 2018 г.(%)

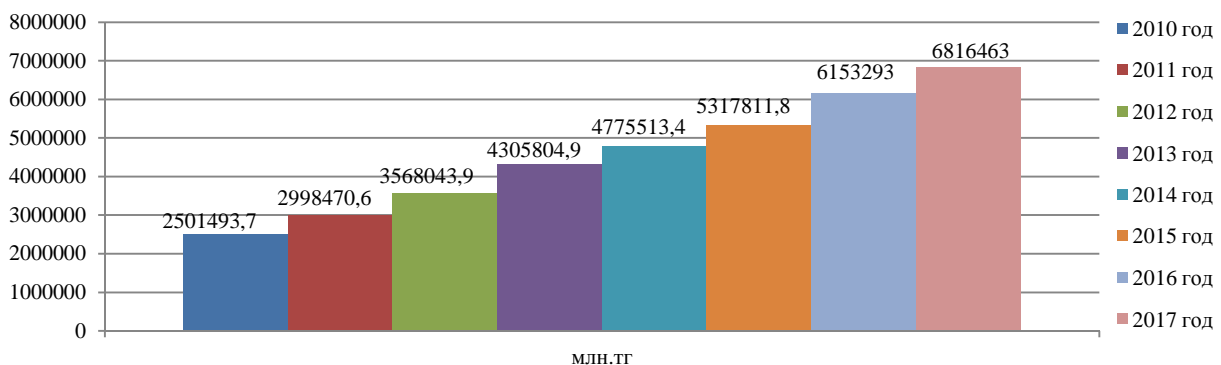
Сфера услуг в Казахстане представлена довольно многообразно, хотя имеет разграничивающий характер.

Исходя из данных Диаграммы 1, мы видим что самый большой вклад в реальный прирост ВВП Казахстана был достигнут увеличением услуг, которые связаны с недвижимостью, торговлей и транспортом. Самый небольшой вклад для развития внутреннего валового продукта вносит искусство, развлечение и отдых, что составляет всего 1,8%. Это связано с тем что в Казахстане недостаточно развиты эти виды услуг. На данный момент времени число занятых в экономике становится меньше. Из этого следует, что главным фактором длительного роста мирового ВВП может быть только производительность труда.

Таблица 1- Объем оказанных услуг по источникам финансирования и по видам деятельности за 2018 г. (млн.тг.)

	Всего	из них - за счет средств населения (млн.тенге)
	январь-июнь	
Издательская деятельность	20 773,3	5 919,8
Производство кино-, видеофильмов, и телевизионных программ, фонограмм и музыкальных записей	25 858,8	12 928,4
Деятельность по созданию программ и телерадиовещание	28 838,7	1 689,4
Компьютерное программирование, консультации и другие сопутствующие услуги	75 646,9	10 151,8
Деятельность информационных служб	50 302,1	10 496,1
Операции с недвижимым имуществом	458 572,0	89 948,3
Деятельность в области права и бухгалтерского учета	51 930,9	13 646,3
Деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий, технических испытаний и анализа	354 466,7	26 454,5
Научные исследования и разработки	50 427,4	3 429,9
Рекламная деятельность и изучение рыночной конъюнктуры	92 107,9	14 346,2
Ветеринарная деятельность	18 625,2	1 545,1
Аренда, прокат, лизинг	269 851,1	5 449,7
Трудоустройство	154 030,0	5 328,9
Деятельность в области спорта, организации отдыха и развлечений	96 666,9	29 337,3
Деятельность по организации азартных игр и заключения пари	10 782,7	10 764,0
Деятельность библиотек, архивов, музеев и других учреждений культурного обслуживания	21 033,5	2 313,5
Деятельность в области обслуживания зданий и территорий	72 242,6	9 668,4
Примечание – Составлено автором по данным Агенства РК по статистике[2].		

По данным Таблицы 1 видно, что больше всего финансирования приходится на операции с недвижимым имуществом и составляет 458 572,0 млн. тенге. А меньше всего финансируется сфера деятельности по организации азартных игр и заключения пари, что составляет 10782,7. Также можно увидеть, что в этой сфере финансирование практически полностью происходит за счет средств населения, и составляет 99,8 %.



Примечание – Составлено автором по данным Агенства РК по статистике[2].

Диаграмма 2 – Объем оказанных услуг в Казахстане за период 2010-2017 гг. (млн.тг.)

По последним данным Агенства по статистике Республики Казахстан, которые изображена на Диаграмме 2, можно сделать вывод что объем оказанных услуг в Казахстане с 2010 по 2017 год значительно вырос. На 2017 год объем оказанных услуг составил 6816463 млн.тг.

В соответствии "Программы по развитию сферы услуг в Республике Казахстан до 2020 года", которая была принята 24 декабря 2014 года, в республике планируется развитие 9 главных подразделений, которые несут значительный вклад в ВВП: торговля (15,4%), транспорт (7,8%), туризм (1,6%), операции с недвижимостью (8,6%), профессиональные услуги (4,3%), связь (2,7%), финансовая деятельность (2,8%), образование (2,9%), здравоохранение (1,6%).

Проанализировав данную программу можно сделать вывод, что:

- 5 из 9 подразделений требуют большого увеличения эффективности труда: финансовая деятельность, транспорт, профессиональные услуги, образование, здравоохранение;

- чтобы достичь направленные значения улучшения сферы услуг необходимость во вложениях составляет \$330 млрд;

- по характеристикам качества в шести из девяти категорий (связи, денежные услуги, торговле, операциям с недвижимым имуществом, кадровым услугам, образованию) необходимы изменения в полном объеме;

- сравнительная оценка Республики Казахстан с Бразилией, Россией, Китаем, Малайзией, Турцией и ЮАР по категориям принадлежности, достигаемости и стоимости на услуги показал, что Казахстан отстает от данных стран. [3,с.154].

Принимая во внимание вышеперечисленное, самыми наиважнейшими для с государства являются, в первую очередь, качественное образование и здравоохранение, кроме этого высокий уровень развития науки. Данные факторы будут создавать условия для научно-технического прогресса (НТП), а НТП содействует увеличению эффективности труда и развитию НИОКР.

Список литературы:

1.Виноградова М.В., Панина З.И. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса. - 6-е изд. - Издательство ИТК «Дашков и К», 2016. - 445 с.

2.Агентство по статистике РК: <http://stat.gov.kz>

3. Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А. Сфера услуг в современном обществе: экономика, менеджмент, маркетинг. – Иркутск: БГУЭП, 2014. – 281 с.

УДК 343.3/7

АЗАМАТТЫҚ БАСТАМАСЫН ТӘРБИЕЛЕУ ЖӘНЕ ЖАСТАР АРАСЫНДАҒЫ ЕРІКТІЛЕР ҚОЗҒАЛЫСЫНЫҢ АРҚАСЫНДА ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ПАТРИОТИЗМДІ ДАМУ

САБЫРЖАНОВА Т.С.

Студент, Ср-42

Жер шарында өз елінің патриотизмін қажет етпейтін мемлекет жоқ. Жеке тұлғаның бұл сипаты - күштің, бірліктің және мемлекеттің тұтастығының көзі, қоғам алдындағы стратегиялық міндеттерді жұмылдырады.

Елбасы «Қазақстан-2050» Стратегиясында қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты жаңа қазақстандық патриотизмді мемлекеттілікті қалыптастыру идеясы ретінде қалыптастырудың маңыздылығын атап өтті [1].

Ол әрбір азаматтың Отанымыздың тағдыры, қауіпсіздігі мен болашағы үшін саналы жауапкершілігін, сондай-ақ ұлтына және дініне қарамастан, көпұлтты ел халықтарының әдет-ғұрыптары, салт-дәстүрлері, тарихы, мәдениеті мен тілдеріне барлық отандастарымызды құрметпен қарауы. «Патриот болу - Қазақстанды жүрегіңде алып жүру», - деді мемлекет басшысы.

Қазақстандық патриотизм - бұл мемлекеттік саясат пен идеологияның жаңа парадигмасы. Әрине, оның Қазақстан Республикасындағы келбеті мен мақұлдауы мемлекеттің тәуелсіздігін нығайтумен байланысты. Бірақ бүгінгі таңда адамзатқа тез өзгертін дүниетанымдық көзқарас пен жабындық қауіп-қатерлерге қарамастан, біздің еліміздің шынайы патриоттарын тәрбиелеу қажеттілігі артып келеді: «Біз өзімізде және біздің балаларымызда жаңа қазақстандық патриотизмді дамытуымыз қажет. Бұл, ең алдымен, еліміз үшін мақтаныш және оның жетістіктері».

Сондықтан, біздің алдымыздағы міндет - патриоттық тәрбиелеу мәселелерін прагматикалық және нақты түрде шешу, жастардың елге деген сүйіспеншілігін және мемлекет әрбір азаматтың өмір сапасына, қауіпсіздігіне, тең мүмкіндіктеріне және перспективаларына кепілдік беретінін мақтан тұту.

Патриотизм - моральдық-саяси принцип, әлеуметтік сезім, оның мазмұны - отанға деген сүйіспеншілік, өткен және бүгінгі мақтаныш, елдің мүдделеріне бағынуға дайындық, Отан мен оның халқының мүдделерін қорғауға деген ұмтылыс.

Шынайы патриотизм өз халқына адал еңбек ету, Отанымызға оның ішінде ерікті бастамалар арқылы. Қазақстандық жастар арасында ерікті еңбек, қайырымдылық және еріктілікке деген қажеттілік сезімін

қалыптастыру қажеттілігі туындады. Ақыр аяғында, еріктілік жаңа ұрпақты бір-бірімен біріктіреді, тәрбиелейді және ең жоғары құндылықтарға - бірлікке, ынтымаққа, өзара көмекке ынтымақтастырады.

Мемлекет басшысы Н.Ә. Назарбаевтың «Болашаққа көзқарас: қоғамдық сананы модернизациялау» атты мақаласында [2] күшті және жауапты адамдардың біріккен ұлты болу үшін қоғамдық сананы өзгерту қажет деген. Бұл қайырымдылық пен еріктілік іс-шаралар олардың және айналасындағы адамдардың дүниетанымдық көзқарасын өзгертуге алып келеді, сонымен қатар, мемлекет пен еріктілердің өздері үшін пайдасы бар. Еріктілік арқылы жастар өздерінің дағдылары мен қабілеттерін жоғары деңгейде дамытуға мүмкіндік алады, олар қарым-қатынас пен өзін-өзі бағалаудың қажеттілігін қанағаттандыра алады, қоғамның қажеттілігін түсінеді, маңызды жеке қасиеттер мен руханилықтарды дамытады.

Бүгінгі күні еріктілік әрекеттері танымал шығында: белсенді азаматтар, бастамашыл топтарға қосылу арқылы немесе үкіметтік емес ұйымдарға ерікті және тегін көмек арқылы балалар үйлеріне және мамандандырылған медициналық мекемелердегі мұқтаж жандарға көмек көрсету болып табылады. Дегенмен, еріктілердің күш-жігері әлі күнге дейін фрагменттелген және жүйелі тәсіл жоқ.

Қазақстан Республикасында, басқа да мемлекеттік аймақтардағыдай, Біріккен Ұлттар Ұйымының еріктілері маңызды рөл атқарады. Олар елдің барлық облыстарында жұмыс істейді. 2010 жылдың 30 сәуірінен бастап Қазақстанда еріктілердің ұлттық желісі жұмыс істейді, ол Біріккен Ұлттар Ұйымының еріктілер бағдарламасының, Қазақстанның Азаматтық Альянсының және Қазақстан Республикасының еріктілер ұйымдарының бірлескен жобасы болып табылады. NAF миссиясы еріктілік мәдениетін қалыптастыру және Қазақстан Республикасында еріктілер қызметін дамыту болып табылады, оның мақсаты еріктілер бастамаларын толығымен және дәйекті түрде дамыту болып табылады.

Қайырымдылықтың мақсаты 2015 жылы қабылданған «Қайырымдылық туралы» Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес қайырымдылықтың рухани-адамгершілік құндылықтарын қоғамда қалыптастыру, қолдау және нығайту арқылы қоғамның өзін-өзі ұйымдастыруын дамытуға жәрдемдесу болып табылады. Қазақстан халқы Ассамблеясы бейбітшілікті, достықты және қоғамдық келісімді нығайту мақсатында халықтың бірлігі елдегі қайырымдылықтың дамуына үлес қосуды, қайырымдылық саласындағы үйлестіруші және өзге де қолдауды көздейді [3].

2016 жылы «Еріктілік туралы» Заң қабылданып, жаңа еріктілердің қозғалысының жаңа парағы ашылды [4].

Мемлекет басшысы «Болашаққа көзқарас: қоғамдық сананы модернизациялау» атты мақалада қоғамның жанаруы көптеген әдеттер мен стереотиптерді өзгертпестен және жаңғырту үдерісінде біз білуге, мақтанышпен және алдыңғы ұрпақтың тәжірибесін қолданбауы мүмкін еместігін атап өтті.

«Рухани жаңғыру» бағдарламасының ережелерін іске асыру кезінде жастарға қазақ халқының мәдени мұрасы туралы білімдерін үйрету, халықтың мәдени мұрасын зерттеудің кешенді жүйесін құру үшін жұмыс жасау қажет. Олардың арасында маңызды орынды өзара қолдау және көмек арқылы халықтың әлеуметтік қызметтерін орындайтын дәстүрлері мен салттары атқарады.

Қайырымдылық, мейірімділік, еріктілік - бұл Қазақстан халқына тән тарихи тарихи дәстүрлер. Олардың көріністері ежелгі кездерде кездеседі, сөйтіп көшпелі мұсылмандардың келуі арқылы жүйелі түрде орнықты. Ежелден бері біздің ата-бабаларымыздың санасында қалыптасқан қасиеттер, яғни жақын адамдарға жақсылық жасау ерте кезден қалыптасқан.

Ұлттық тамырлар күнделікті өмірдің және көшпелі қазақтардың негізгі нормасы және күнделікті әрекеті болып қалыптасқан, сондықтан қазақ қоғамындағы әлеуметтік көмек қасиетті (рухани) және нақты өмірлік факторлармен шектеулі қарым-қатынаста болды.

Ерофеев К.В. «Көшпелі қазақ қоғамындағы еріктілік дәстүрі (XVI - XX ғасырдың басы)» [5] қазақ көшпелі қоғамының дәстүрлі ерекшелігінің басты көрсеткіші - малмен қамтамасыз ету және азық-түлік пен тұрмыстағы қажетті заттармен, табиғи апаттық жағдайда туыстарының және отандастарының толық қолдауында болды және басқа да төтенше жағдайлар көмек көрсетуден аянбады.

Ерте кезеңнен туындаған арнайы формаларда көрінігін құқықтық нормалар (әдет) арқылы реттелетін көмек пен өзара көмек туралы әлеуметтік қатынастар реттеліп отырған.

Қазақ қоғамында ерте кезден дамуына әлеуметтік көмек қалыптасқан. Олар: сауын; ат-майы, или көлік-майы; жылу; аманат малы, қонақ асы; ағайыншылық; жұртшылық; асар; хабарласу.

Сауын және ат майы - бір ауыл төңірегінде, ауқатты адамдардың мұқтаж жандарға сауын малы немесе жұмысқа жарамды малды уақытша немесе бір жолаға беру арқылы көмек көрсетеді. Кедей отбасыларына мұндай көмек көшпелі қоғамдастықтың принциптерін ұстану, адамның туысқандығын және жеке адалдығын нығайтудың себептерімен түсіндірілді, бұл оларға тайпалық қоғамдастықта бірлескен шаруа қожалықтарын жүргізуге мүмкіндік берді.

Мұндай жағдайларда отбасыларға өзара көмек көрсету өмірлік қажеттілікке байланысты болады, бірақ көп жағдайларда кредиторға мүліктік тәуелділіктің пайда болуына алып келеді.

Сонымен қатар патриархиялық идеологияның, жалпыға бірдей қабылданған дәстүрдің қағидаларын ұстанатын экономикалық тұрғыдан алғанда, аз қамтылған туысына көмектен бас тарта алмайды, әсіресе ауыл өмірінің сыртқы және ішкі мәселелерінде маңызды шешімдерді қабылдаған дәрежелі тұлға болса. Бұл жағдайда сауын тәуелсіздіктің жоғалуына, қарыз алушының жеке тәуелділігіне (сауын алғымен) жол бермеді.

Жылу ежелгі, бірақ кейінірек едәуір өзгертілген әдет-ғұрып болып саналады. Соған сәйкес кәмелетке толмаған немесе басқа табиғи апат болған жағдайда малын жоғалтқан адам туыстарына немесе отбасы мүшелерінен көмек сұрауға құқылы болады. Дәстүрдің тәртібі бойынша барлық сол әулеттің мүшелерінің міндетті түрде қатысуын талап етеді. Егер сол әулеттің туғаны көмек көрсетуден бас тартса, оның өзіне әулеттен көмек көрсетілмейді. Жылу жинау- ерікті түрде туғанына көмек қолын созуды білдіреді. «Қызыл көтеру» - жақындарының арасында, жоғалған малдың өтемақысы ретінде 12 бөлік («Он екі мүше») берілген болатын.

Жылу - дұшпандық шабуылдан, қатал қыстан немесе жағымсыз жағдайлардан зардап шеккен туғанына көмек көрсету қазақ халқында ерте уақыттан бері қалыптасқан дәстүрдің түрі. Аманат мал - аз малды, мал-мүлкін кедей отбасына беру туралы міндеттеме. Бұл міндеттеменің болуы байдың өзінің қойларына дұрыс қамқорлық жасай алмайтындығына байланысты болды, сонымен бірге ол мал шаруашылығына қамқорлық жасайтын біржолғы тұрғындардың экономикалық емес мәжбүрлеу тетіктеріне ие болмады. Мұндай жағдайларда үнемі байлықты қайта бөлу, туыстарын күйреуден құтқару және аманат малды азайту үшін өз экономикасын еңбекпен қамтамасыз ету тиімдірек болды.

Ағайыншылық және жұртшылық - басқа тайпалардың өзара қайтарымызсыз көмек көрсету формалары, негізгі айырмашылықтары, жұртшылық - әулеттің басшысы қабылдаған шешімді міндетті түрде орындау болып саналды. Жұртшылықтың айқын мысалы ретінде басқа тайпа адамдарына жер, мал беру арқылы көмек түрін көруге болады.

Жылу сияқты, жұртшылықта көмек түрінің негізі болып саналады. Жылудан айырмашылығы, еріктілік құқығынан айырылған, орындау міндетті болып табылады және жергілікті жеке органдармен қамтамасыз етілді. Жұртшылық қарызды, айыппұлды, құнды, қалыңды малды, қыз дүниесін берген жағдайда туысқанға көмек көрсету міндеттемесін белгіледі. Талап етілетін сомма сол ортаданың мүшелерінің жағдайына байланысты бөлінеді.

Бұл көмек беру мекемесінің ауқымы әлдеқайда кең болды және кейде бірнеше ұрпақтың тұрғындарын қамтыды.

Асар - жұмысқа көп қатысатын (ғимараттар, ферма ғимараттары, қабір тастары, қойларды кесу, ұңғымаларды және арналарды қазуды талап ететін) жұмысқа қатысу. Жұмыстың мұндай түрлері үнемі жүргізіліп, олардың барлық мүшелеріне қатысуға міндетті болды. Мұндай еңбекке өзара көмек көрсету үшін ақы төленбеді, бірақ жұмыс аяқталғаннан кейін ғана үлкен ас берілді.

Қазақтардың экономикалық өмірі күнделікті өмірде сақталатын күнделікті өмірде өзара көмек көрсетудің көптеген әдет-ғұрыптарын дамытты. Оларға мыналар жатады: биебау, кузен, келі түбі, көген той, күзем шай, жылқы күзеу, қол кесер, қол үздік, қол үшін беру, қазық майлау, қой басты, тұлақшашу, назір, қымызмурындық.

Қонақ асы - ежелден бері қазақтарға тән болатын қонақжайлылық дәстүрі және қазақ халқының тарихындағы барлық зерттеушілердің айрықша ерекшелігі ретінде ерекшеленеді және көптеген ғасырлар бойы тамыр жй.ан дәстүр түрі. Кездейсоқ қонақ көшпелі мал шаруашылығымен тығыз байланысты құбылыс.

Дала өмірінде жылқылар мен түйелерді іздеп, қойшылардың далада топырлаған қойлармен бораннан, жаңбардан тұманнан немесе әр түрлі қиындықтардан адасқан малшылардың адасуы шарасыз жағдай. Көшпелілер өміріндегі осындай оқиғалар үнемі болды. Мұндай жағдайларда көшпенділер өзара қонақжайлылықты жасауы және өзара көмек көрсету стандартының бірі ретінде танылды.

Қонақжайлылық әмбебап нормаларға жатады және өркениетті қоғамның белгісі. Қазақтар ата-бабаларының бес негізгі өсиетін орындауға ұмтылуда, оның бастысы - қонақты Құдайдың хабаршысы ретінде қарсы алу. Тамақтың сапасы иелердің ауқаттылығына байланысты болды, бірақ олар қонақты тамақтандыруға және қонуына қарсылық білдіре алмады. Қонуына рұқсат берілмеген жолаушы соттан көмек сұрап, жазалуын өтінуге құқылы болды. Сонымен қатар, халықтың сенімі бойынша, ауылдан тамақсыз және ешқандай қонақжайлылық көрмеген адам өзін реңжіткен отбасының әл-ауқатын, берекесін алып кетеді деген. Қонақ асынан тек қана керуін жолында өмір сүретіндер ғана босатылды.

Ауылға келген кездейсоқ жолаушыны тамақтандырып болғаннан кейін дастарханды бата берумен қайтарады.

Қонақтар оған жаңалықтар айтып, алыстағы ауылдар арасындағы қарым-қатынасты осылай сақтаған. Қонақ үйге келгенде, иелері оның ізгі ниетімен насихаттайды және жолға сарқыт салып беретін болған.

Қазақтың әдемі әдемі әдет-ғұрыптарының бірі - ерулік. Бірінші жазғы жайылымдарға келгендер келесі ауылға немесе олардың туыстарына «ерулік» деп аталатын дәм тартқызу арқылы кездесу өткізетін. Осындай дәм тартқызу түріне «наурыздама» дәстүрін жатқызуға болады. Бұл дәстүр қыстаудан шығар алдын әр отбасы қонаққа көршілерін, ағайын-туыстарын қыстан қалған дәмнен дәм тартқызады.

Практикалық жағынан жаңадан келген ауылдар немесе тұтас отбасылар өмірді дереу жаңа жерде ұйымдастыруға мүмкіндіктері болмады, сондықтан туыстардың бұл көңіл-күйі оларға тез бейімделуге мүмкіндік берді.

Қазіргі кезде бұл әдет-ғұрып бірнеше өзгерді: егер жаңа отбасы ауылға көшіп келсе, осы ауылдың тұрғындары жаңадан келген отбасыларды шақырады, онда олар жаңа көршілермен танысады. Бұл, әрине, қазақстандық қоғамда әлеуметтік көмек көрсетудің үлгісі болып табылады.

Басқа әдемі әдет-ғұрыптар - сүйінші, байғазы, көрімдік, шілдехана, қалжа, көңіл сұрау, белкөтерер, бес жақсы және тағы да басқалары.

Айта кету керек, жоғарыда аталған әлеуметтік көмек мысалдарын барлық адамдар жүзеге асырады, бұл қазақтардың тәрбиесі мен ізгілігінің үлгісі болып табылады.

Қазақ халқының арасында өзара көмек көрсетудің түрлері мен формаларын ескере отырып, «тамырлық» - бауырластық сияқты ерекше нысанды еске түсіруге болады. Әдетте, адамдар адал және сенімді одақтастың қолдауына ие болған кезде қиын өмірлік жағдайдағы тамырлықты орнықтыруға тырысады. Көшпелі өмір салтын дамытудың ерте кезеңдерінде бауырластыққа кірудің негізгі себебі әскери одақтастықта бірге болу болатын.

Түріктер мен Моңғолдар бауырластыққа көбінесе киім, қару-жарақ, мал-мүлкін айырбас мақсатында түсіп, сондай-ақ «құшқасқан», яғни жалаңаш кеудемен құшақтап, немесе «бармақтасқан», яғни бас бармақпен құшақтасу, немесе, «ант ішу» сияқты дәстүрлер орын алған. Бауырласқандар аңтарына өмірінің соңына дейін берік болған.

Бауырлар тамырласқандардың үйінде өзін өз үйіндегідей сезінген. Олар (иесі немесе оның туыстарының келісімінсіз) тамырласқаннан мал-мүлкін, дүниесін рұқсатсыз ала алған. Бауырластықтың маңызды бөлігі өзара қарым-қатынаста болды. Қазақтарда бірнеше «тамырлықтың» түрі бар, оның ішінде тек «достық мәңгілік» (дос тамыр) деп атауға болады. Достар мәңгілікке өзара уәде бермеу үшін Құдайға уәде етпеген.

XIX-шы ғасырдың екінші жартысында Ресей империясының еуропалық бөлігінен Қазақстанға, әсіресе қазақтар мен ресейлік шаруалардың арасындағы жаппай көші-қон қозғалысы кезеңінде әлеуметтік көмек көрсету формасы ретінде зор импульс алды. Өзінің қарапайым көрсетуінде ғана емес, сонымен қатар жаңа дағдылар мен білімді беруде де білдірілген өзара көмек қазақ және орыс арсеналында болды және екі халық арасында өзара түсіністік пен достықты нығайтуға көмектесті.

Қазақстанда және шекаралас аумақтарда орын алған әлеуметтік процестер саласындағы тарихшылардың этнографиялық зерттеулері құнашылдықтың жылдам таралуын көрсетеді. Қазақтар мен ресейліктердің арасындағы қарым-қатынастарда тарихтың барлық қайшылықтарына қарамастан, төзімділік деңгейінің тұрақты өсуін анықтауға болады. Бұл тарихи оқиғалардың бірлескен тәжірибесіне байланысты.

Көшпелі қазақ халқы 1920 және 30-шы жылдардың соңында ұжымдастыру мен ашаршылық кезінде ресейлік ауыл тұрғындары қазақтарға барынша көмектесті. Ұлы Отан соғысының ауыр жылдарында, керісінше, соғыс аймағынан эвакуацияланған халыққа көмектескен қазақтар болды.

Қайырымдылық - науқастар мен кедейлердің өмірін жақсартуға қатысатын адамдарға көмек көрсету. Батыс Еуропа мен Ресейде тұратын кедейлерге, мүгедектерге әлеуметтік көмек көрсетудің бұл түрі патриархалдық-рулық қатынастардың ыдырау кезеңінде Қазақстанда қалыптасып, XIX -шы ғасырдың екінші жартысынан бастап негізгі қалалар мен ірі елді-мекендерге таратылды.

Тұтастай алғанда, он тоғызыншы және жиырмамыншы ғасырдың басы қазақ қоғамына дәстүрлі патриархалдық құрылымнан шығу басталды. Кәсіпкерлікті, сауда-саттықты дамыту, қайырымдылық қызметтің жылдам таралуы басталатыны туралы Қазақстан қоғамында «классикалық» капиталистік қатынастарды дамыту екенін атап өту маңызды. Сол уақыттан бері ол жүйелі түрде қалыптасып, оның көлемі кеңейіп келеді, білім берудің, өнердің мәдениетін дамытуға көп көңіл бөлуде.

Қазақстандағы қайырымдылық қызметі - ерекше құбылыс. XIX ғасырдың екінші жартысында және XX ғасырдың басында өзара көмек дәстүріндегі патриархалдық аралас пайда болып, яғни дала адамы мен жаңа мәдениеттің қатар тұруы.

Өндірістік күштерді дамыту бірінші кезекте филантроптар арасында коммерциялық және өнеркәсіптік топтардың өкілдерінің шығуы тұр. Олардың арасында саудагерлер, банкирлер мен өнеркәсіпшілер ғана емес, сондай-ақ ғалымдар, зерттеушілер, қарапайым азаматтар да болды.

Қайырымдылықтың дамуы капиталистік қатынастар мен қайырымдылық көмектің әртүрлі түрлерін ұсынған иелердің пайда болуына ықпал етті. Әдетте, бұл мектептерді, кітапханаларды, ауруханаларды, балалар үйлерін және баспаналарды салу мен ұстау, сондай-ақ халыққа медициналық-санитарлық көмек көрсетуді жақсартуда көрініс тапты.

Көптеген қайырымдылық, әсіресе Семей, Орал, Қостанай, Верный қалаларында және Қарқаралы, Торғай, Атбасар Зайсан және басқа да аудандарда көптеген мысалдар бар еді. Қайырымдылық дәстүрлері қазақстандық қоғамда бүгінгі күнге дейін сақталып келеді.

Қазіргі Қазақстанда басқа адамдарға көмектесу үшін көптеген уақыт пен ақшаны сыйға тартатын жеке компаниялар, қоғамдық ұйымдар және жеке филантроптар бар. Республикадағы ең танымал қайырымдылық ұйымды «Бөбек» балалар қоры деп атауға болады, ол еліміздің бірінші ханымы С.А. Назарбаева. Өзінің құрылған жылдарында бұл қор көп қайырымдылық акциялар мен іс-шараларды өткізді. «Бөбек» қоғамды балаларды рухани тәрбиелеу және тәрбиелеу, олардың дарындары мен қабілеттерін дамыту, салауатты өмір салтын насихаттау мәселелерін шешуде қоғамға қолдау көрсетуге тырысады.

Волонтерлық қызметтің жарқын үлгісі Астанадағы ЕХРО-2017 халықаралық көрмесінің ұйымдастырылуына үлес қосқан бүкіл Қазақстаннан 4500-ден астам еріктілердің қызметі болды. Олар делегациялар мүшелерін сүйемелдеуге, аударма іс-әрекеттеріне, көлік қызметтеріне, бұқаралық мәдени-бұқаралық іс-шараларды өткізуге жәрдемдесуге және т.б.

Осылайша, еріктілік - жалпыға ортақ мүдде үшін өз еркімен жүзеге асырылатын, өзара көмек пен өзін-өзі қамтамасыз етудің дәстүрлі нысандарын, қызметтерді ресми ұсынуды және азаматтық қатысудың өзге де түрлерін қоса алғанда, кең ауқымды іс-шаралар. Студенттік жастар еріктілік - азаматтық саясатты қалыптастырудың және таныстырудың бірден-бір жолы ғана емес, сонымен қатар жастардың белсенділігін арттыру, ұйымдастыру және өзін-өзі жүзеге асырудың ең тиімді түрлерінің бірі, оқу орнында игерілетін мамандықта өзінің «орнын» таңдау мүмкіндігінің шектелмеген мүмкіндігі.

Еріктілікке қатысу арқылы болашақ әлеуметтік қызметкерлердің кәсіби біліктіліктерін қалыптастыру әлеуметтік салада жұмыс істеу үшін кадрларды оқыту мен оқытудың тиімді түрі болып табылады. Болашақ әлеуметтік қызметкерлердің еріктілік қызметін ұйымдастыру еңбек дағдыларының әртүрлі түрлерін меңгеруге, кәсіби және өмірлік тәжірибеге ие болуға және кәсіби құзыреттерді қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Осылайша, Қарағанды Экономикалық Университетінің Әлеуметтік жұмыс және Қазақстан халқы Ассамблеясы кафедрасының оқытушылары мен студенттерінің еріктілік қызметі кең көлемде бағытқа ие. Мысалға, мұғалімдер мен студенттерді облыстағы мүмкіндігі шектеулі адамдар арасында «Мүгедектерді оңалту орталығы» қызметкерлерімен бірге әлеуметтанулық зерттеу жүргізген «Үміт сәулесі» ұйымдастырған балалар мен мүгедектер арасындағы «Игр доброй воли» өткізу бойынша волонтер ретінде қатысу Қарағанды қаласының медициналық-әлеуметтік психоневрологиялық мекемесінің балаларына арналған заттар, ойыншықтар мен кеңсе заттарын жинау бойынша қайырымдылық іс-шараларын ұйымдастыруда, «Мүгедектерді оңалту орталығы «Лайықты өмір», қызметкерлерімен бірлесіп аймақтағы мүгедектер арасында әлеуметтік сауалнама жүргізуде, инватуризмды дамыту бойынша ғылыми жобаларды әзірлеу, облыста инклюзивті білім беру, мүгедектер мен қарттар үйінде концерттер өткізу және т.б.

Белгілі болғандай, адамзаттың болашағы бастамашыл жастардың қолында, ал жастар да, елде өмір сүріп жатқан тағдырлар да, ересек ұрпақтарымыз оған қаншалықты көмектесетініне, оның жастық қуатын қай бағытқа бағыттайтынымызға байланысты. Ерікті жұмыс - жастардың әлеуметтік белсенділігін арттыруға, әлеуметтік жауапкершілікті, патриотизмді, көшбасшылық қасиеттерді, жастарды қолдау мен өзара түсінушілікті қалыптастыратын кең ауқымды іс-шаралар. Өзара көмек көрсетудің ұлттық мәдениетін, азаматтық ынтымақтастықты және елде болып жатқан оқиғаларға қатысуды қалыптастыратын еріктілік. Сондықтан, еріктілер Мемлекет басшысының «Туған жер», «Жаһандағы заманауи қазақстандық мәдениет», «Қазақстанның қасиетті рухани құндылықтары» және т.б. сияқты мақалаларда ұсынылған бағдарламалар шеңберінде жобаларға белсенді қатысады.

Список литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства». - URL: www.nline.zakon.kz/Document/doc_id=31305418
2. Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания (Н. Назарбаев, 12 апреля 2017 года) // http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36155529
3. Закон Республики Казахстан от 16 ноября 2015 года № 402-V ЗРК. «О благотворительности» // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1500000402>
4. Закон Республики Казахстан от 30 декабря 2016 года № 42-VI «О волонтерской деятельности» (с изменениями от 11.07.2017 г.) // http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34802272
5. Аргынов А.Х., Жумаханова Р.А. Учебная программа «Мы народ... Проект гражданин»: Пособие по гражданскому образованию школьников Алматы, Научно-информационный центр гражданского образования, 2008г.

УДК 343.3/7

ЗАЩИТА ПРАВ НА НЕПРИКОСНОВЕННОСТЬ ИНФОРМАЦИИ И ЧАСТНОЙ ЖИЗНИ

ИСКАЛИЕВА М.С.

ст.преподаватель, магистр юр.наук

Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза

ДЖУМАБАЕВА А.

Студентка группы ТД-13с

РУСОЛ А.

Студент группы ТД-22

В настоящее время проблеме информационной безопасности уделяется большое внимание во всех сферах деятельности.

Положения Конституции Республики Казахстан о решительном переходе государства на путь построения демократического общества, где главной ценностью является человек. В настоящее время можно с

уверенностью сказать, что Казахстан на данном пути столкнулся с рядом требующих решения проблем, среди которых выделяется обеспечение защиты сферы частной жизни гражданина. Казахское законодательство содержит ряд норм, касающихся защиты частной жизни.

Это положения ст. 18 Конституции РК: «Каждый имеет право на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту своей чести и достоинства».

Каждый имеет право на тайну личных вкладов и сбережений, переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений. Ограничения этого права допускаются только в случаях и в порядке, прямо установленных законом».

В ст.25 Конституции РК имеются нормы по неприкосновенности жилища, проникновению в жилище, производству его осмотра и обыска лишь в случаях и в порядке, установленных законом.

Статья 144 Гражданского кодекса Республики Казахстан (ГК РК) (Общая часть) включает в тайну личной жизни: тайну переписки, телефонных переговоров, дневников, записок, интимной жизни, усыновления, рождения, врачебную, адвокатскую тайну, тайну банковских вкладов. Право на личную и семейную тайну является естественным правом человека, принадлежит каждому в силу рождения и относится к нематериальным благам, направленным на неприкосновенность внутреннего мира человека и его интересов.

Внутренний мир человека характеризует его частную жизнь. Таким образом, под личной тайной понимается право индивида определять свое поведение в обществе, самостоятельно регулировать режим информации и требовать от иных лиц соблюдения этих прав. Самой же неотложной проблемой является, на мой взгляд, безопасность персональных данных. Каждый имеет право на неприкосновенность его частной жизни, на тайну переписки, телефонных переговоров, телеграфных и иных сообщений. Широкое развитие и повсеместное применение компьютерных технологий практически во всех сферах человеческой деятельности порождает совершенно новую ситуацию в деле соблюдения указанных правовых норм. Возникает целый ряд новых проблем, наиболее важными из которых, являются, по мнению автора, следующие.

Во-первых, информация о гражданах (персональные данные) в настоящее время находятся в многочисленных базах данных всевозможного назначения: здравоохранения, по месту жительства (домоуправления и риэлтерские организации), банковских системах, пенсионных фондах, избирательных списках, данных провайдеров о пользователях Интернета. Эти базы данных, как правило, не защищены.

К ним имеет доступ множество людей, контролировать деятельность которых не представляется возможным. В таких условиях понятие профессиональной тайны становится фикцией. Если к тому же учесть, что для современных хакеров не является преградой даже хорошо защищенные системы (в том числе военных ведомств и спецслужб), то говорить о конфиденциальности персональных данных в «бытовых» системах не приходится вообще.

Усугубляет опасность положения повсеместное введение ИНН, который, по существу, «связывает» все сведения о конкретном человеке в единый виртуальный банк данных.

Во-вторых, такая информация неизбежно появляется при электронных денежных расчетах по кредитным карточкам, и, в особенности, при онлайн-торговле.

Кстати, 54% пользователей Сети, опрошенных Pew Center, считают использование cookies вторжением в их частную жизнь. Следует также учитывать, что информационные технологии, открывают новые возможности для спецслужб, что не всегда идет «на пользу» правам человека. Еще более интересная ситуация складывается в сфере отношений наемного работника и работодателя. Журнал Sales & Marketing Management опросил более 500 высокопоставленных менеджеров международных компаний, чтобы выяснить, каким образом они контролируют работу своих подчиненных. Результаты этого исследования таковы: 21% опрошенных менеджеров сообщили, что следят за тем, как их сотрудники используют Интернет. 16% просматривают электронную почту подчиненных, 19% подслушивают телефонные разговоры, 5% проверяют сообщения, оставленные на автоответчиках. 4% менеджеров постоянно наблюдают за своими сотрудниками с помощью видеокamer. Дополнительно используются и иные методы контроля: например определяется, с какой скоростью сотрудник стучит по клавишам компьютера. Более того, согласно исследованию, проведенному бизнес - журналом Fortune, 35% ведущих компаний накапливают и при необходимости используют медицинскую информацию о человеке (данные о его болезнях, травмах, употреблении алкоголя и наркотиков и т.д.).

Законом РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам персональных данных и их защите» внесены изменения в Гражданский Кодекс, Уголовный Кодекс, Кодекс РК об административных правонарушениях и ряд других законов и кодексов.

Таким образом, предусматривается гражданско-правовая ответственность (субъект персональных данных вправе требовать защиты своих прав и законных интересов, а также требовать возмещения морального и материального вреда), административная (за нарушение требований законодательства о персональных данных в виде штрафов) и уголовная ответственность (за нарушение неприкосновенности частной жизни и законодательства РК о персональных данных и их защите).

Институт защиты персональных данных является одним из важнейших институтов гражданского общества. В нашей стране он достаточно молодой, и еще должным образом не изучен, поэтому в одной статье охватить все ключевые аспекты правового регулирования операций с персональными данными просто нереально.

Особенно актуальными сейчас являются нюансы сбора, обработки и защиты персональных данных работодателем при приеме на работу наемных работников, тонкости обмена персональными данными во время заключения договоров, защита личных данных в сети Интернет, а также вопросы хранения и уничтожения персональных данных.

В связи с этим, общество еще ни раз вернется к проблематике практической реализации казахстанского законодательства, регулирующего общественные отношения в сфере защиты персональных данных.

Список литературы

1. Конституция Республики Казахстан от 30.08.1995 (с изменениями и дополнениями от года (с изм и доп от 10 марта 2017 года № 51-VI ЗРК.) www.zakon.kz
2. Закон Республики Казахстан от 21 мая 2013 года «О персональных данных и их защите» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.11.2015 г.)
3. Закон Республики Казахстан от 11 января 2007 года №217 «Об информатизации».
4. Закон РК №95-V от 21 мая 2013 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам персональных данных и их защите».
5. Уголовный кодекс Республики Казахстан от 16.07.1997 (с изменениями и дополнениями на 22.12.2016г.)
6. Республики Казахстан Об административных правонарушениях: от 30.01.2001 №155-II (с изменениями и дополнениями на 10.02.2017 г.)
7. Гражданский кодекс Республики Казахстан от 27.12.1994 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.02.2017 г.)
8. <http://online.zakon.kz/>

**ҚАЗТҰТЫНУОДАҒЫ ҚАРАҒАНДЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ
УНИВЕРСИТЕТІ**

ҚР ҰКП Қарағанды облысының кәсіпкерлер Палатасы

«Кооперация» Желілік университеті

**«ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ ҚАЗІРГІ ҚОҒАМ: ЖАҢА МҮДДЕЛЕР, ҚОЗҒАЛУ ВЕКТОРЛАРЫ,
ДАМУ БАСЫМДЫҚТАРЫ»**

халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференцияның
материалдары

Материалы

международной научно-практической конференции

**«НАУКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО: НОВЫЕ ИНТЕРЕСЫ, ВЕКТОРЫ
ДВИЖЕНИЯ, ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ»**

Materials of international scientific-practical conference

**«SCIENCE AND CONTEMPORARY SOCIETY: NEW INTERESTS, VECTORS OF
PROGRESS, DEVELOPMENT PRIORITIES»**

ТОМ 2

*Ответственность за аутентичность и точность приводимых в статьях цитат,
имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства о защите
интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых статей.*

Бумага писчая. Формат А4. Печать ризографическая.

Объем 49,7 п.л. Тираж 200 экз. Заказ №152

Отпечатано в типографии Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза.

г. Караганда, ул. Академическая, 9. Тел.: 44-17-29