



**научно-  
производственный  
журнал**

# **НАУКА**

материалы студенческой  
Международной научно-практической конференции  
**«Современные студенческие исследования:  
поиски, свершения, перспективы»  
посвященной 20-летию Ассамблеи  
народа Казахстана**

**спецвыпуск  
«Экономические науки»**

**2** **июнь**  
**2015**

2015 ж., июнь, № 2  
№ 2, маусым 2015 г.

Жылына төрт рет шығады  
Выходит 4 раза в год

М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық университетінің көпсалалы ғылыми-өндірістік журналы.  
Многопрофильный научно-производственный журнал Костанайского инженерно-экономического университета им. М. Дулатова

**Меншік иесі:**

М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық университеті.

**Собственник (Учредитель):**

Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова

Журнал 2001 ж. бастап шығады 26.06.2001 ж. Қазақстан Республикасының мәдениет және ақпарат Министрлігінде тіркелген № 2086-Ж куәлігі.

Журнал выходит с 2001 г. Зарегистрирован в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан свидетельства о регистрации издания за № 2086-Ж от 26.06.2001г.

Мнение авторов не всегда отражает точку зрения редакции. Рукописи не рецензируются и не возвращаются. За достоверность предоставленных материалов ответственность несет автор. При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна. Редакция оставляет за собой право на отклонение публикации статей не соответствующих установленным требованиям без объяснения причин.

Согласно договора № 65 от 16 августа 2011 года представлением сведения об импакт-факторе за 2010 год журнал «Наука», по данным Казахской базы цитирования АО Национальный центр Научно-технической информации РК имеет **импакт- фактор, равный 0,005.**



## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

|   |     |
|---|-----|
| <i>Абдихалыков А.А., Успанова К., Елеутова Г.Т.</i> Краткая история всемирных универсальных и специализированных выставок.....                      | 5   |
| <i>Абдихалыкова К.С., Елеутова Г.Т., Искендинова А.М.</i> Қазақстанның европалық одақ елдерімен экономикалық қарым-қатынасы.....                    | 8   |
| <i>Абдихалыкова К.С., Елеутова Г.Т., Искендинова А.М.</i> Астана готовится к ЭКСПО-2017.....  | 11  |
| <i>Абдрахман А., Ахметкали Т.А.</i> Қазақстан Республикасындағы халықтық іро және оның даму перспективалары.....                                    | 13  |
| <i>Абдрахманова Г.Т., Жанбатырова А.К.</i> Некоторые аспекты правового регулирования оценочной деятельности в Республике Казахстан.....             | 15  |
| <i>Абжанова А.К., Смағұл Ә.Н.</i> Несиелік мониторингтің несиелік қоржынды басқарудағы орны.....  | 17  |
| <i>Акимова Е.А., Смирнова Н.В.</i> Теоретико-методологические основы интеграционных процессов в условиях мировой глобализации.....                  | 19  |
| <i>Амирова А., Дамбаулова Г.К.</i> Роль железнодорожного транспорта в повышении эффективности общественного производства.....                       | 22  |
| <i>Ахметжанова Б.К., Амантай А.А.</i> Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике... ..  | 25  |
| <i>Ахметжанова Б.К., Шукпарова Ш.Д., Писоцкий Д.И.</i> Особенности вступления Казахстана в ВТО  | 27  |
| <i>Бекбенбетова Б., Жолдыбаева К.</i> Особенности развития туристического и гостиничного бизнеса в Республике Казахстан.....                        | 30  |
| <i>Будзинская Д.В., Валеева Ю.С.</i> Инновации в торговле.....  | 32  |
| <i>Бурых С.А., Демиденко О.В.</i> Проблемы развития малого предпринимательства в Российской Федерации   | 34  |
| <i>Верещагина Т.А., Латыпова Р.Ш.</i> «Старение нации»: последствия для экономики и меры государственной политики.....                              | 35  |
| <i>Верещагина Т.А., Трушкина К.А.</i> Оценка влияния энергетики на конкурентоспособность территории... ..   | 38  |
| <i>Галевская Ю., Сартанова Н.Т.</i> Развитие туризма в Костанайской области в современных условиях.....   | 41  |
| <i>Гараева Д.Ф., Воробьева В.Н.</i> Государственная поддержка малого бизнеса.....   | 44  |
| <i>Гараева Д.Ф., Галавутдинова А.Р.</i> Значение венчурного бизнеса в современной экономике.....  | 47  |
| <i>Горелова Н.С., Курманбаева А.</i> Анализ формирования прибыли на предприятии.....  | 48  |
| <i>Дамбаулова Г.К., Бекбулатов Ж.С.</i> Теоретические основы эффективности.....   | 51  |
| <i>Дмитриева В.Р., Калабаева А.М.</i> Экономические проблемы развития сельского хозяйства в Казахстане  | 53  |
| <i>Дмитриева В.Р., Сергеев А.С.</i> Экономические проблемы развития агропромышленного комплекса в Казахстане.....                                   | 55  |
| <i>Довгань О.В., Журавлева В.Ф.</i> Пути повышения финансовой устойчивости предприятия в современных экономических условиях.....                    | 578 |
| <i>Дуусова К., Попова А., Ибраилова А.А.</i> Повышение конкурентоспособности продукции крестьянских (фермерских) хозяйств Костанайской области..... | 60  |
| <i>Егорова А.О., Плеханова А.А.</i> Ключевые аспекты стратегии развития ОАО «Камаз» на период до 2020 года.....                                     | 63  |
| <i>Ёлохова К.М., Демиденко О.В.</i> Анализ особенностей документооборота Омского регионального отделения фонда социального страхования РФ.....      | 658 |
| <i>Ерсултанова Ж.Ж., Кенжебекова Д.С.</i> Теоретико-методические подходы к исследованию конкурентоспособности предприятий в сфере услуг.....        | 67  |
| <i>Ескожинина А.Т.</i> Пути повышения эффективности железнодорожного транспорта в Республике Казахстан.....   | 70  |
| <i>Жайлаубаева Ш.Д., Ибраева А.К.</i> Әлеуметтік әріптестік саласындағы халықаралық тәжірибе.....   | 739 |
| <i>Жандарбекова Г.Д., Жандарбекова Д.Д.</i> Қазақстан туризмінің тартымдылығын бағалау.....   | 740 |
| <i>Жантасова Б.Б., Елдосова А.К.</i> Қазақстан Республикасының жұмыссыздық мәселесін эконометрика тұрғыдан зерттеу.....                             | 76  |
| <i>Ибраева Э.М., Дорожко Т. П.</i> Анализ состояния накопительной пенсионной системы казахстана.....  | 83  |
| <i>Ирахметов Б.А., Дарибаева А.К.</i> Шағын және орта бизнес – Қазақстан Республикасының экономикалық өсуінің факторы ретінде.....                  | 85  |
| <i>Жумашева А.А., Горелова Н.С.</i> Анализ современного состояния аграрного сектора республики Казахстан.....                                       | 77  |
| <i>Журавлева В.Ф., Холинова К.А.</i> К вопросу утилизации бытовых отходов в г. Костанай.....  | 81  |
| <i>Калмурзина Н.Т.</i> К вопросу о сущности коммерческой деятельности предприятия.....  | 91  |
| <i>Камашева А.С., Боровинская И.В.</i> Ценообразование на рынках инновационных продуктов: теоретические и практические аспекты.....                 | 94  |
| <i>Карнишина Е.Е., Мояк Р.</i> Развитие малого и среднего бизнеса: зарубежный опыт.....   | 96  |
| <i>Кенжегарина С.Е., Дамбаулова Г.К.</i> Стальная магистраль или автомобильные грузоперевозки.....  | 98  |

|   |      |
|---|------|
| <i>Киреева Н.В., Бухарова Т.В.</i> Современное состояние экономики России.....  | 101  |
| <i>Киреева Н. В., Газарина Л.Ю. Глущенко Л.В.,</i> Эффективность применения препарата «Биоритм» в лечении ишемии миокарда у собак.....              | 102  |
| <i>Кляйн В.А., Баранова Н.А.</i> Особенности государственной поддержки развития предпринимательства...  | 104  |
| <i>Ковалёнок А.В., Хананина А.Е.</i> Казахстан на пути к становлению экономической интеграции.....  | 107  |
| <i>Костюнина М.А., Журавлева В.Ф.</i> Тенденции и проблемы развития свиноводства в Костанайской области.....  | 109  |
| <i>Кузнецов В.П., Ханов Ю.К.</i> Основные проблемы роста качества российских инновационных технологий.....  | 111  |
| <i>Кусаинов Д.В., Карнишина Е.Е.</i> Использование мирового опыта с целью повышения эффективности консалтинговых служб в Казахстане.....            | 114  |
| <i>Қайраңбеков Б.О., Искабулова А.К.</i> Қазақстанның индустриалды-инновациялық даму стратегиясы.....   | 117  |
| <i>Лилимберг С.И., Тажимаева Т.С.</i> Торговля оружием как одна из глобальных проблем международной экономики.....                                  | 119  |
| <i>Мамраева Д.Г., Дюсекеева Б.Б.</i> Исследование фармацевтического рынка Республики Казахстан.....   | 121  |
| <i>Недужая Н.Ю.</i> Актуальные проблемы безопасности телекоммуникационного рынка.....   | 1250 |
| <i>Нурмаганбетова А., Байзитова И.А.</i> «Жасыл экономика» – болашақтың экономикасы.....  | 127  |
| <i>Оймаутова С.А.</i> Анализ теоретических подходов к определению понятия «инвестиции».....   | 129  |
| <i>Подольская Е., Джумабаева Г.Н.</i> Международный контракт купли- продажи.....  | 133  |
| <i>Поначугин А.В., Севрюкова А.А.</i> Правонарушения при проведении электронных аукционов: проблемы привлечения виновных лиц к ответственности..... | 136  |
| <i>Сартанова Н.Т., Лесова А.М.</i> Проблемы и перспективы развития АПК Костанайской области на современном этапе.....                               | 139  |
| <i>Султангазин Б.М., Кенжебекова Д.С.</i> Зарубежный опыт формирования индустриально-инновационной политики государства.....                        | 142  |
| <i>Тагленова Ж.А., Киселёва В.И., Шмидт В.А.</i> Состояние и проблемы использования водных ресурсов Республики Казахстан.....                       | 145  |
| <i>Тищенко М.И., Алексеев Н.Е.</i> Доходы населения России и их дифференциация.....   | 148  |
| <i>Глеубердинова А.Т., Оспанова С.</i> Особенности развития электронной торговли в Казахстане.....  | 151  |
| <i>Тулєпова А.Е., Дарибаева А.К.</i> Кәсіпкерлік қызметін дамытудың теориялық аспектілері.....  | 153  |
| <i>Туралина Ж.А., Джумабекова А.К.</i> Анализ потребительского рынка крупяной продукции в Казахстане  | 155  |
| <i>Туралина Ж.А., Лятаева Н.К.</i> SWOT-анализ уровня развития малого бизнеса.....  | 156  |
| <i>Туребекова Б.О., Базекенова С.Б.</i> Анализ инвестиций в основной капитал РК.....  | 158  |
| <i>Туребекова Б.О., Ерпенова М.К.</i> Количественный анализ качества воздуха как индикатора «Зеленой экономики».....                                | 161  |
| <i>Туребекова Б.О., Карабаева И.Н.</i> Анализ вероятности банкротства АО «Рахат» .....  | 1624 |
| <i>Туребекова Б.О., Картпаева А.М.</i> Анализ ликвидности и платежеспособности АО «Фудмастер».....  | 166  |
| <i>Туребекова Б.О., Садыкова Д.Е.</i> Анализ финансовой устойчивости АО «Казахтелеком»: проблемы оценки и пути повышения устойчивости.....          | 170  |
| <i>Тюнин А.И., Алексеева С.Н.</i> Торгово-экономические связи России и Казахстана как фактор экономической интеграции стран.....                    | 1733 |
| <i>Тюнин А.И., Гафуанова Ю.А.</i> Инновационная деятельности в условиях экономических рисков.....   | 174  |
| <i>Тюнин А.И., Лягу́н Д.В.,</i> Денежные доходы организации и процесс их формирования на материалах ОАО «Уралавтоприцеп» .....                      | 177  |
| <i>Тюнин А.И., Растегняева Н.К.</i> Проблема развития инфраструктуры рыночной экономики.....  | 179  |
| <i>Тюнин А.И., Шмелева Е.И.</i> Конурбация как один из главных факторов развития регионов.....  | 182  |
| <i>Хасенова А.Н., Туребекова Б.О.</i> Анализ загрязнения окружающей среды выбросами в атмосферу в условиях инновационной экономики.....             | 185  |
| <i>Чергизова Б.Т.</i> Современные подходы и возможности трансформации экологии в «Green economy».....   | 187  |
| <i>Черникова Е.Г., Морозова О.С.</i> Экономические аспекты одиночества в старости.....  | 190  |
| <i>Чувакова Д.К., Пичугин В.С., Шмидт В.А.</i> Влияние человеческого фактора на окружающую среду.....   | 192  |
| <i>Швагер О.В., Бухарова С.В., Бухарова Т.В.</i> Атмосфера магазинов города Троицка, как инструмент мерчандайзинга.....                             | 195  |

**КРАТКАЯ ИСТОРИЯ ВСЕМИРНЫХ УНИВЕРСАЛЬНЫХ И СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ  
ВЫСТАВОК**

*Абдихалыков А.А., старший преподаватель кафедры «Экономика» Костанайского инженерно-экономического университета им.М.Дулатова* **Успанова К., студент 2 курса специальности «экономика» Костанайского инженерно-экономического университета им.М.Дулатова**

*Елеутова Г.Т., магистрант 2 курса специальности «экономика» Костанайского инженерно-экономического университета им.М.Дулатова*

Мақалада халықаралық көрмелелердің тарихы қарастырылады, олар өту мерзімі, өткізілген елдер мен қалалар бойынша жүйеленген, сондай-ақ олардың ерекшеліктері мен көңіл аударарлық тұстарына тоқталған.

В статье рассматривается история международных выставок, они систематизированы по времени проведения, по странам и городам, их особенностям и достопримечательностям.

The article discusses the history of international exhibition, they are systematize by it's timing, by it's country and cities, it's speciality and customs.

Всемирная выставка «ЭКСПО» – международная официально признанная выставка – мероприятие, главная цель которого состоит в выявлении успехов, достигнутых различными странами в одной отрасли или нескольких отраслях производства, и во время которого, по существу, не делается никакого различия между покупателями или посетителями. Организационные вопросы проведения всемирных выставок регулируются Парижской Конвенцией 1928 года о международных (всемирных) выставках. Практические все вопросы решаются в Международно бюро выставок (МБВ), в которое входят представители 167 стран (оценка 2011 года).

Всемирные выставки — это собрание человеческого вдохновения и мысли. Является событием, предоставляющим возможность для ознакомления с экономическими, научными, технологическими и культурными достижениями всего мира и являются платформой для отражения исторического опыта, обмена инновационными идеями, демонстрацией сплоченности и своего рода взглядом в будущее.

Всемирные универсальные выставки ЭКСПО по масштабу, общественно-политической и экономической значимости - события уникальные, по красочности сравнимые с Олимпийскими играми, это место обмена опытом, воплощения духа мирного сотрудничества. Всемирные выставки сыграли известную роль в быстром распространении передовых изобретений в мире, расширении производства, росте товарооборота. Между странами.

Существует ряд различий между универсальными выставками и специализированными международными мероприятиями, которые также проходят под эгидой Бюро Международных Выставок:

- универсальные (демонстрация достижений в различных областях человеческой деятельности);
- специализированные (показ достижений в какой-либо одной конкретной сфере деятельности).

Строго определённой периодичности Всемирные выставки не имели и устраивались с промежутками от 2 до 7 лет. На первых Всемирных выставках в основном демонстрировались успехи промышленности, в дальнейшем их тематика расширялась.

В течении последних 20-25 лет универсальные выставки проводятся каждые 5 лет и не имеют ограничений по размеру выставочных площадей. Они длятся 6 месяцев и посвящены одной общей теме.

Международные специализированные выставки проходят между двумя универсальными выставками, в течение 3 месяцев на территории, площадь которой не превышает 25 гектаров. Они посвящены какой-либо специальной теме.

Первая Всемирная универсальная выставка ЭКСПО состоялась в 1851 г., в Лондоне под названием «Великая выставка изделий промышленности всех наций 1851 года». В ней приняли участие 17 тысяч экспонентов из 40 государств. Всего на выставке побывало 6 млн. человек. Свыше 5 000 экспонатов было удостоено наград.

С ростом популярности Всемирных выставок постепенно увеличивалось число стран-участников, количество и ассортимент экспонатов (в том числе крупных машин, транспортных средств и др.). Если на первых Всемирных выставках все экспонаты сосредоточивались в одном большом здании («Хрустальный дворец» в Лондоне), то с 1878 (в Париже) уже практикуется постройка различных павильонов.

Всего с 1851 по 2011 год было организовано 62 Всемирных выставок в 16 странах мира, в том числе: 20 раз в США, 9 раз во Франции, 7 раз в Бельгии, по 4 раза в Японии и Испании, по 3 раза в Италии и Англии, по 2 раза в Канаде, Австралии и Южной Корее, по 1 разу в Австрии, Ирландии, Бразилии, Португалии, Германии, Китае.

По городам: 9 раз в Париже (Франция), 4 раза в Брюсселе (Бельгия), 3 раза в Сан-Франциско (США, Калифорния), Нью-Йорке (США), по 2 раза в таких городах как Лондон, Барселона и Севилья, Сизтл, Вашингтон, Филадельфия, Пенсильвания (см таблицу).

**Таблица 1 - Всемирные выставки 1851 – 2012 гг.**

| №№   | Страна      | Город (Год )   |
|--|-------------|--|
| 1.   | Англия      | Лондон (1951, 1962), Уэмбли (1924)   |
| 2.   | Франция     | Париж (1855, 1867, 1878, 1889, 1900, 1908, 1925, 1931, 1937)   |
| 3.   | Испания     | Барселона (1888), Барселона и Севилья (1929), Севилья (1992), Сарагоса (2008)  |
| 4.   | Италия      | Милан (1906), Турин (1911) Генуя (1992)  |
| 5.   | Канада      | Монреаль, (1967), (Ванкувер1986)   |
| 6.   | Япония      | Осака (1970), Окинава (1975), Цукуба (1985), Нагоя (2005)  |
| 7.   | Бельгия     | Брюссель (1897, 1910, 1935, 1958), Льеж (1905), Гент (1913), Антверпен (1930)  |
| 8.   | Австралия   | Мельбурн (1886), Брисбен (1988)  |
| 9.   | Южная Корея | Тэджон (1993), Йосу (2012)   |
| 10.  | США         | Чикаго, Иллинойс (1893, 1933)<br>Сан-Франциско Калифорния (1894, 1915, 1939)<br>Филадельфия, Пенсильвания (1876, 1926)<br>Атланта, Джорджия (1895), Буффало, Нью-Йорк (1901)<br>Сент-Луис, Миссури (1904), Хэмптон-Роудс, Виргиния (1907),<br>Сиэтл, Вашингтон (1909, 1962)<br>Сан-Диего, Калифорния (1915), Нью-Йорк (1939, 1964)<br>Сан-Антонио, Техас (1968), Спокан, Вашингтон (1974)<br>Ноксвилл, штат Теннесси (1982), Новый Орлеан, Луизиана (1984) |
| 11.  | Австрия     | Вена (1873)  |
| 12.  | Ирландия    | Дублин (1907)  |
| 13.  | Бразилия    | Рио-де-Жанейро (1922)  |
| 14.  | Португалия  | Лиссабон (1998)  |
| 15.  | Германия    | Ганновер (2000)  |
| 16.  | КНР         | Шанхай (2010)  |
| По материалом Интернета таблицу составили авторы |             |  |

Из этого списка выделим наиболее ярких выставок.

Ярмарка в Филадельфии - «Лошадиная сила», 1876 год. Ярмарку устроили в честь столетия основания США. Это первая официальная мировая ярмарка, проведенная в Штатах. Самым важным экспонатом на выставке оказался паровой двигатель мощностью в 1500 лошадиных сил.

Ярмарка в Париже, Эйфелева башня, 1889 год. Устроена в честь столетия штурма Крепости «Бастилия» или же начала французской революции. Но самым главным участником выставки стала Эйфелева башня. Ее высота после завершения строительства составила 324 метра. На тот момент это самое высокое архитектурное строение в мире.

Ярмарка в Чикаго – «Колесо Ферриса», 1893 год. Хотя Колумб никогда не бывал в этих местах, выставка была названа в его честь. Таким образом, отметили 400-ую годовщину со дня открытия Колумбом Нового мира.

На этой ярмарке мир впервые увидел колесо обозрения. Его высота составила 80,4 метра, на колесе было размещено 36 вагончиков, которые вмещали по 60 человек каждое. В настоящее время колесо демонтировано.

Ярмарка в Сан-Франциско, «Яркая ночь», 1915 год. Эта ярмарка была проведена сразу в честь 2 событий:

- завершения постройки Панамского канала;
- в честь восстановления Сан-Франциско после того, как в 1906 году город практически был уничтожен землетрясением и вернулся к жизни.

Главным атрибутом выставки стала «Башня драгоценностей», которая была 132 метра в высоту и была вся усыпана драгоценными камнями.

Всемирная выставка в Париже в 1937 году. Ярким событием было выставочное противостояние СССР и нацистской Германии. Это была Всемирная выставка искусств и вошла в историю как смотра достижений человечества накануне Второй мировой войны. К её проведению было приурочено открытие Музея человека.

«Ехро-58», также известная как «Всемирная выставка в Брюсселе», проходила с 17 апреля по 19 октября 1958 года. Это был первый крупнейший мировой форум достижений человечества после Второй мировой войны и после 18-летнего перерыва в проведении всемирных выставок

На Всемирной выставке в Брюсселе в 1958 г. вторым после алюминия по значимости и новизне материалом были признаны пластмассы и технические ткани из нейлона.

Ярмарка в Монреале, «Национальная геометрия», 1967 год. Центральным объектом стал купол Фаллера высотой в 70 метров. Он и до сих пор стоит в музее и радует посетителей.

Ярмарка в Осаке, «Восточное дело», 1970 год. Это первая ярмарка, проведенная в Азии. Традицию их проведения на западе сломала Япония в 1970 году. На ярмарке был представлен первый в мире мобильный телефон и технология магнитного поднятия.

«Экспо – 2005» — Нагоя, Япония, («Мудрость природы»), в префектуре Аичи (восточная часть города Нагоя), проводилась с 25 марта по 25 сентября. Было представлено более 100 стран.

«Экспо 2008» в Сарагосе, Испания, проводилась с 14 июня по 14 сентября. Выставка объединила под лозунгом «Вода — устойчивое развитие» 104 страны, две международные организации, все автономные сообщества Испании и крупные испанские компании.

ЭКСПО 2010 (официальное название Экспо 2010 Шанхай Китай. всемирная выставка, проходившая с 1 мая по 31 октября 2010 года в г. Шанхай, Китай . Тема выставки 2010-го года: «Лучше город — лучше жизнь». Выставка ЭКСПО 2010 предложила концептуальное решение проблем, касающихся сокращения ресурсов, снижения уровня преступности, загрязнения окружающей среды посредством моделирования городов будущего.

Общая площадь выставки — 5,28 км<sup>2</sup>. В выставке приняли участие более 190 стран. Выставку посетили свыше 73 млн человек. Организаторам мероприятие принесло прибыль в 12 млрд. долларов США. Доход среднего бизнеса увеличился, по крайней мере, на 20 процентов

И самая последняя на сегодняшний день выставка «Экспо-2012» является международной выставкой, признанной Бюро международных выставок (МБВ), которая состоялась в Йесу, Южная Корея с 12 мая по 12 августа 2012 года. Тема ЭКСПО: «Живой океан и побережье» и подтемы: Более 100 стран, международных организаций и 8 миллионов посетителей приехали на Экспо-2012.

10 июня 2011 года в Париже в штаб-квартире Международного Бюро Выставок Комиссар Международной специализированной выставки ЭКСПО-2017 Рапиль Жошыбаев встретился с Генеральным секретарем МБВ Винсенте Гонсалесом Лоссерталесом. Во время встречи Жошыбаев передал официальную заявку Республики Казахстан, подписанную Премьер-министром РК.

В результате тайного голосования на 152-й Генеральной Ассамблее Международного бюро выставок столица Казахстана Астана, набрав большинство голосов (103 из 161), опередила бельгийский город Льеж и была объявлена местом проведения «ЭКСПО-2017».[1]

Предстоящая выставка, которая пройдет под лозунгом «Энергия будущего», осветит одну из самых актуальных тем, волнующих мировое сообщество — альтернативные источники энергии. Тему предстоящей выставки олицетворяет логотип «Экспо 2017».

Выставка пройдет с 10 июня по 10 сентября 2017 года и примет около 100 стран-участниц и 10 международных организаций. На всемирной специализированной выставке 2017 года странами-участницами будут продемонстрированы достижения и перспективы в сфере использования возобновляемых источников энергии и такие их преимущества, как экологическая чистота, низкая стоимость эксплуатации и безвредность для окружающей среды. Для Казахстана «ЭКСПО-2017» станет знаковым событием: никогда раньше международная выставка подобных масштабов не проходила в странах Центрально-Азиатского региона и СНГ.[2]

На проведение Экспо-2017 из республиканского бюджета Казахстана выделяется 283 миллиона евро [3]. Общая стоимость превысит 3 миллиарда долларов.

Ожидается, что в выставке ЭКСПО-2017 примут участие представители 100 стран. Десять стран уже подтвердили участие в EXPO-2017.

Также, для участия в ЭКСПО-2017 заявки подали уже более 50 компаний.[4]

85 % от общего числа посетителей составят казахстанцы, а 15 % — граждане иностранных государств. Большинство из них приедут из стран СНГ и Китая. Значительное количество туристов также ожидается из Европы, Турции и США.

Для Казахстана «ЭКСПО-2017» станет знаковым событием: никогда раньше международная выставка подобных масштабов не проходила в странах Центрально-Азиатского региона и СНГ.

Проведение "Экспо 2017" - большой шаг к становлению Казахстана в качестве международной выставочной и информационно-презентационной площадки.

#### Список литературы:

1 Интернет ресурс, <https://expo2017astana.com/>, Международная специализированная выставка «ЭКСПО-2017» пройдет в Астане.

2 Интернет ресурс, <http://www.advantour.com/rus/kazakhstan>, Expo 2017: Энергия будущего.

3 Интернет ресурс, Казахстан потратит на ЭКСПО 283 млн евро. Vnews. Проверено 01 июля 2014. Архивировано из первоисточника 19 апреля 2014.

4 Интернет ресурс, <http://www.meta.kz/novosti/kazakhstan>, Анар БАЗМУХАМЕТОВАТ. «Для участия в ЭКСПО-2017 заявки подали уже более 50 компаний», 23 мая 2013 г.

## ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЕВРОПАЛЫҚ ОДАҚ ЕЛДЕРІМЕН ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСЫ

*Абдихалықова К.С., А.Байтұрсынов атындағы Қостанай мемлекеттік университетінің аға оқытушысы*  
*Елеутова Г.Т., М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық университетінің магистранты*  
*Искендірова А.М., М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық университетінің магистранты*

Мақалада Қазақстан Республикасының тәуелсіздің алған жылдар аралығында Еуроодақ мемлекеттері арасындағы экономикалық қарым-қатынастың барысы талданады.

В статье анализируются экономические взаимоотношения Республики Казахстан со странами Евросоюза за годы независимости

The article discusses economical relationships of the Republic of Kazakhstan with the countries of Eurounion for the years of independence.

Қазақстан Республикасы мен Еуропалық одақтың (ЕО, Еуроодақ) екіжақты қарым-қатынасы тәуелсіздік жылдарынан бері нәтижелі де қарқынды дамып келеді. Осы айтылған уақыт аралығында Қазақстан мен ЕО арасындағы сауда-экономикалық айналым айтарлықтай жоғарылады және халықаралық саясат, қауіпсіздік, қорғаныс сала-ларындағы ынтымақтастық биік деңгейге жетті. Қазақстан жер байлығының, ауыл шаруашылығының арқасында ЕО-ның Орта Азиядағы негізгі және маңызды әріптесіне айналды. Еуроодақ елдерінде Қазақстан тұрақтылықтың белгісі сонымен бірге, Шығыс пен Батысты байланыстырушы көпір ретінде мойындалып отыр. Еуроодақ пен Қазақстан арасындағы осы қарым-қатынастардың іргесін қалаушы құжат – ол 1995 жылы қол қойылып, 1998 жылы күшіне енген ЕО мен Қазақстан арасындағы ынтымақтастық пен серіктестік жайындағы Келісім болып табылады.

Бүгінде Еуроодақ пен Қазақстан арасындағы тауар айналымы 53 млрд АҚШ доллары көлемінде. Қазақстан мен Еуропа Одағының арасында энергетикалық саладағы ынтымақтастықты тереңдетудің мәні зор болмақ. Қазақстан президенті Нұрсұлтан Назарбаев: «Біздің еліміз ОПЕК-ке мүше елдерден Еуропаға энерготасымалдаушыларды жеткізетін Ресей, Норвегиядан кейінгі үшінші ірі ел болып саналады. ЕО-ның бірқатарында қазақстандық мұнайдың үлесі едәуір мол. Мәселен, Румынияда ол – 30 %-ды, Австрияда 25 %-ды құраса, Швейцарияда біз 2-ші орын аламыз. Тұтастай алғанда, Қазақстан ЕО-ға шығарылатын энерготасымалдаушылар импортының жалпы мөлшерінің 20 %-ына дейін қамтамасыз етеді», – деген болатын. Бұл айтылған елдермен сыртқы сауда айналымы жылдан жлыға өсе түсуде, оны төмендегі кестелерден көруге болады.

Қазақстан Орталық Азия елдері арасында осы аймақтағы басты қозғаушы күші бола тұрып, Еуроодақпен ерекше серіктестікке мұқтаж болып отыр. Мұндай пікірді, «Еуропаға жол» Мемлекеттік бағдарламасы мен Еуропа Одағының Орталық Азия бойынша Стратегиясын іске асыру нәтижелеріне арналған «Берлин Еуразиялық клубы»-ның Брюссельдегі үшінші отырысы барысында «Eurasian Transition Group» президенті Михаэль Лаубш айтқан болаты. Оның пайымдауынша, Еуроодақтың Орталық Азия бойынша қазіргі стратегиясы Еуропа Одағының барлық 27 қатысушы мемлекетінің Орталық азиялық бес республикаға (Қазақстан, Өзбекстан, Қырғызстан, Тәжікстан, Түркіменстан) қатысты жалпы позициясын көрсетеді. Алайда көршілерінен даму бойынша алға озып отырған Қазақстанға қатысты құжат жеткілікті түрде көлемді емес.

М.Лаубш мырзаның айтуынша, Еуроодақ үшін Қазақстан Түркия және Мексика сияқты елдермен бір деңгейде тұр. Еуропадағы ұшақтарды жасауға пайдаланылатын барлық титанның 50 пайызы бір Қазақстаннан алынады, ал, Германия және Австрияда пайдаланылатын жалпы бензиннің әрбір үшінші литрі де Қазақстанда өндіріледі. «Еуроодақ осындай елмен Өзбекстан немесе Түркменстанға қарағанда өзгеше байланыста болуы тиіс [1].

Шындығында ЕО мемлекеттері Ауғанстанға жақын орналасқан Орталық Азия елдері мен Қазақстанды өзіне тартып, ынтымақтастық қатынастар орнатуға мүдделі болды. Бір жағынан мұнай, газға деген зәрулік, екінші жағынан халықаралық терроризм мен наркотрафикке қарсы күрес мүдделері ЕО пен Қазақстанның әріптестігінің нығаюына объективті себеп болды [2].

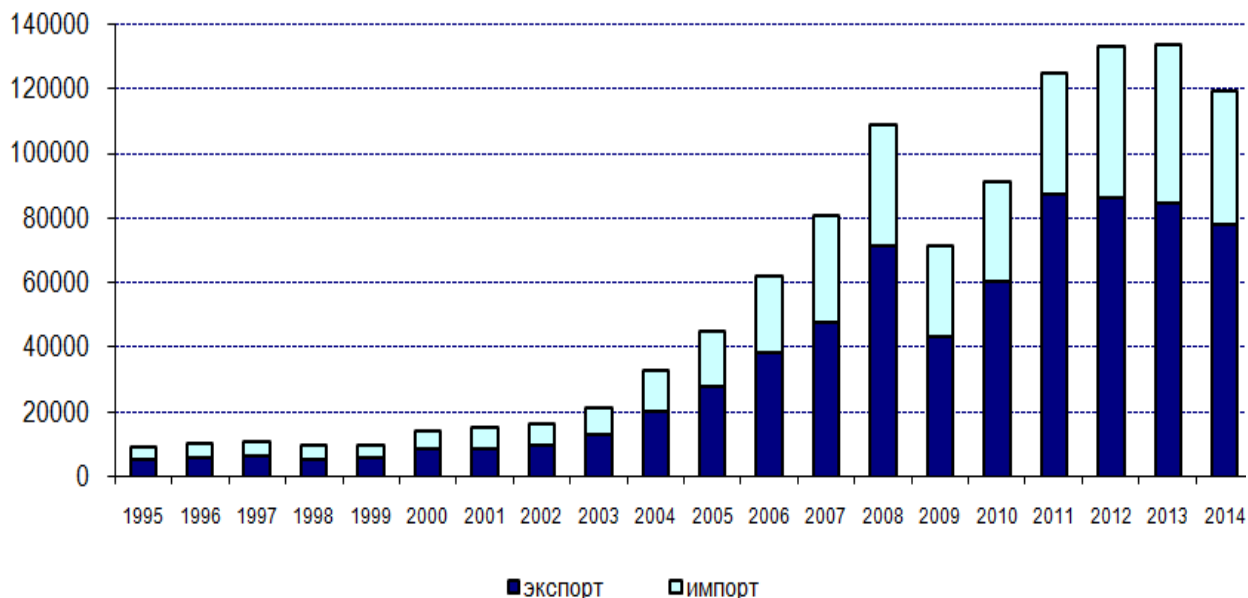
Қазақстан Еуропа елдерімен тек экономика саласында ғана емес сонымен бірге саясат пен қауіпсіздік, экология, демократия мен адам құқықтары саласында Еуропадағы қауіпсіздік және ынтымақтастық (ЕКЖЫ, ОБСЕ) атты беделді ұйым шеңберінде ынтымақтастықта жұмыс істеуде. Тіптен осы беделді ұйымға Қазақстан 2010 жылы төрағалық етті. Бұл құрмет пен сенімнің Қазақстанға оңайлықпен келмегені рас. Қазақстан төрағалық еткен мерзімде ЕҚЫҰ көлемінде шешетін мәселелері де аз болмады. Қалайда, бүгінгі күні Қазақстан Еуроодақтың Орталық Азиядағы негізгі сауда және инвестициялық әріптесі болып отыр. Еуроодақ елдері біздің еліміздің экономикасына 2011 жылға дейінгі кезеңнің өзінде 40 миллиард долларға жуық тікелей инвестиция әкелді, ол Қазақстанға келген шетелдік тікелей инвестициялардың жалпы көлемінің жартысынан астамын құрайды [3]. Дегенмен осы инвестицияның көп бөлігі отын-энергетика кешеніне салынды. Көлік, жаңа технологиялар, таза энергетика саласындағы іске қосылмаған резервтер бар екені айтылуға тиіс. Біздің еліміз үшін еуропалық инвестицияны ғылыми ауқымды және өнеркәсіптің инновациялық салаларына шоғырландыру маңызды. Елімізде индустриялық-



технологиялық дамудың жаңа бағдарламасын жүзеге асыруда Еуроодақ Қазақстанның пайдалы әрі маңызды әріптесі бола алады.

Енді Қазақстанның сыртқы экономикалық көрсеткіштерін төмендегі кестелер арқылы талдап көрелік. Төмендегі суретте Қазақстан Республикасының 1995-2014 жылдар аралығындағы тауар айналымы көрсетілген.

млн. АҚШ доллары



**Сурет 1. Қазақстан Республикасының 1995 – 2014 жылдар аралығындағы тауар айналымы**

Жоғарыдағы суреттен көріп отырғанымыздай 2008 жылға дейін тауар айналымы (экспорт та, импорт та) өсіп отырған. 2007-2008 жылдардағы әлемдік қаржы дағдарысының кері әсерінен 2009 жылдың көрсеткіші күрт түсіп кеткен. 2010 жылдан бастау өсу қайта басталған да бұл үрдіс 2013 жылға дейін жалғасқан. Есепті мерзімнің соңғы 2014 жылдың көрсеткіші күрт азайғанын көреміз. Бұл ең алдымен мұнай бағасының төмендеуімен және Украинадағы жағдайға байланысты екенін түсіну қиын емес. Осы көрсеткіштердің сандық мәнін төмендегі кестеден көруге болады (кесте 1).

Кесте 1 - Қазақстан Республикасының 1995 – 2014 жылдар аралығындағы сыртқы саудасы

млн. АҚШ доллары

|                       | Жылдар  |         |           |          | Өзгеру %<br>2014/2013 |
|-----------------------|---------|---------|-----------|----------|-----------------------|
|                       | 1995    | 2000    | 2013      | 2014     |                       |
| Сыртқы сауда айналымы | 9 056,9 | 13 52,2 | 133 505,9 | 450,7    | - 11,5                |
| оның ішінде:          |         |         |           |          |                       |
| ТМД елдері            | 5 536,2 | 5 068,4 | 33 553,6  | 27 234,9 | - 18,8                |
| әлемнің басқа елдері  | 3 520,7 | 8 783,8 | 99 952,4  | 92 215,8 | - 7,3                 |
| Экспорт               | 5 250,2 | 8 812,2 | 84 700,4  | 78 237,8 | - 7,6                 |
| оның ішінде:          |         |         |           |          |                       |
| ТМД елдері            | 2 883,5 | 2 336,7 | 10 881,5  | 9 809,4  | - 9,9                 |
| әлемнің басқа елдері  | 2 366,7 | 6 475,5 | 73 818,9  | 68 428,4 | - 7,3                 |
| Импорт                | 3 806,7 | 5 040,0 | 48 805,6  | 41 212,8 | - 15,6                |
| оның ішінде:          |         |         |           |          |                       |
| ТМД елдері            | 2 652,7 | 2 731,7 | 22 672,1  | 17 425,4 | - 23,1                |
| әлемнің басқа елдері  | 1 154,0 | 2 308,3 | 26 133,5  | 23 787,0 | - 9,0                 |

Қазақстан Республикасы Статистика Агенттігінің материалдары бойынша кестені құрған авторлар

Кесте 2 - 2014 жылғы Қазақстан Республикасының сыртқы сауда қатынасының негізгі көрсеткіштері

мың АҚШ долл.

| Құрылықтың, елдің және елдер тобының атауы | Тауар айналымы       |              | Экспорт             |              | Импорт              |              |
|--|----------------------|--------------|---------------------|--------------|---------------------|--------------|
|  | барлығы              | елдіңүлесі % | барлығы             | елдіңүлесі % | барлығы             | елдіңүлесі % |
| <b>Барлығы оның ішінде:</b>                | <b>119 450 692,3</b> | <b>100,0</b> | <b>78 237 828,6</b> | <b>100,0</b> | <b>41 212 863,6</b> | <b>100,0</b> |
| <b>ТМД елдері</b>                          | <b>27 234 865,0</b>  | <b>22,8</b>  | <b>9 809 446,9</b>  | <b>12,5</b>  | <b>17 425 418,1</b> | <b>42,3</b>  |
| <b>оның ішінде КО елдері</b>               | <b>19 665 213,2</b>  | <b>16,5</b>  | <b>5 207 307,3</b>  | <b>6,7</b>   | <b>14 457 905,9</b> | <b>35,1</b>  |
| Беларусь                                   | 756 783,2            | 0,6          | 29 216,6            | 0,0          | 727 566,6           | 1,8          |
| Ресей                                      | 18 908 430,0         | 15,8         | 5 178 090,7         | 6,6          | 13 730 339,3        | 33,3         |
| <b>ЕврАзЭО елдері</b>                      | <b>23 523 161,2</b>  | <b>19,7</b>  | <b>7 514 480,9</b>  | <b>9,6</b>   | <b>16 008 680,3</b> | <b>38,8</b>  |
| <b>ЕврАзЭО өзге елдер</b>                  | <b>3 711 703,9</b>   | <b>3,1</b>   | <b>2 294 966,1</b>  | <b>2,9</b>   | <b>1 416 737,8</b>  | <b>3,4</b>   |
| <b>Әлемнің өзге елдері</b>                 | <b>92 215 827,2</b>  | <b>77,2</b>  | <b>68 428 381,7</b> | <b>87,5</b>  | <b>23 787 445,5</b> | <b>57,7</b>  |
| <b>Еуропа</b>                              | <b>58 177 123,1</b>  | <b>48,7</b>  | <b>49 267 856,5</b> | <b>63,0</b>  | <b>8 909 266,7</b>  | <b>21,6</b>  |
| <b>ЕО елдері</b>                           | <b>53 072 451,1</b>  | <b>44,4</b>  | <b>44 442 565,1</b> | <b>56,8</b>  | <b>8 629 886,1</b>  | <b>20,9</b>  |
| Австрия                                    | 3 134 024,5          | 2,6          | 2 855 092,0         | 3,6          | 278 932,4           | 0,7          |
| Бельгия                                    | 471 070,7            | 0,4          | 254 490,0           | 0,3          | 216 580,7           | 0,5          |
| Болгария                                   | 95 290,3             | 0,1          | 39 066,2            | 0,0          | 56 224,1            | 0,1          |
| Кипр                                       | 3 793,1              | 0,0          | 1 352,5             | 0,0          | 2 440,6             | 0,0          |
| Чех Республикасы                           | 453 364,5            | 0,4          | 95 965,6            | 0,1          | 357 398,8           | 0,9          |
| Германия                                   | 2 761 404,3          | 2,3          | 444 714,7           | 0,6          | 2 316 689,5         | 5,6          |
| Дания                                      | 140 543,6            | 0,1          | 72 114,0            | 0,1          | 68 429,6            | 0,2          |
| Эстония                                    | 57 696,6             | 0,0          | 1 410,8             | 0,0          | 56 285,8            | 0,1          |
| Испания                                    | 2 741 810,2          | 2,3          | 2 363 194,2         | 3,0          | 378 615,9           | 0,9          |
| Финляндия                                  | 1 156 127,8          | 1,0          | 893 570,9           | 1,1          | 262 556,9           | 0,6          |
| Франция                                    | 5 775 920,4          | 4,8          | 4 689 704,4         | 6,0          | 1 086 216,1         | 2,6          |
| Құрама Корольдық                           | 1 214 391,1          | 1,0          | 632 204,1           | 0,8          | 582 187,0           | 1,4          |
| Греция                                     | 1 981 393,8          | 1,7          | 1 938 542,7         | 2,5          | 42 851,2            | 0,1          |
| Венгрия                                    | 190 475,9            | 0,2          | 53 530,9            | 0,1          | 136 945,0           | 0,3          |
| Ирландия                                   | 185 356,7            | 0,2          | 2 543,4             | 0,0          | 182 813,3           | 0,4          |
| Италия                                     | 17 091 234,1         | 14,3         | 16 051 565,1        | 20,5         | 1 039 669,0         | 2,5          |
| Литва                                      | 436 537,4            | 0,4          | 285 132,8           | 0,4          | 151 404,6           | 0,4          |
| Люксембург                                 | 13 369,1             | 0,0          | 1,5                 |              | 13 367,6            | 0,0          |
| Латвия                                     | 324 433,7            | 0,3          | 263 398,9           | 0,3          | 61 034,8            | 0,1          |
| Мальта                                     | 7 593,8              | 0,0          | 6 587,5             | 0,0          | 1 006,3             | 0,0          |
| Нидерланды                                 | 9 033 609,8          | 7,6          | 8 724 476,2         | 11,2         | 309 133,6           | 0,8          |
| Польша                                     | 1 025 692,4          | 0,9          | 595 684,9           | 0,8          | 430 007,4           | 1,0          |
| Португалия                                 | 887 298,6            | 0,7          | 866 495,3           | 1,1          | 20 803,3            | 0,1          |
| Румыния                                    | 3 272 449,9          | 2,7          | 3 152 960,2         | 4,0          | 119 489,6           | 0,3          |
| Швеция                                     | 311 653,3            | 0,3          | 94 313,7            | 0,1          | 217 339,6           | 0,5          |
| Словения                                   | 119 334,2            | 0,1          | 23 998,2            | 0,0          | 95 336,0            | 0,2          |
| Словакия                                   | 186 581,4            | 0,2          | 40 454,2            | 0,1          | 146 127,2           | 0,4          |
| <b>ЕО өзге елдер</b>                       | <b>5 104 672,0</b>   | <b>4,3</b>   | <b>4 825 291,4</b>  | <b>6,2</b>   | <b>279 380,6</b>    | <b>0,7</b>   |
| <b>Азия</b>                                | <b>29 709 685,5</b>  | <b>24,9</b>  | <b>17 842 809,2</b> | <b>22,8</b>  | <b>11 866 876,3</b> | <b>28,8</b>  |
| <b>Африка</b>                              | <b>336 154,3</b>     | <b>0,3</b>   | <b>121 969,8</b>    | <b>0,2</b>   | <b>214 184,5</b>    | <b>0,5</b>   |
| <b>Австралия және Океания</b>              | <b>98 807,7</b>      | <b>0,1</b>   | <b>8 922,2</b>      | <b>0,0</b>   | <b>89 885,4</b>     | <b>0,2</b>   |

Кесте Қазақстан Республикасы Статистика Агенттігінің материалдарынан ықшамдалып алынды

Кестеден көріп отырғанымыздай 2014 жылдың көрсеткіштері көмендеп кеткен. Жалпы сауда айналымы 11,5 пайызға төмендесе бұл көрсеткіш ТМД елдерімен 18 пайызға дейін азайған. Импорттың азайу қарқыны экспортпен салыстырғанда есе есе үлкен. Ипорттың ТМД елдерімен азаю барысы 23 пайызды құраған. Бір жағынан мұның өзі отандық тауар өндірушілер үшін қолайлы құбылыс болып есептеледі. 2014 жылдың сандық көрсеткіштерін елдер бойынша (әсіресе Евро Одақ елдерімен) төмендегі кестеден көруге болады.

2014 жылы барлық тауар айналымының 22,8 пайызын ТМД елдері құраған. Әлемнің басқа елдері 77,2 пайызын құраса ондағы Евро Одақ елдерінің үлесі 44,4 пайызды құраған [4]. Осы ЕО елдерінің арасынан Қазақстанмен сауда қатынасы бойынша озық тұрған мыне мемлекеттерді бөліп көрсетуге болады; Италия (14,3%), Франция (4,8%), Австрия (2,6%), Испания және Германия (екеуі де 2,3%). Қазақстан экспорттайтын тауарлардың 12,5 пайызы ТМД елдеріне жөнелтілетін болса қалған елдердің үлесі 87,5

пайыз. Мұның ішінде ЕО үлесі қомақты 56,8%. Көш басында тұрған үл мемлекеттің үлестері мынадай Италия – 20,5%, Нидерланды 11,2%, Румыния 4,0%. Импорттың негізгі үлесін 42,3% ТМД елдер құраса, ЕО еншісінде 20,9 пайыз. Импортталанып тауарлардың негізі Германиядан (5,6%), Франциядан (2,6%) және Италиядан әкелінеді (2,5%).

Әлем бойынша мұнай бағасының төмендеуі мен дамыған елдердің бірқатарының Ресейге санкция қоюы салдарынан кезекті экономикалық дағдарыс жалғаса түсуде және оның жуық арада жақсара қоймайтын белгілі болып отыр. Осы жағдайда Қазақстан шетелдермен өзінің бұған дейінгі жоғары деңгейдегі экономикалық қарым-қатынастарын жоғалтауы керек. Демек, сыртқы тауар айналымының деңгейін төмендетпеуге күш салуы қажет. Екінші жағынан, импорттық тауралардың азаюын отандық тауар өндірушілердің жағдайын жақсартуға, олардың халықаралық нарықтар бәсекеге қабілетті болуына жағдай жасалуы керек. Қалай болғанда да Қазақстан дағдарыстан оң қорытынды шығарып осы жағдайда мүмкін боларлық оң нәтижелерге қол жеткізуге көп көңіл бөлгені жөн.

#### Қолданылған әдебиет:

1. Интернет ресурс, <http://akikat.kazgazeta.kz>, Досан Баймолда, Еуропалық Одақ және Қазақстан: бүгінгі жағдайы және болашағы Интернеттен іздеу
2. Интернет ресурс, <http://www.elarna.com/koru> Сайын Борбасов, Қазақстанның сыртқы саясатының негізгі бағыттары, 05.11.2013
3. Алдан Смайыл. Тұлғалар табысса, құрлықтар тоғысады // Егемен Қазақстан. 2012. 5 сәуір. 4 б.
4. Интернет ресурс, <http://www.stat.gov.kz>, Қазақстан Республикасының статистика агенттігінің материалдары

#### АСТАНА ГОТОВИТСЯ К ЭКСПО-2017

*Абдихалыкова К.С., аспирант, Казанский кооперативный институт Российского университета кооперации*  
*Елеутова Г. Т., магистрант 2 курса специальности «экономика» Костанайский инженерно-экономический университет им.М.Дулатова*  
*Искендинова А.М., магистрант 2 курса специальности «экономика» Костанайский инженерно-экономический университет им.М.Дулатова*

Мақала 2017 жылы Астана қаласында өтетін «ЭКСПО-17» халықаралық мамандандырылған көрмеге дайындық барысына арналған.

Статья посвящена ходу подготовки международной специализированной выставки «ЭКСПО-17», которая пройдет в городе Астане в 2017 году.

The article is devoted to preparing of international specific exhibition “EXPO-17” which will held in Astana in 2017.

Международная специализированная выставка «ЭКСПО-17» пройдет в Астане с 10 июня по 10 сентября 2017 года.

История Всемирных выставок начинается с «Великой выставки промышленных работ всех народов», состоявшейся в Лондоне в 1851 г., и продолжается по сегодняшний день [1].

Всего с 1851 по 2012 год были организованы 62 Всемирных выставок в 16 странах мира.

Впервые в истории проведения выставок она состоится в Казахстане, представляющем развивающийся мир и мусульманское сообщество.

Казахстан за годы своей независимости имеет значительный опыт в проведении крупных мероприятий и представительстве в международных организациях.

Планируется, что в ней примут участие 100 стран, не менее 10 международных организаций, 10 компаний – лидеров инновационных технологий.

Глобальная экологическая угроза заставляет мир задуматься над перспективами развития чистых технологий и поиском решения стабильного и долгосрочного энергообеспечения. Выставка «ЭКСПО-2017» в Астане, задумана как широкомасштабный всеобъемлющий проект, а ее тема «Энергия будущего» полностью соответствует глобальным энергетическим вызовам. «ЭКСПО-2017» призвана стать площадкой для демонстрации лучших достижений человечества в сфере возобновляемых альтернативных источников электроэнергии.

Предстоящая выставка «ЭКСПО-2017» придаст дополнительный импульс развитию возобновляемых альтернативных источников энергии и войдет в историю выставок со своим энергетическим наследием. Инициатива организации такого международного мероприятия принадлежит Президенту страны Нурсултану Назарбаеву.

Стать свидетелями этого масштабного события желают сотни тысяч людей из разных стран мира. Все они через два года с небольшим съедутся в Астану. Ожидается, что выставку в Астане посетят примерно 1,5 млн иностранных граждан.

ЭКСПО-городок расположится в черте города на участке в 175 га, выделенном в рамках генерального плана Астаны.

«В строительных работах по возведению ЭКСПО - городка задействованы 8 подрядных организаций. В целом на территории будет построено 38 объектов», – сказал Айдар Марат на встрече международных участников ЭКСПО-2017 в Астане [2].

В числе объектов – Национальный павильон Казахстана в виде сферы, 4 тематических павильона, павильоны стран – участниц выставки, корпоративных участников и неправительственных организаций, а также зона лучших практик.

Представитель компании отметил, что более 42% территории выставочного комплекса будет отведено под павильоны. На оставшейся территории будут расположены открытые и полужакрытые площадки, ориентированные на посетителей, а также места для концертов и фестивалей.

Чтобы понять, насколько городские объекты общественного питания и гостиничного фонда готовы к выставке, и каковы в них уровень обслуживания и технические условия, в Астане была проведена полная инвентаризация. По результатам этой инвентаризации выяснилось, что на сегодня в городе функционируют 166 гостиниц. Из них 5 являются гостиницами пятизвездочного уровня, 19 на уровне четырех звезд, 19 на уровне трех. Остальные 123 гостиницы не подходят под данные категории. В 2014 году в трех районах Астаны функционировали 611 объектов общественного питания.

По данным управления архитектуры и градостроительства Астаны, к 2017 году заявлено строительство еще 43 новых гостиниц.

Руководства «Дирекции по подготовке и проведению Международной специализированной выставки «ЭКСПО-2017» созданная при акимате Астаны считают, что владельцам гостиниц и объектов общественного питания необходимо уделить особое внимание обучению персонала, чтобы сотрудники ресторанов, кафе и гостиниц могли свободно общаться с иностранными гражданами на английском языке. Для этого планируется организовать курсы повышения квалификации.

В 2014 г. Национальная компания «Астана ЭКСПО-2017» подвела итоги конкурса на «Лучший туристский маршрут в столице».

Цель конкурса – определить для гостей международной выставки лучший туристский маршрут в Астане, который должен соответствовать всем критериям качества и цены. Как отмечается в распространенном сообщении, мероприятие помогло раскрыть туристский потенциал столицы и выявить наиболее профессиональные компании страны в этой сфере.

На конкурс было представлено 19 проектов от туристских компаний, являющихся резидентами Республики Казахстан. В результате жюри определило трех победителей. Ими стали: туристская фирма «Саят» (автобусная обзорная экскурсия «Сердце страны – Астана»), Международная туристская компания CompleteService (экскурсия на теплоходе по реке Есиль «Огни ночной Астаны»), туристское агентство «Крузиз» (экскурсия «Юная столица. Легенды Бурабая. Связь времен»).

По данным пресс-службы, именно эти компании представили наиболее интересные туристские маршруты по столице Казахстана. Таким образом, победители конкурса будут включены в базу рекомендуемых туров «ЭКСПО-2017», а также примут участие в процессе привлечения туристов в период подготовки и проведения международной специализированной выставки.

«Выставка «ЭКСПО-2017» должна очень серьезно изменить восприятие туристической общественности и в целом всего мира о Казахстане. По мнению организаторов, что проведение «ЭКСПО-17» в Астане будет мощным толчком для развития туристической индустрии, потому что уже сейчас все выставки, которые проводятся во всем мире, проходят под эгидой ЭКСПО. В рамках выставки будут построены уникальные здания, которые захотят посетить туристы.

По итогам встречи акима Астаны Адильбека Джаксыбекова с председателем правления национальной компании «Астана ЭКСПО-2017» Талгатом Ермагяевым, где обсудили детальный план взаимодействия в организации и проведении Международной выставки «ЭКСПО-2017» стороны подписали Дорожную карту. В документе конкретно прописан алгоритм строительства объектов выставочного комплекса, инженерно-транспортной инфраструктуры, систем городского общественного транспорта, развития туризма.

Также в Дорожной карте определены меры по обеспечению безопасности и комфортному пребыванию гостей выставки. Большой блок мероприятий касается организации волонтерской деятельности и продвижения бренда «ЭКСПО-2017».

«Средняя стоимость билетов на выставку «ЭКСПО-2017» есть в регистрационном досье, есть предварительная оценка – условно, от 28 евро и выше. Это все связано с тем, какую прибыль будет иметь ЭКСПО. Организаторы выставки предполагает, получить доход 283 миллиона евро. В связи с этим имеется градация. Допустим, если билет покупается на 10 дней, то цена, естественно, будет меньше, если приобретается на 3 месяца, то это другая цена, для инвалидов вход бесплатно. Малообеспеченным планируется определенная компенсации [3].

Стоит отметить, что молодежь Казахстана вносит существенный вклад в процесс подготовки к Международной специализированной выставке. Студенты и школьники, молодежные организации во всех

регионах принимают участие в конкурсах в Интернете, региональных форумах, семинарах, спортивных мероприятиях, готовят эссе, научные работы на тему «ЭКСПО-2017».

Одним из таких конкурс-проектов проводили в Костанайской области АО «СПК «Тобол» при поддержке акимата Костанайской области проводит «Kostanay EXPO 2014».

Цель проведения конкурса - вовлечение региона в подготовку к «ЭКСПО-2017», а также популяризация Выставки на местном уровне.

Конкурсная комиссия оценивала работы в номинациях: «Лучшая научно-техническая разработка», «Лучший бизнес-проект» и «Лучшая инновационная идея или проект учащихся школ и колледжей». В каждой из них определены по три призовых места. Общий призовой фонд конкурса составил 1,5 млн тенге. Как отметили организаторы, СПК намерена оказать дальнейшую поддержку проектам-победителям, чтобы они могли совершенствовать свой проекты [4].

На 152-й Генеральной ассамблее Международного бюро выставок (в 2012 г.) за право проведения ЭКСПО-2017 Астана одержала победу в голосовании. Поэтому, перед организаторами стоит важная задача - проведение международной специализированной выставки «ЭКСПО-2017» в Астане на высшем уровне.

#### Список литературы:

- 1 Интернет ресурс, <https://expo2017astana.com/history-expo/>, История Всемирных выставок
- 2 Интернет ресурс, <http://www.exporealty.kz/novosti/> «На территории ЭКСПО-городка будет создано 38 объектов»
- 3 Интернет ресурс, <http://astana.gov.kz/>, Акимат города Астаны и Нацкомпания «Астана ЭКСПО-2017» договорились о взаимодействии в подготовке и проведении ЭКСПО-2017, 25.11.2014
- 4 Татьяна Дегтярева, «Костанай-АГРО», еженедельная аграрная общественно-политическая газета, март, 2015 г.



#### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ХАЛЫҚТЫҚ IPO ЖӘНЕ ОНЫҢ ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

*Абдрахман А., «Қаржы» мамандығының 2 курс студенті  
Ғылыми жетекшісі: Ахметқали Т.А., экономика ғылымдарының магистрі,  
Қаржы және банк ісінің оқытушысы  
А.Байтұрсынов атындағы Қостанай мемлекеттік университеті*

Берілген мақала ҚР-ғы IPO бағдарламасының даму перспективаларына, мәселелеріне арналған. Сонымен қатар IPO тарихы мен шетел тәжірибесі сипатталған.

Статья посвящена вопросам проведения IPO в Казахстане и перспективам его развития. Также рассматривается история и зарубежный опыт проведения IPO.

The article deals with the IPO in Kazakhstan and the prospects of its development. Also examines the history and foreign experience of IPO.

Қазақстанда осыдан бірнеше жыл бұрын қарапайым халық IPO сөзінің мағынасын түсіндіре алмайтын, ал қазіргі таңда бұл жаңалық нарықтық феноменнің нышанына айналғандай. Енді сол IPO терминіне анықтама берсек, IPO (Initial Public Offering) – дегеніміз компаниялардың қор нарығына акцияларын алғашқы рет ұсынуы. Компанияның IPO өткізудегі мақсаты – біріншіден, нарықтан қарызға арзан қаражат алу болса, екіншіден, компанияның нарықтағы құнын анықтау үшін қолданады. IPO-дан кейін компания жариялы, есеп беруі ашық компанияға айналады, сонымен қатар құрылтайшылардың капиталының өтімділігі IPO-дан кейін дереу жоғарылайды, бұл көптеген компаниялардың артықшылығы болып табылады [1].

IPO тарихына тоқталатын болсақ, XVII ғасыр басында акционерлік қоғамдар, бизнеске инвестициялық капиталды тарту механизмдері қор биржасына шыға бастады. Осы кезде Англия мен Голландияда жеке инвесторлардың, банктердің, бірінші инвестициялық трастердің қаражатын алып, оның орнына биржадағы акцияларын ұсынатын бірінші акционерлік компаниялар пайда болды. Заманауи IPO XX ғасырдың 70-жылдарынан бастауын алады, мамандардың айтуынша дәл осы кезде қаржы нарығының ырықтандыруы жүрді. 1999 жылы IT-компаниялардың дамуына байланысты IPO-ға 2000-ға жуық компания енді. Жалпы, IPO ұзақ және қиын процесс. Батыста құжаттарға өте қатаң талаптар қойылады, мысалы Лондонда акцияларды орналастыруға дайындық 7-8 айдан 18 айға дейін, ал АҚШ-та 10-11 айдан 24 айға дейін жүреді.

Халықтық IPO-ны жүргізудің бірнеше себептері бар.

Біріншіден, тиімді кәсіпорындардың акцияларына иелік ету азаматтарға компаниялардың дамуы мен өсуінен пайда алуға мүмкіндік береді. Бұл акция құнының өсуі кезінде, және дивидендтерді төлеу есебінен де болады.

Екіншіден, халықтық IPO қор нарығының дамуына септігін тигізеді. Халыққа жетекші кәсіпорындардың акцияларын иеленуге мүмкіндік бере отырып, мемлекет инвесторлардың шеңберін кеңейтеді. Акцияларға ұлғайып отырған сұраныс олардың өтімділігінің өсуіне алып келеді, ол өз кезегінде қор нарығының (бағалы қағаздар нарығының) дамуына оң әсерін тигізеді.

Үшіншіден, халықтық IPO барысында тартылған қаражаттарды мемлекеттік компаниялар өздерінің одан арғы дамуына, активтерді сатып алуға, өндірісті жаңғыртуға және кеңейтуге инвестициялай алады [2].

«Халықтық IPO» - капиталды көбейтудің кепілдігі емес, мүмкіндігі. Әрбір сатып алушы ұлттық компаниялардың акцияларын сатып ала отырып, олардың иелерінің бірі болады және стратегиялық шешімдер қабылдау кезінде дауыс беру құқығына ие. Ірі мемлекеттік компаниялардың акцияларын сатып алған адам оларды одан әрі пайдалы сата алатын болады.

Сонымен қатар «Халықтық IPO» бағдарламасының негізгі қатысушыларының бірі жинақтаушы зейнетақы қорлары болады. Бағдарламаға зейнетақы қорларының қатысуы — қорларды оң бағытта дамыту мен инвестициялаудың қосымша мүмкіндігі, сәйкесінше, олардың қатысушылары — Қазақстан тұрғындарының да қосымша мүмкіндіктері [3].

Қазақстанда IPO капиталды көбейтудің жаңа қаржылық құралы. Мысалы, қазіргі кезде халық жинақтарының үлкен бөлігі банктік депозиттерде сақталады. Депозиттер ақшаларды жақсы сақтайды, бірақ оның айтарлықтай көбейтілетіні туралы айтуға да тұрмайды. Акциялар неғұрлым жоғары тәуекелдерге байланысты, бірақ сонымен қатар олар неғұрлым жоғары пайда түсіруді қамтамасыз етуі мүмкін [4].

«Халықтық IPO» «Самұрық-Қазына» қорына кіретін ұлттық компаниялардың акцияларын тұрғындар арасында орналастыру бағдарламасын дайындау туралы шешім алғаш рет 2011 жылдың ақпан айында айтылды. «Халықтық» деген сөз сатуға ұсынылатын IPO акциялары бірінші кезекте еліміздің тұрғындарына ұсынылатындығын көрсетеді. Сатуға 5-15 % дейінгі үлес ұсынылады, бір адамға 50-ден аспайтын акция тиесілі. Алдағы бірнеше жыл ішінде қазақстандықтарға 10 ірі эмитенттердің акцияларын ұсынады. «ҚазТрансОйл» АҚ-нан кейін өз акцияларын Қазақстанның қаржы нарығына «KEGOC», «Air Astana», «ҚазТрансГаз», «Қазақтеңізкөлікфлоты», «Самұрық-Энерго», «Қазақстан темір жолы», «Қазтеміртранс», «ҚазМұнайГаз» және «Қазатомөнеркәсіп» шығарады. Бағалы қағаздар саудасы Қазақстанның қор биржасында өткізіледі [5].

«Халықтық IPO-ға» қатысушы-кәсіпорындар «Самұрық-Қазына» ұлттық алауқат қоры» АҚ тобына кіреді. Бұл – «ҚазТрансОйл» АҚ, «KEGOC» АҚ, «Эйр Астана» АҚ, «ҚазТрансГаз» АҚ, «Самұрық-Энерго» АҚ, «ҚҰТК «Қазмортрансфлот» АҚ, «Қазақстан темір жолы» ҰК» АҚ, «Қазтеміртранс» АҚ, «Қазатомпром» АҚ, «ҚазМұнайГаз» АҚ. Бағдарламаға қатысу үшін шикізатқа әлемдік бағалардың конъюнктурасына аса қатты тәуелділігі жоқ компаниялар іріктелді. Мемлекет негізгі кәсіпорындарды бақылау құқығын өзіне қалдырып, сатылымға акциялардың шағын пакетін шығаратындығын атап өткен жөн.

«Халықтық IPO-ға» үміткер-компанияларды дайындау үш негізгі кезеңді қамтиды: өзіне қаржылық есептіліктің аудитін, корпоративті басқару және тәуекелдерді басқару жүйесін, ішкі бақылау және аудит жүйесін тексеру және жетілдіруді қосатын алдынала дайындау; өзіне кешенді тексерісті («due diligence»), андеррайтинг пен қызметтер құнын соңғы анықтауды, заңдық қолдауды (эмиссия анықтамалығын және басқа да қосымша заңды құжаттарды әзірлеу), бизнесті бағалауды, маркетингтік стратегияны әзірлеуді қосатын, акцияларды орналастыруға дайындық; акцияларды орналастыруды жүргізу, соның ішінде инвесторларды оқыту, ақпараттық және инвестициялық меморандумды әзірлеу, PR-қолдау, өтініштерді жинау (алдынала жасалған анықтамалықты жариялау, «roadshow» көшпелі презентацияларды өткізу, сұранысты талдау, бағаларды орнату), орналастыруды жүзеге асырғаннан кейін екінші ретті нарықтағы шаралар (ұйымдастырылған нарықта акцияларды қолдау) [2].

Әдетте, халықтық IPO кезінде саудаға мемлекеттің толық немесе бақылаудағы акциялар пакетіне иелігі бар кәсіпорындары шығарылады. «Халықтық IPO»-ның мақсаты – Қазақстанның тұрғындарына елдегі жетекші компаниялардың акцияларын алуға құқық беру, былайша айтқанда, акциялар бірінші кезекте жеке тұлғаларға – Қазақстанның азаматтарына сатылатын болады. Бұл халық үшін отандық жетекші компаниялардың акцияларын алуға және олардың қосымша иегері болуына жақсы мүмкіндік. Компаниялардың акцияларын ала отырып, қазақстандықтар ұзақ мерзімді перспективада табыстан дивидендтер түрінде кіріс көреді, сондай-ақ акциялардың өсімінен пайда табуы ықтимал.

Пайдасы туралы айтатын болсақ, «Халықтық IPO» жүргізудің бірнеше себептері бар:

Біріншіден, табысты компаниялардың акцияларын иелену арқылы азаматтар олардың дамуы мен өсімінен табыс табады. Қазақстан азаматтары негізгі салаларда жұмыс істеп келе жатқан ұлттық компаниялардың акцияларын сатып ала отырып елдегі табиғи байлықтар мен инфрақұрылымды пайдалануға өздерінің қатыстылығын сезінеді. Екіншіден, «Халықтық IPO» қор нарығының дамуына ықпал жасайды. Жетекші компаниялардың акцияларын сатып алу мүмкіндігін ұсына отырып, мемлекет инвесторлар ауқымын біршама кеңейтеді. Акцияға деген сұраныстың өсімі олардың өтімділігін ұлғайтады, бұл өз кезегінде қор нарығына оң әсерін тигізеді.

Үшіншіден, «Халықтық IPO» барысында тартылған қаражатты мемлекеттік компаниялар одан әрі дамуға, активтер сатып алуға, өндірісті жаңғыртуға және кеңейтуге инвестициялай алады. Бағдарлама сондай-ақ, қазақстандық бағалы қағаздар рыногын және ел экономикасын дамытуға, халық үшін жинақтау

құралдарын әртараптандыруға ықпал жасайды. Бағдарлама табысты іске асырылған жағдайда елдің азаматтары бағалы қағаздар рыногындағы саудаға кедергісіз қатысуға мүмкіндік алады, сонымен қатар инвестициялау дағдысы қалыптасып, қаржылық сауаттылығы арта түспек. «Халықтық» IPO өткізу барысында оның бағасы мен кепілдігі негізгі проблема болып тұр [6]. Саяси шешім институтының жүргізген «Қазақстандықтардың халықтық IPO-ға көз-қарастары» сауалнамалары бойынша, халықтың 70% мұндай шараға қатыспайтындығын айтқан, тек халықтың 8% ғана акция алу мүмкіншіліктерін білдірген. Сонымен, Қазақстандағы жүргізілетін «халықтық» IPO тек қана халықтық болуы екі талай. Болмай баратқанда бір-екі акция сатып алар бірақ одан түсетін қандай пайда болар екен деген сұрақ туындайды. «Халықтық» IPO біздің ойымызша барлық азаматтар араласа алмайды, себебі, біріншіден, халықтың көпшілігі инфрақұрылым мен мамандар жоқ алыс аймақтарда тұруы мүмкін, екіншіден, экономикалық жағынан барлығына бірдей мүмкін емес. Дегенмен де, ішкі IPO компанияны корпоративтік басқару, қаржы-экономикалық көрсеткіштердің өсуі, сауда нарығының дамуына жағдай» жасайды. Негізгі жетістік ол мемлекет тарапынан дүние жүзілік экономикалық дағдарыс кәтерінен қолдау көрсету ұлттық компанияларға. Бүгінгі қазақстанның экономикалық дамуы көптеген эксперттік талдаулардың берген бағаларына қарағанда тұрақты екенін атап айтқан. Бұл тәжірибе біздің мемлекетіміз үшін өз үлесі мен жемісін береді деген сөз.

#### Қолданылған әдебиет:

1. «Халықтық IPO» халықтық бола ала ма?//<http://www.aorda.kz>
2. [strategy2050.kz](http://strategy2050.kz)
3. <http://kk.wikipedia.org/wiki/IPO>
4. «Халықтық IPO» бағдарламасы туралы// <http://www.halyk-ipo.kz>
5. <http://www.wikipedia.org>
6. [www.bnews.kz](http://www.bnews.kz)

### НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Абдрахманова Г.Т., к.ю.н.,*

*Жанбатырова А.К., магистрант специальности «Экономика»,  
Костанайский инженерно-экономический  
университет им. М. Дулатова*

Бағалау авторлардың саласындағы заңнаманы қысқаша талдау негізінде осы қызметтің принциптері мен ерекшеліктері айқындайды.

На основе краткого анализа законодательства в сфере оценочной деятельности авторами определены принципы и особенности этой деятельности.

Based on a brief analysis of the legislation in the field of valuation authors defines the principles and features of this activity.

Современные рыночные отношения для обеспечения эффективного управления имуществом требуют применения специальных методов анализа и расчета стоимости объекта, являющегося предметом сделки. Многие операции в сфере приватизации имущества, залога, осуществления взаиморасчетов между сторонами, формирования уставного капитала требуют проведения денежной оценки объекта. Профессиональное определение стоимости необходимо также для правильного исчисления налогооблагаемой базы, стоимости предприятия как имущественного комплекса и др.

При этом от адекватного и достоверного определения его стоимости зависит эффективность управления им. В связи с этим оценка как профессиональная деятельность приобретает все большую востребованность.

Оценка представляет собой одно из важнейших направлений рыночной инфраструктуры. Основой развития явилась потребность в разрешении имущественных споров, поскольку в них требовалось выяснение объективной стоимости того или иного имущественного блага [1, С.23].

Правовой основой регулирования оценочной деятельности в Казахстане является Закон Республики Казахстан «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан» от 30 ноября 2000 г. (далее – Закон). Кроме того, оценочная деятельность регламентируется в той или иной степени другими законами и нормативно-правовыми актами. Например, Законами РК «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью», «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг», «О государственном имуществе», «О разрешениях и уведомлениях», положениями Гражданского кодекса РК.

Регулирование оценочной деятельности осуществляется нормативно-правовыми актами, издаваемыми, в первую очередь, органами исполнительной власти, например, Министерством юстиции, уполномоченным органом, наделенным правом осуществления государственного контроля в области

оценочной деятельности. К их числу следует отнести утверждённые Министерством юстиции нормативно-правовые акты, стандарты оценки, предусматривающие требования к проведению оценки и осуществления оценочной деятельности, используемым подходам и методам, содержанию и форме отчетов об оценке.

В статье 2 Закона дается определение таких фундаментальных понятий, как «оценка», «оценочная деятельность», «рыночная стоимость» и т.д. Так, например,

- «оценка - определение возможной рыночной или иной стоимости объекта оценки»;
- «оценочная деятельность - предпринимательская деятельность, осуществляемая оценщиками, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости на определенную дату, если иное не предусмотрено законами Республики Казахстан»;
- «рыночная стоимость - расчетная денежная сумма, по которой данный объект может быть отчужден на основании сделки в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют, располагая всей доступной информацией об объекте оценки, а на цене сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, когда:
  - одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана приобретать;
  - стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;
  - цена сделки представляет собой эквивалент денежного вознаграждения за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было» [2].

Из этих определений представляется возможным выявление некоторых особенностей оценочной деятельности:

1. Оценочная деятельность – это есть профессиональная деятельность.
2. Оценочную деятельность может осуществляться только профессиональными оценщиками. Статья 2 Закона дает следующее определение оценщика: «Оценщик - физическое или юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление оценочной деятельности и обязательно являющееся членом одной из палат оценщиков». [2]
3. Конечная цель оценочной деятельности – определение рыночной или иной стоимости объектов оценки.
4. Статья 5 Закона устанавливает перечень объектов оценки:
  - отдельные материальные объекты (вещи), в том числе бесхозяйное, выморочное имущество;
  - совокупность вещей, составляющих имущество лица, в том числе имущество определенного вида (движимое или недвижимое);
  - право собственности и иные вещные права на имущество или отдельные вещи из состава имущества;
  - право требования обязательства (долги);
  - работы, услуги, информация;
  - объекты права интеллектуальной собственности;
  - иные объекты гражданских прав. [2].

Статья 115 Гражданского Кодекса РК дает развернутое определение объектов Гражданских прав: «Объектами гражданских прав могут быть имущественные и личные неимущественные блага и права. К имущественным благам и правам (имуществу) относятся: вещи, деньги, в том числе иностранная валюта, финансовые инструменты, работы, услуги, объективированные результаты творческой интеллектуальной деятельности, фирменные наименования, товарные знаки и иные средства индивидуализации изделий, имущественные права и другое имущество» [3].

Еще одним действенным инструментом регулирования оценочной деятельности уполномоченным органом являются национальные стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности на территории РК. Эти стандарты можно классифицировать по объектам оценки и по назначениям оценки, и каждый из них устанавливает правила, порядок проведения оценки, применимые подходы и методы к объектам оценки и определения рыночной или иной стоимости. Одним из таких стандартов является стандарт оценки бизнеса, который устанавливает: «Стандарт предназначен для оценки бизнеса, т.е. действующего предприятия, как целостного имущественного комплекса в следующих случаях:

- создания, ликвидации и реорганизации предприятия;
- продажи предприятия как имущественного комплекса;
- акционирования;
- приватизации;
- получения кредита;
- продажи пакета акций;
- в иных случаях предусмотренных законодательством. [4].

Анализируя законодательство, регулирующее оценочную деятельность, можно выявить принципы осуществления оценочной деятельности:

- 1) принцип профессионализма. Данный принцип вытекает из того, что оценку может осуществлять только лицо, имеющее соответствующую квалификацию и лицензию в области оценочной деятельности;
- 2) принцип независимости. Гарантией соблюдения данного принципа являются установленные ст. 10 Закона запреты: на осуществление оценочной деятельности при наличии заинтересованности оценщика;



в отношении объекта оценки оценщик имеет вещные или обязательственные права вне договора; если оценщик является учредителем, собственником, акционером, кредитором или страховщиком юридического лица либо юридическое лицо является учредителем, акционером, кредитором или страховщиком оценочной организации; на вмешательство заказчика либо иных заинтересованных лиц в деятельность оценщика, если это может негативно повлиять на достоверность результата проведения оценки, в том числе ограничение круга вопросов, подлежащих выяснению или определению при проведении оценки объекта оценки; на зависимость размера оплаты оценщика за проведение оценки от итоговой величины стоимости объекта;

3) принцип объективности. В соответствии со статьей 11 Закона оценщик осуществляет сбор и обработку всей информации, необходимой для объективной оценки объекта. Оценщик вправе отказаться от проведения оценки, если заказчик не обеспечил предоставление необходимой информации об объекте оценки;

4) принцип достоверности. Указанный принцип, наряду с принципом объективности, прямо указан в статье 3 Закона как основной принцип оценочной деятельности. В соответствии с данным принципом итоговая величина стоимости объекта оценки, указанная в отчете, который составлен оценщиком в предусмотренном законодательством порядке, признается достоверной.

#### Список литературы:

1 Гущин В.В. Правовое регулирование оценочной деятельности // Право и экономика. 2011. № 10. С.23-24.

2 Республика Казахстан. Закон Республики Казахстан от 30 ноября 2000 года № 109-ІІ «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан» с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2014 г. // <http://prg.kz/> Информационная система «Параграф»

3 Республика Казахстан. Гражданский Кодекс Республики Казахстан № 269-ХІІ от 27 декабря 1994 года с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.11.2014. // <http://prg.kz/> Информационная система «Параграф»

4 Республика Казахстан. Стандарт оценки «Оценка стоимости бизнеса», утвержден Министерством Юстиции Республики Казахстан от 28 января 2010 года. // <http://prg.kz/> Информационная система «Параграф»



#### НЕСИЕЛІК МОНИТОРИНГТІҢ НЕСИЕЛІК ҚОРЖЫНДЫ БАСҚАРУДАҒЫ ОРНЫ

*Абжанова А.К., Қаржы және банк ісі кафедрасының аға оқытушысы  
Смағұл Ә.Н., А.Байтұрсынов атындағы Қостанай мемлекеттік университеті, Қаржы мамандығының 2 курс студенті*

Мақалада несиелік мониторингті жүргізу барысындағы несиелік қоржынды басқару және олардың түрлері қарастырылған.

В данной статье рассмотрено управление кредитным портфелем и его виды в процессе проведения кредитного мониторинга.

This article examines credit portfolio management and its types in the process of realization of the credit monitoring.

Несиелік мониторинг – несиені берген мезеттен бастап өтелуін және негізгі қарыздың толығымен қайтарылуын және қарыз алушының қызметіне әрдайым талдау жүргізу жолымен сыйақы, несиенің сапасы төмендеуі жағдайында қарыз алушыға адекваттылық шамаларының әсерін қабылдау және келісілген келісімшарттың барлық талаптарын қадағалау үшін бақылау [1].

Ағымдағы несиелер бойынша мониторинг несиелерді өтеу қиындықтарын және проблемаларды туындау мүмкіндіктерінің алғы сатысында анықтау үшін уақытында оларды шешуі қажет, ал нашарлау несиелер бойынша қайтарымсыз қарызға байланысты мүмкін шығындарды азайту немесе тіпті жою және жылдам әсер етуі керек (мәміленің шартын қайта қарау, кепілді сату, активтердің жойылуы және басқалары).

Мониторинг жүргізіліп жатқанда несиелер алушының өзінің немесе серіктестерінің несиелік ісіндегі ақпараттар да пайдаланылады. Мониторингті жүзеге асыруда толығымен алынған ақпараттар екі түрге бөлінеді: а) үстіртін мониторинг – қарыз алушының несиелік жағдайына еш қауіп жоқ кезде жүргізіледі; б) терең мониторинг – несиенің мерзіміне, сапасына байланысты жүргізіледі немесе қайта есептеу нәтижесінде күрделі жағдай туындаған кезінде, қарыз алушы несиені уақытында өтеуге мүмкіндік бермей қателіктер жіберген кезінде жүргізіледі.

Ай сайынғы үстіртін мониторинг тәртіп бойынша барлық қарыз алушылар үшін жүргізілуі керек. Үстіртін мониторингтің мақсаты – төлеушіліктің қалыптасуына жол бермеу. Оның бастапқы сатысында көрінген белгілерін алдын- ала айқындау.

Мониторинг әдісі қарыз алушы жобасының жүргізілуін бақылау үшін қажет (шикізат пен материалдарды дер кезінде жеткізіп беру, құрал-жабдықтарды шығаруға және іске қосудың басталуына,

өнімдерді шығаруға және өткізуге бақылау, т.б.). Ай сайынғы жүргізілетін мониторингтен жағымсыз өзгерістер табылған жағдайда терең талдауға ауысуы керек. Ал егер қарыз алушының несиені уақытында өтеу қабілетіне, іс-әрекетіне әсер ететін салдары мен және басқа факторлардан қауіпті белгілер туындаған кезінде берілген несиенің мерзімі және сомасына байланыссыз тез арада терең мониторинг жүргізу ұсынылады.

Ай сайынғы және терең мониторинг жүргізілуінің негізгі бағытының бірі – кепілдік мүлкінің нақты болуын және техникалық жағдайын, оның сақталу шартын, сатып алу сұранысын міндетті түрде тексеру керек. Сонымен қатар кепілдік мүлкінің орналасқан жерін және нарықтық құнын ескеретін конъюнктура нарығын тексеру қажет.

Бірінші орында қарыз алушының жұмысының жағдайын бағалау қажет және оның жұмыс мүмкіндігінің беталысын, қарызға қызмет көрсету бойынша мүмкіндігін және болашақтағы ниетін, сонымен қатар оның операциялары табысты боларын, не өзін-өзі ақтамайтындығын анықтау. Мониторинг жүргізілгеннен соң банктің міндетті түрдегі әр несиесі бойынша құжаттамасына келесі құжаттарды қосып тіркейді:

- келісімшарт жасағаннан кейін несиені уақытында және толық көлемде қайтару үшін төлемдерді жүзеге асыру қабілеттілігі бойынша қарыз алушының қаржылық жағдайын тексеру мақсатында қарыз алушы мен банк арасында жазылған хаттар;
- несие бойынша кепілді қамсыздандыру үшін ұсынылған мүлікті түгендеу актілері;
- қарыз алушының кепілгері немесе кепілдік берушісінің қаржылық жағдайын көрсететін, бекітілген тәртіппен рәсімделген құжаттар;
- несие бойынша төлемдердің уақтылы және толығымен қайтарылуын бейнелейтін құжаттар;
- қарыз алушылар өздерінің міндеттемелерін орындамаған немесе тиісінше орындамаған жағдайда банктің тиісті шараларды қолдануы туралы құжаттар.

Жүргізілген талдаулар қаржылық көрсеткіштер және солармен байланысты барлық қателер мен жағымсыз ауытқуларды анықтағаннан кейін, болашақта мұндай қателіктерді жібермеу үшін тез арада бұл мәселені қарыз алушы компанияның басшылары және мамандармен бірге талқылап, оңтайлы жоспарын жасау қажет [2]. Несиенің мақсаты бойынша пайдаланылмағаны туралы дәлел табылған жағдайда банк несие келісім шартын бұзуы мүмкін және несиелік келісімшартта немесе қарыз алушы күнтізбелік кестеде көрсетілген несиелік міндетінің қарызды және аударылған сыйақыны төлеу мерзімін бұзған жағдайда қарыз алушы шекті мерзіміне жеткізбей өндіріп алу шараларын қолданады. Несиенің мөлшерін банк мекемесі қарыз алушымен бірлесе отырып, материалдық қорлардың құралуы қажеттілігін зеттеу негізінде шығындарды, өндіріс көлемі мен өнімнің өтімділігін, ауыл шаруашылық өнімдерін, оның қайта өңделуін және басқа да шығындарды ескере отырып анықтайды. Қарыз алушыға берілетін несиенің мөлшері әр түрлі жағдайларға байланысты болып келеді.

Біріншіден, қарыз алушыға берілетін несие шамасы қарыз алушының жасаған өтінішіне байланысты. Бірақ та бұл өтініштегі несие мөлшері несиені қайтарудағы нақты мүмкіндіктермен, сондай-ақ банктің нақты есебімен сәйкес келмеуі мүмкін.

Екіншіден, несиенің мөлшері экономикалық жағдайларға байланысты, соның ішінде: 1) қарыз алушының төлем айналымындағы алшақтық шамасына; 2) маржа деңгейіне; 3) несиелік тәуекел дәрежесіне және банктің клиентке деген сенім дәрежесіне; 3) банкте бар ресурс көлеміне және т. б.

Несиелік мониторинг негізінде несиелік қоржынды басқаруды іске асырудың ортақ алғышарттарына жататындар: нақты қарыз алушылар мен олардың топтары үшін несиелеудің ішкі банктік лимитін белгілеу; несиелік рейтингпен байланысты болатын, жекелеген қарыз алушылардың тәуекел деңгейін көрсететін несиелік тәуекелді талдау формасын жасау; әр түрлі салалар бойынша несиелеуді әртараптандыру; төменгі тәуекел деңгейі бар ең маңызды салаларды анықтау; жоғарғы тәуекел деңгейі бар салаларға қатысты несиелік саясатты қатандату; несиеге баға белгілеу саясатын дайындау.

Несиелік қоржынды басқару саясаты несие саясатының тиімді ұйымдастырылуына тікелей байланысты. Несиелеу процесіне жасалатын бақылау банктің несиелік қоржынын мерзімді түрінде тексеріп отыруымен де толықтырылады. Өйткені банктің несиелік қоржыны оның табыс көзі мен және несиелік операцияларды жүргізу барысындағы тәуекел көзі болып табылады. Кез-келген банктің қызметінің табыстылығы банктің берген несиелерінің сапасына, яғни оның қайтарымдылық дәрежесіне тікелей байланысты болып табылады. Несие үшін төлейтін сыйақы мөлшерлемесі несиенің бағасын білдіреді. Оның мөлшері, жалпы жағдайда тартылған ресурстарға төлем мен сыйақы маржасының қосындысынан құралады. Шет елде клиенттердің несиелік қабілеті туралы ақпараттар жинауға маманданған және олар туралы анықтамалар беретін арнайы фирмалар немесе агенттіктер жұмыс жасайды. Бұл тәуелсіз ұйымдар банктерге келісімшарт негізінде қызмет көрсетеді [3].

Несиелер бойынша банктердің зиянға ұшырауының өсуіне біршама әсер ететін факторларға жасалған талдау, батыстың банктерлеріне мынадай қорытынды жасауға мүмкіндік береді. Дүниежүзілік банктердің мәліметтеріне сәйкес, несиелер бойынша банктердің зиян шегуінің басты себебіне 67% - ішкі факторлар, ал 33%-ы сыртқы факторлар үлесі тиеді. Несиелеу барысындағы банктің зиян шегуіне әкелетін факторлары - кестеде көрсетілген. Несие бойынша банктердің зиян шегуіне себепкер болатын сыртқы факторлар қатарына бірінші орында компаниялардың банкроттығының тұруы тегін емес. Банктің кез келген қарыз алушысы мұндай мұндай факторларды басынан кешуі мүмкін.

Кесте 1 - Несиелеу барысындағы банктің зиян шегуіне әкелетін факторлары

|  |     |   |     |
|--|-----|---|-----|
| Ішкі факторлар   | 67% | Сыртқы факторлар                            | 33% |
| Қамтамасыз етудің жетіспеушілігі   | 22% | Компанияның банкроттылығы                   | 12% |
| Несиеге деген өтінішті оқып үйрену барысында ақпаратты дұрыс бағалау             | 21% | Кредиторлық қарыздың қайтарылуын талап етуі | 11% |
| Алдын ала ескерту белгісіне кеш көңіл бөлу және операциялық бағалаудың әлсіздігі | 18% | Жұмыссыздық/ Отбасы мәселелері              | 6%  |
| Қамтамасыз етілу сапасының нашарлығы   | 5%  | Ұрлық/Алдау                                 | 4%  |

Сондықтан да қарыз алушының несиелік қабілетін талдай отырып, банк қызметкерлері міндетті түрде оның қаржылық жағдайын толық анықтап білуге тиіс. Банкроттылықтың басты себептеріне басқарудағы жетіспеушілік, тиімді басқаратын ақпараттар жүйесінің болмауы, нарық жағдайларындағы өзгерістер мен бәсекеге төселе алмауы, өз мүмкіндіктерінің шамадан тыс көбейіп кетуі, яғни ресурстардың жоқтығына қарамастан компанияның жылдам кеңеюі, акционерлік капиталдың жетіспеушілігі және қарыздық қаражаттардың үлесінің жоғарылығы жатады [4].

Қарыз алушының сәтсіздікке ұшырауын куәландыратын белгілерге шоттағы айналым қаражаттарының қысқаруы, алдын-ала мерзімі ұзартылған несиелер бойынша төлемдердің уақытының созулын өтінуі (екінші рет мерзімі ұзартылғаннан кейін несие проблемалық несиелер қатарына жатқызылады) және басқаларды жатқызуға болады [5].

Қорыта келгенде, несиелік мониторинг - несие бойынша мәселе туындай қалған жағдайда, қарыз алушының несиелік қабілетінің өзгерісін қадағалап отыруға байланысты шаралар жүйесі болып табылады.

#### Қолданылған әдебиет:

- 1 Мустафин М.А. Определение доли банка на рынке банковских услуг // Банки Казахстана, 2011. - №5.- С.30-38
- 2 Султанова А. С. Состояние и проблемы кредитного портфеля банков в Казахстане // Банки Казахстана, 2010.- №10.- С.51
- 3 Қаржы-несиелік саясатты дамытудың шетелдік тәжірибесі // Ғылыми-сараптамалық журнал «Қоғам және Дәуір», 2009. – №2. – 61–65 б.
- 4 Состояние и тенденции развития банковского сектора РК в условиях мирового финансового кризиса // Информационно-аналитический журнал «Analytic», 2009. – №4. – С. 63–72
- 5 Несиелік саясатты дамыту // Информационно-аналитический журнал «Analytic». – 2012. – №3. – С. 20–28

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*Акимова Е.А., магистрант Костанайского инженерно-экономического университета  
им. М.Дулатова, главный специалист Управления экономики и бюджетного планирования акимата  
Костанайской области Смирнова Н.В., к.п.н., зам. ректора  
Костанайский инженерно-экономического университета  
им. М. Дулатова*

Мақалада экономикалық шоғырланудың қағидалара саралары, мәселе және оның шешімінің жолдары белгіленген.

В статье проанализированы теории экономической интеграции, проблемы и пути их решения.  
The article analyzes the theory of economic integration, problems and their solutions.

В современном мире международная экономическая интеграция представляет собой одно из основных проявлений глобализации экономики. И одной из значащих составляющих мирового интеграционного потенциала является евразийская интеграция, которая сформировалась на постсоветском пространстве. Поэтому изучение данного вопроса особенно актуально.

В переводе с латыни интеграция (integratio) означает сращивание, объединение частей в единое целое. Следовательно, под международной экономической интеграцией понимается высокая степень интернационализации производства на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, ведущая к постепенному сращиванию воспроизводственных структур. Процесс интеграции обычно начинается с либерализации взаимной торговли, устранения ограничений в движении товаров, затем услуг, капиталов и постепенно при соответствующих условиях и заинтересованности стран-партнеров ведет к единому экономическому, правовому, информационному пространству в рамках региона. При этом интеграция - процесс не стихийный. Он предполагает

соответствующую политику стран и заключение между ними соглашений о создании региональной интеграционной группы того или иного типа. Создается и соответствующая правовая база хозяйственного взаимодействия. Проводится сознательное целенаправленное регулирование взаимных торгово-экономических связей.

Интеграционный процесс охватывает отдельные звенья целостной системы:

1) рыночное обращение (благодаря либерализации торговли и росту потоков факторов производства), включая обращение товаров, услуг, денежной массы, ценных бумаг - это так называемая «поверхностная» (или «мягкая») интеграция (shallow integration);

2) собственно производство (глубокая интеграция - deep integration);

3) сферу принятия решений (на уровне фирм, предпринимательских союзов, национальных правительств, международных межправительственных и национальных организаций).

Взаимодействие глобализации и интеграции состоит в том, что экономическая интеграция ряда государств, с одной стороны, является конкретным проявлением объективной тенденции к созданию глобальной экономической системы равноправного партнерства, а с другой стороны – средством борьбы за такое равноправие. С этой точки зрения, на наш взгляд, обоснованным можно считать мнение одного из первых исследователей проблем интеграции Г. Мюрдаля о том, что международная экономическая интеграция является «в своей основе моральной проблемой», предусматривая «осуществление старого идеала равенства возможностей, провозглашенных Западом» [1].

Как известно, термин «интеграция» был впервые применен в 30-х годах XX века шведскими и немецкими учеными. Понятие «интеграции» применяемое к социальной жизни, определение достаточно емкое и включает целую группу процессов, протекающих в экономической, культурной, политической и других сферах [2].

Существует и другое мнение: В. Барановский понимает под интеграцией «состояние связанности отдельных дифференцированных частей в целое, а также процесс, ведущий к такому состоянию» [3].

Такое определение отражает популярный в настоящее время системный подход. Исторически сложилось, что первые теоретические разработки и анализ процессов интеграции касались стран Западной Европы и Северной Америки. В целом же, методологической базой различных концепций межгосударственной интеграции являются положения общей теории международной экономической интеграции, сформированные в Западной Европе. Поэтому закономерным является то, что созданные концепции были ориентированы в основном на условия высокоразвитого индустриального общества.

Одними из первых теоретиков, проанализировавших в 1950 годах процессы региональной интеграции, являются ученые А. Преодоль, В.Репке, работавшие в русле неолиберального направления. Неолиберализм возник почти одновременно с кейнсианством в 30-е гг. как самостоятельная система взглядов на проблему государственного регулирования экономики. Неолиберальная концепция и в теоретических разработках и в практическом применении основывается на идее приоритета условий для неограниченной свободной конкуренции. Если кейнсианство изначально считает осуществление мер активного государственного вмешательства в экономику, то неолиберализм — относительно пассивного государственного регулирования. По кейнсианским моделям предпочтение отдается совокупности государственных мер по инвестированию различных сфер экономики, расширению объемов правительственных заказов, закупок, ужесточению налоговой политики. Их крайнее проявление приводит, как очевидно из экономической истории, к дефициту государственного бюджета и инфляции.

Неолибералы выступают за либерализацию экономики, использование принципов свободного ценообразования, ведущую роль в экономике частной собственности и негосударственных хозяйственных структур, видя роль регулирования экономики государством в его функциях «ночного сторожа» либо «спортивного судьи». Уже в 30-е годы для противодействия кейнсианским идеям государственного регулирования экономики, ограничивающим систему свободной конкуренции, в ряде стран были созданы неолиберальные центры по выработке альтернативных мер государственного вмешательства в экономику.

Ученые А. Преодоль, В.Репке понимали под интеграцией создание единого геоэкономического пространства, включающего несколько стран. Их учение основывалось на концепции рынка. Для достижения интеграционных целей по их мнению требовалось полностью освободить внешнеторговую и валютно-финансовые сферы от контроля государства. Это совпадает с либеральными воззрениями на функционирование государства, имеющими место в западном мире на тот период [4].

Проблемы интеграции при этом представлялись в плоскости объединения рынков интегрируемых стран на основе либерализации внешнеэкономической деятельности и политической воли государств, стремящихся объединить свои экономики. Такие подходы отражены в концепции регионализма, популярной в конце XX века. Концепция регионализма предусматривает подход к решению экономических, социальных, политических и других проблем под углом зрения и интересов того или иного региона. Но в дальнейшем имело место развитие другой тенденции - национального протекционизма. Пристальное внимание к региональной интеграции подчеркивает тот факт, что на совещании мировой «двадцатки» 2009 года в Лондоне обсуждение данного вопроса приняло обостренный характер, вызванный региональными экономическими мерами протекционистского плана, раздражающими лидеров глобализации.

Протекционизм представляет собой защиту от иностранной конкуренции посредством прямого и косвенного ограничения ввоза товаров с целью поощрения развития собственной экономики.

Протекционизм является инструментом регулирования внешней торговли. Необходимо отметить, политика жесткого протекционизма (защиты) собственной промышленности была особенно характерна для периода XV – XVIII веков, когда государства всячески стимулировали экспорт и сдерживали импорт товаров путем введения высоких ввозных пошлин, государственной монополии на торговлю определенными видами товаров.

Но протекционизм неизбежно ведет к самоизоляции стран, поэтому в период промышленного переворота страны переходят к политике свободной торговли. Фритредерство, или политика свободной торговли - это отсутствие искусственных (установленных правительством) барьеров в торговле между отдельными лицами и формами разных стран. Основой такой политики стала теория сравнительных издержек Д. Рикардо, обосновывающая преимущества международного разделения труда и развития международных экономических отношений.

Для национальных экономик большая открытость, либерализация торговли характерны в период высоких темпов экономического роста, сильного экспортного потенциала. Например, Англия на рубеже XIX и XX веков, США после Второй мировой войны. И, напротив, в период экономического спада, ослабления экспортных потенциалов, как правило, больше проявляется протекционизм: в защите новых отраслей, от конкуренции более дешевой иностранной рабочей силы, необходимости диверсификации экономики, защите отраслей, связанных с национальной обороной, а также необходимости принятия ответных мер, если барьеры возводят партнеры по торговле.

В целях создания эффективной схемы защиты национальных интересов в регионе Европейских стран создаются условия для функционирования единого таможенного режима и выработка единых подходов в этом плане по отношению к третьим странам. Таким образом, концепция таможенного союза стала теоретической концепцией образованного в 1957 году Европейского экономического сообщества (ЕЭС), представляющее собой региональное интеграционное объединение двенадцати европейских государств, функционирующее с 1957 и в 1992 году преобразованное в Европейский Союз. Целью создания являлась дальнейшая экономическая интеграция, включая создание общего рынка.

Вместе с тем, необходимо отметить, что создание зон свободной торговли, Таможенного союза в Западной Европе не смогли устранить неравномерности развития и общей неустойчивости системы. В 1960-х годах происходит переосмысление подходов к интеграции. Происходит чередование теоретических концепций, основанный либо на либеральном подходе, либо на концепции расширения подконтрольной государству области в экономической, социальной и других сферах [5].

Суть последних в историческом аспекте подходов сводится к целенаправленному регулированию интеграционных процессов, что значительно сужает область применения подхода неолиберальных трактовок интеграции. В связи с этим возникает потребность расширить рамки определения интеграционной структуры. Новое направление ряд исследователей называют «дирижистским». Сторонники данного направления выступили за создание над-национального политико-правового института или группы институтов для эффективного регулирования процессов интеграции. На практике это реализовалось в концепции экономического союза.

Таким образом, в теории экономической интеграции можно выделить направления, отличающиеся разными оценками интеграционного механизма: неолиберализм, корпорационализм, структурализм, неокензианство, дирижизм, фритредерство.

Но на практике, как показывает анализ, идеальной схемы интеграционных процессов, абсолютно соответствующей тому или иному направлению не существует. Всегда наблюдаются элементы той или иной теории. Отдельные теоретические выкладки в своем разнообразии и единстве движущей силы могут быть воплощены в жизнь в той или иной степени. В частности, речь идет о совмещении механизмов государственного и рыночного регулирования интеграционного процесса как важнейшего компонента взаимовыгодного сотрудничества стран и регионов.

#### **Список литературы:**

1. Мюрдаль Г. Мировая экономика. Проблемы и перспективы.-М., 1958.- С.48
2. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Москва,2001.С.254
3. Барановский В.Г. Политическая интеграция в Западной Европе. Некоторые вопросы теории и практики. М.:Наука, 1983.С.31
4. Предоль А. Контроль государства над внешнеторговой и финансовой сферами экономики. <http://www.eri-21>
5. Харламова В.Н. Международная экономическая интеграция. – Москва,2002.С.107
6. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. М., 2001.
7. Шерьязданова К. Г. Современные интеграционные процессы: учебное пособие. – Астана: Академия гос. упр. при Президенте РК,2010.

## РОЛЬ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

*Амирова А., магистрант КИиЭУ им.М.Дулатова  
Дамбаулова Г.К., к.э.н, доцент кафедры «Экономика»  
Костанайский инженерно-экономический университет  
им. М. Дулатова*

Мақалада қоғамдық өндірістің тиімділігін жоғарылатудағы темір жол көлігінің ролі қарастырылады  
В статье рассматривается роль железнодорожного транспорта в повышении эффективности общественного  
производства

In article the role of railway transport in increase of efficiency of a social production is considered

В развитии народного хозяйства необходимо строго соблюдать пропорциональность, заблаговременно предотвращать возникновение хозяйственных диспропорций, обеспечивая достаточные резервы как условие устойчивых высоких темпов экономического развития, бесперебойной работы предприятий.

Рост промышленного и сельскохозяйственного производства предъявляет высокие требования к транспорту. Для полного и своевременного удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения в перевозках должна возрастать и перевозочная работа транспорта.

Повышение удельного веса затрат на активную часть основных производственных фондов – оборудование – позволит ускорить освоение производственных мощностей. На основе проведения единой технической политики во всех хозяйствах железнодорожного транспорта должно быть ускорено техническое перевооружение производства, широкое внедрение прогрессивной техники и технологии, обеспечивающие рост производительности труда и качества продукции, увеличение фондоотдачи, экономию материальных ресурсов, улучшение условий труда, охрану окружающей среды.

В условиях быстрого развития научно-технического прогресса необходимо правильно определять связь между потребительскими свойствами технических средств и издержками на их производство и эксплуатацию. Потребительские свойства технических средств не зависят от того, много или мало средств израсходовано на их производство. Стоимость технических средств определяется не только потребительскими свойствами, но и техническим уровнем производства.

Выпуск продукции с высокими потребительскими свойствами оказывает существенное влияние на снижение трудоемкости, материалоемкости и фондоемкости производства и поэтому является важным фактором роста его эффективности.

В современных условиях качество продукции охватывает не только потребительские свойства, но и производственно-технологические. Свойства, определяющие качество технических средств – это количественное выражение свойств технических средств применительно к условиям их создания и эксплуатации.

Качество технических средств железнодорожного транспорта оказывает существенное влияние на уровень пропускной и провозной способности железнодорожных линий, показатели использования подвижного состава, фондоотдачу, себестоимость перевозок и производительность труда. Для железнодорожного транспорта важными показателями технических средств являются мощность, масса, коэффициент полезного действия, конструкционная скорость, безотказность, ремонтпригодность. Долговечность и другие показатели технического уровня, которые определяют эффективность его работы, безопасность движения поездов, полное и своевременное удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения страны в перевозках. Однако повышение качества продукции обычно связано с дополнительными затратами труда. Поэтому качество технических средств нельзя рассматривать и оценивать в отрыве от экономических результатов их производства и эксплуатации. Так, подвижной состав, отличающийся высокими тягово-эксплуатационными характеристиками, но ненадежный и, следовательно, неэкономичный для железнодорожного транспорта и народного хозяйства, не должен рекомендоваться к внедрению. Задача конструкторов, технологов заключается в том, чтобы создать подвижной состав или другую железнодорожную технику не только с улучшенными техническими характеристиками, но надежную и экономичную, обеспечивающую рост производительности общественного труда.

Качество технических средств повышается с развитием материального производства, и данный процесс носит объективный, закономерный характер.

Железнодорожный транспорт развивается в соответствии с общими закономерностями развития народного хозяйства. Развитие производительных сил страны создает объективные потребности и делает необходимым дальнейшее совершенствование транспортного производства и оснащение его техникой высокого качества.

Потребность в повышении технической вооруженности и качества технических средств определяется необходимостью осваивать непрерывно возрастающие объемы грузовых и пассажирских перевозок, а объективной возможностью решения этой задачи является наличие промышленного потенциала и высокого уровня развития металлургии, электромашиностроения, электроники и других

отраслей, обеспечивающих транспорт подвижным составом, оборудованием и устройствами автоматики, электроснабжения, рельсами и т.п.

Повышение качества технических средств является одним из проявлений экономического закона экономии времени. Объясняется это тем, что поставка технических средств установленного качества предполагает определенное количество их, уровень качества зависит от затрат живого и овеществленного труда на их изготовление. От качества технических средств зависит величина затрат общественного труда в процессе их эксплуатации. Следовательно, повышение качества технических средств, по существу, эквивалентно увеличению их производства. Тем самым, способствует росту степени удовлетворения потребностей в перевозках.

Надежность подвижного состава и постоянных устройств железных дорог является одним из важнейших свойств качества, поскольку она непосредственно связана с безопасностью и графиком движения поездов, освоением возрастающих грузопотоков, усложнением конструкций, потерями материальных и трудовых ресурсов, экономическими показателями работы железнодорожного транспорта.

Повышение качества технических средств железных дорог как один из факторов интенсификации производства может осуществляться по трем основным направлениям:

- улучшение показателей назначения конструкций, таких как масса, скорость, мощность локомотива, грузоподъемность вагона, номинальное напряжение, мощность различных электрических машин и аппаратов электроснабжения и сигнализации, централизации, блокировки (СЦБ), масса на метр длины пути и др.;

- улучшение энергетических характеристик локомотивов, электрических машин и устройств, к которым относятся коэффициент полезного действия, удельный расход электроэнергии и др.;

- повышение надежности подвижного состава, устройств электроснабжения, СЦБ, пути.

Повышение надежности технических средств одновременно с улучшением экономических показателей работы железных дорог способствует росту безопасности движения поездов.

Народнохозяйственная эффективность от увеличения надежности технических средств железных дорог заключается в следующем:

1. Повышение надежности локомотивов, вагонов, устройств электроснабжения, СЦБ и пути оказывает влияние на пропускную и провозную способность участков железных дорог. Сокращение числа отказов технических средств вследствие роста их надежности, повышение их ремонтпригодности позволяет уменьшить перерывы в движении поездов и приблизить фактическую пропускную способность участков к расчетному значению и тем самым отодвинуть на ряд лет капитальные вложения в усиление мощности линий.

2. Повышение уровня надежности подвижного состава и постоянных устройств и, следовательно, сокращение времени простоев поездов из-за отказов оказывает влияние на эксплуатационные показатели работы железных дорог. Чем меньше число отказов технических средств и время их восстановления, тем выше скорость движения поездов. Рост скорости движения поездов способствует ускорению доставки грузов и уменьшению массы грузов, находящихся в пути, что позволяет быстрее ввести оборотные средства отраслей народного хозяйства в производство и улучшить их использование.

3. В результате увеличения уровня надежности подвижного состава и постоянных устройств снижается потребность в них железных дорог. Так, увеличение коэффициента готовности локомотива с 80 до 90% дает возможность высвободить 10 на каждые 100 электровозов или тепловозов рабочего парка и сократить их поставки. Следовательно, нет необходимости увеличивать мощность локомотивостроительных заводов и планировать капитальные вложения на их расширение. На железных дорогах это позволит получить эффект от сокращения капитальных вложений в подвижной состав и развитие ремонтных мощностей или, что то же самое, имеющимся парком подвижного состава выполнять большой объем работы.

4. Повышение надежности пути, подвижного состава, устройств электроснабжения, СЦБ путем применения высококачественных материалов, прогрессивной технологии, специальных профилей, схемных решений и т.д. способствует снижению расхода черных и цветных металлов, изоляции и других материалов. В народном хозяйстве снижается потребность в материалах и устанавливаются рациональные межотраслевые пропорции, например, между заводами по изготовлению и ремонту подвижного состава и металлургией.

5. В результате роста надежности технических средств повышаются износостойкость деталей и узлов, способность дольше выдерживать электрические, тепловые и другие перегрузки и, как следствие, увеличиваются сроки между плановыми техническими обслуживаниями и ремонтами, т.е. сокращаются плановые, а также неплановые ремонты. Это приводит к снижению затрат труда и повышению его производительности.

6. Сокращение потребности в технических средствах, рост пропускной и провозной способности в результате повышения их надежности позволяет улучшить использование основных фондов железных дорог, повысить фондоотдачу. При повышении надежности подвижного состава и постоянных устройств уменьшаются расходы на техническое обслуживание, плановые и неплановые ремонты, содержание резерва и дополнительных ремонтных мощностей, а также потери от простоя поездов и в конечном счете снижается себестоимость перевозок.

Для правильного выбора путей повышения надежности, обоснованного планирования капитальных вложений в развитие, модернизацию и создание новых технических средств, оценки потерь из-за недостаточной надежности, определения экономически целесообразного уровня надежности локомотивов, вагонов, устройств электроснабжения, СЦБ и пути необходима методика технико-экономической оценки эффективности мероприятий повышения надежности технических средств.

Задача исследования экономической эффективности общественного производства и установления методов ее определения заключается в выявлении качества и результативности хозяйствования для достижения социально-экономических целей общества.

При обосновании вариантов развития железнодорожного транспорта учитывались следующие технические, экономические и качественные преимущества электрической тяги перед тепловозной: примерно вдвое большая провозная способность; более безопасное движение поездов; примерно втрое меньшее число подлежащих заказу электровозов, чем новых тепловозов; увеличение втрое производительности труда локомотивных бригад; уменьшение в 2,5-3 раза расходов по ремонту и содержанию локомотивов; совершенно исключительное значение электрической тяги в смысле сбережения топлива; меньший объем ремонта электровозов и мгновенная готовность в работе в любое время; увеличение массы составов и скоростей на подъем более чем вдвое; возможность рекуперации энергии в значительных размерах и др. Анализ этих показателей свидетельствует о всестороннем подходе к определению эффективности производства, об учете народнохозяйственных и хозяйственных факторов и перспектив развития производства. Исследовались и показатели, характеризующие уровень надежности техники, такие, как готовность электровозов к работе, меньшие объемы ремонтов, снижение расходов на ремонт и содержание локомотивов.

Методика определения народнохозяйственной эффективности мероприятий по повышению и оптимизации уровня надежности технических средств железнодорожного транспорта основывается на единых принципах экономической эффективности плановых и проектных расчетов.

Целью определения экономической эффективности повышения надежности технических средств является выбор и экономическое обоснование наилучшего варианта технического, технологического или организационного решения с учетом уровня надежности локомотивов, вагонов, устройств электроснабжения, СЦБ и связи, пути и других технических средств.

Важное значение в оценке эффективности мероприятий по повышению уровня надежности технических средств имеет правильное определение изменения эксплуатационных расходов и соизмерение их с капитальными затратами. Себестоимость перевозок является обобщающим показателем, характеризующим качество работы железных дорог. В ней находят отражение все качественные измерители, зависящие от уровня надежности технических средств и прежде всего скорость движения и масса поездов, производительность подвижного состава, время простоя поездов и др.

В настоящее время модернизация уровня технического прогресса направлена на:

- создание и внедрение новой техники и технологии, которые обеспечивают быстрый рост производительности труда, существенную экономию финансовых и материальных ресурсов;
- ускорение технического перевооружения отраслей народного хозяйства на базе обновления производственных фондов, внедрения высокопроизводительного оборудования, современных форм организации производства;
- повышение уровня механизации и автоматизации производственных процессов, особенно с тяжелыми условиями труда, вспомогательных, погрузочно-разгрузочных операций, сокращения удельного веса ручных работ;
- увеличение доли продукции высшей категории качества в общем объеме выпуска, снятие с производства устаревших видов продукции, ускорение темпов обновления выпускаемых машин и оборудования.

Научно-технический прогресс создает возможности получения значительного социально-экономического эффекта. Но для этого заложенный в технических средствах потенциальный эффект должен быть превращен в фактический эффект через экономический механизм.

Важная экономическая задача на железнодорожном транспорте – обоснование технической политики в его отраслях, оптимизация темпов и пропорций в развитии новой техники, сроков обновления производства, направлений и структуры затрат на его реализацию.

Уже в настоящее время решаются вопросы усиления технического вооружения железных дорог, создания транспортной техники с гораздо более высокими параметрами, определения основных параметров отрасли на перспективу. Техническая политика должна быть направлена на решение основной задачи транспорта.

#### **Список литературы:**

1. Майданов А.Д., Шаройко А.В. - Экономика, организация и планирование материально-технического снабжения железнодорожного транспорта



## ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Ахметжанова Б.К., старший преподаватель кафедры «Экономика»  
Амантай А.А., студентка 3 курса специальности «Экономика»  
Костанайский государственный университет им. А.Байтурсынова*

Мақалада Ресейдің экономикасының озыңқы және алқындыр- модернизациясының диалектикасы еуразияшылық шоғырланудың қазіргі кезеңінің өзгешелігінің контекстінде қарастырылады. Оның мәселелері, қайшылықтар, шынайы табыстар және бажшы жалғаулықтың трансформациясы болашақтары еуразияшылық экономикалық жалғаулыққа көрсетілген.

В статье рассматривается диалектика опережающей и догоняющей модернизации экономики России в контексте особенностей современного этапа евразийской интеграции. Показаны ее проблемы, противоречия, реальные достижения и перспективы трансформации Таможенного союза в Евразийский экономический союз.

The article examines the dialectic of advanced and catch-up modernization of the Russian economy in the context of the present stage of Eurasian integration. Showing its problems, contradictions, real achievements and prospects of transformation of the Customs Union of the Eurasian Economic Union.

Модернизация экономики и всей общественной жизни, переход к новому технологическому укладу — главная историческая задача всей мировой цивилизации в условиях глобализации. Однако для России, Белоруссии и Казахстана эта задача имеет особую актуальность, и не только потому, что стартовые условия модернизации в странах Таможенного союза намного хуже, чем у государств Европейского Союза, США, Японии и Китая. Модернизация России, Белоруссии и Казахстана — обязательное условие успеха евразийской интеграции, превращения евразийского союза в конкурентоспособное геополитическое образование.

В ходе модернизации необходимо исправлять ошибки революционных реформ прошлого и не повторять их в будущем. Критерием эффективности преобразований может быть только их результат — устойчивое повышение качества жизни, а это достигается на основе ускорения научно-технического прогресса. К сожалению, радикальные реформы 90-х годов привели не просто к отставанию, а даже к исчезновению целого ряда отраслей науки и промышленности. Поэтому, фактически, перед Россией и странами СНГ стоит задача новой индустриализации, а не только модернизации, т.е. совершенствования того, что уже есть.

Научно-технический прогресс зависит от научного потенциала и эффективности его использования, прежде всего от концентрации на перспективных направлениях, конкурентоспособных сферах научно-технической деятельности, позволяющих в ближайшем будущем разрешить наиболее острые проблемы развития национальной экономики.

В экономике России и государств СНГ преобладают не пятый (информационный), а третий и четвертый уклады, основанные на устаревших механических технологиях. Это порождает не только проблемы, но и принципиально новые перспективы. Сейчас на базе доходов от топливно-энергетического комплекса, социально консервативной модернизационной политики и евразийской экономической интеграции появилась возможность не повторять уже пройденный наиболее развитыми странами путь, а перейти к постиндустриальной экономике знаний на основе формирования современного интегрированного научно-образовательного комплекса, реализации совместных инновационно-инвестиционных проектов.

Опыт Франции и Японии свидетельствует о том, что инновационное развитие должно как «насаждаться» государством «сверху», так и воспроизводиться «снизу» на основе конкуренции. Для перехода к новому технологическому укладу, обеспечения приоритета опережающего типа модернизации по отношению к догоняющему нужны долгосрочные и дешевые кредиты. Их основным источником, как показывает опыт прошедшего 20-летия, не может быть иностранный капитал. Отечественный же капитал без финансовой поддержки государства и при действующем исключительно фискальном характере налогообложения не может и не заинтересован в развитии наукоемких отраслей. Поэтому необходимо, как и обосновывают ведущие российские экономисты, перейти «к принципиально иной политике денежного предложения, обеспеченной не покупкой иностранной валюты Центральным Банком, а внутренним спросом на деньги со стороны реального сектора экономики и государства, а также национальными сбережениями, как это делается в развитых и успешно развивающихся странах»

В условиях перехода к инновационной, постиндустриальной и информационной экономике изменяется база международной экономической интеграции. Этой базой становится уже не традиционная внешняя торговля, а научно-производственная кооперация: совместная разработка, производство и сбыт наукоемкой конечной продукции, позволяющей создать технологические цепочки производства добавленной стоимости, занять устойчивое место на глобальном рынке высоко- и среднетехнологичных товаров и услуг. В результате должно существенно уменьшиться значение топливно-энергетического комплекса в экономике России и Казахстана, объективно мало заинтересованного в экономической интеграции. В свою очередь Таможенный союз, Единое экономическое пространство, а в будущем и Евразийский экономический союз будут стимулировать их участников к переходу к новому технологическому укладу, способствовать приоритету опережающего типа модернизации.

Особенности современного этапа евразийской экономической интеграции. Сегодня общепризнано, что обязательным элементом глобализации является регионализация. Ни одна страна мира не может успешно интегрироваться в мировую экономику напрямую, не вступая в региональные экономические союзы. В преддверии новой волны глобального экономического кризиса необходимость в интеграции существенно усиливается, потому что сегодня в мире на первый план выходит не межстрановая, а именно межрегиональная конкуренция, субъектами которой выступают НАФТА, Европейский союз, АСЕАН, МЕРКОСУР.

Перед странами СНГ тоже стоит выбор: или создать собственный — Евразийский союз, или стремиться в союзы с Западной Европой, Китаем или Турцией. Это относится ко всем государствам Содружества, в том числе и к России. При всем геополитическом значении сотрудничества стран БРИКС, они не могут создать экономический союз, поскольку не имеют общих территориальных границ. Преимущества евразийской интеграции справедливо связывают с количественными факторами: расширением границ Единого экономического пространства, увеличением трудовых, производственных и природных ресурсов в рамках формируемого Евразийского союза. Но не менее важны и качественные факторы — свободная конкуренция субъектов хозяйствования и работников трех государств, поставленных в равные условия; сохранение и восстановление исторически сложившихся и пока разделенных границами научно-производственных комплексов; оптимизация взаимодействия добывающих ресурсы и обеспечивающих их транзит стран. Таможенный союз и Единое экономическое пространство выступают важнейшим фактором оздоровления бизнес климата, демонополизации рынка и искоренения коррупции в наших государствах.

Евразийская интеграция получает широкую общественную поддержку и не только в государствах Таможенного союза, но и в других странах СНГ. Почему же этот закономерный процесс вызывает ожесточенное сопротивление со стороны государственных деятелей США и Западной Европы? Почему они позволяют себе откровенно вмешиваться во внутренние дела других суверенных государств? Ведь у себя дома они активно участвуют в региональной интеграции? Очевидно, что Западные государства не хотят иметь еще одного сильного конкурентоспособного геополитического игрока на мировом рынке. Они, например, боятся появления новой региональной резервной валюты, которая может быть противовесом монополии доллара и евро. Тем более что Евразийский союз, в отличие от Европейского союза, имеет мощную природно-сырьевую базу, вследствие чего менее подвержен дисбалансу между реальной и виртуальной экономикой, характерной для развитых стран.

Один из аргументов внешних противников евразийской интеграции — это противопоставление ее европейскому выбору. Более того, опыт Киргизии, Грузии, Молдовы, которые первыми в СНГ пошли на серьезную либерализацию внешней торговли, показывает, что у них, с одной стороны, существенно уменьшилась доля иностранных инвестиций (если есть возможность беспощадно ввозить товары, никто не будет ввозить в страну капитал), а с другой — они потеряли рынки России, Казахстана, Белоруссии, не компенсировав потери расширением торговли с другими странами.

Также неправильно слепо копировать и западноевропейскую модель рыночного фундаментализма. Экономический кризис, порожденный этой моделью, не преодолен. Евразийскую экономическую идею должен отличать новый социально-консервативный подход, оптимально сочетающий умеренно-либеральную и умеренно-патерналистскую политику, монетарные, кейнсианские, социалистические и институциональные инструменты управления. При этом мерой такого сочетания выступает уровень качества жизни населения Евразии в целом<sup>16</sup>.

Евразийская специфика должна учитываться и при формировании институтов Евразийского экономического союза: Высшего евразийского экономического совета, Евразийского парламента и Суда.

Отсутствие парламентского органа Таможенного союза и Единого экономического пространства уже негативно сказывается на выполнении соглашений в рамках ЕЭП и приведении в соответствие с ними национального законодательства.

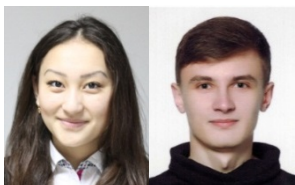
Разрешению отмеченных проблем способствовало бы разграничение сферы деятельности формируемого Евразийского экономического союза «тройки» и ЕврАзЭС, нацелившее последнюю организацию на решение социально-гуманитарных, пограничных, а также общеэкономических вопросов пяти государств. Безусловно, все это — проблемы роста, которые автоматически будут разрешены после подписания к 2015 году Договора о Евразийском экономическом союзе.

Важно, что в рамках Таможенного союза ликвидированы таможенный, транспортный (автомобильный) и другие формы контроля на внутренних границах. При этом возникла конкуренция между таможенными службами трех стран за возможность растаможивания иностранных грузов, что существенно упростило и ускорило таможенные процедуры в Белоруссии, Казахстане и России. В результате успешно развивается их внешняя торговля при опережающих темпах взаимной торговли.

Неравномерность научно-технического, экономического и политического развития государств подтверждена историей человечества. И евразийская экономическая интеграция не только способствует экономическому росту ее участников, но и может смягчить кризисные явления у наших западных партнеров. Поэтому в общемировых, а тем более — в общеевропейских интересах — не тормозить, а содействовать формированию и развитию Евразийского экономического союза, как региональному межгосударственному объединению, базирующемуся на новом технологическом укладе.

## Список литературы:

- 1 «Статистика СНГ» (Статистический бюллетень № 10 2012 год) — с. 89
- 2 Статистика СНГ: Статистический бюллетень. — 2012. — № 10. — С.74.
- 3 Статистика СНГ: Статистический бюллетень. — 2012. — № 10 — С.85–86.
- 4 Журнал «Профиль» № 796 от 14 января 2013г.
- 5 Назарбаев Н.А. Евразийский союз: от идеи к истории будущего // Известия. — 25.10.2011 г.; Нарышкин С.Е. Евразийская интеграция: парламентский вектор // Известия. — 4.10.2012 г.



## ОСОБЕННОСТИ ВСТУПЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА В ВТО

*Ахметжанова Б.К., старший преподаватель кафедры экономики  
Шукпарова Ш.Д., студентка 3 курса специальности «Экономика»  
Писоцкий Д.И., студент 3 курса специальности «Экономика»  
Костанайский государственный университет им. А.Байтурсынова*

Белгілі мақалада Қазақстанның Дүниежүзілік Сауда Ұйымына кіруі мәселелері зерттелген. Қазақстанның экономикалық – әлеуметтік жағдайы және әртүрлі факторлар негізінде Қазақстанның ӘСҰ кіру жағдайы талданған.

Дүниежүзілік Сауда Ұйымы, халықаралық сауда, халықаралық қатынастар, халықаралық ұйым, экспорт, импорт.

В данной статье исследованы проблемы вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию. Проанализированы последствия вступления Казахстана в ВТО на основе различных факторов и экономико-социального состояния Казахстана.

Всемирная торговая организация, международная торговля, международные отношения, международная организация, экспорт, импорт.

The article researches issues of Kazakhstan's accession to the World Trade Organization. The authors discuss consequences of Kazakhstan's joining the WTO basing on various factors and economic and social state of the country.

Keywords: World Trade Organization, international trade, international relations, international organization, export, import.

Под торговлей понимается «...отрасль хозяйства и вид экономической деятельности, направленный на осуществление товарообмена, купли-продажи товаров, а также связанные с этим процессы: непосредственное обслуживание покупателей, доставка товаров, их хранение и подготовка к продаже» [1].

В процессе исторического развития товарного хозяйства произошло обособление сферы обращения, и торговля выделилась в самостоятельную отрасль, оказывающую посреднические услуги по перемещению товара от производителя к потребителю. В сфере товарного обращения выделяются оптовая (крупными партиями) и розничная (штучная) формы торговли. Вместе с тем, содержание каждого из этих сфер торговли имеет существенное отличие, обуславливаемое, прежде всего, местом, занимаемым той или иной формой в сфере обращения и стадиями, которые проходит товар в процессе движения от изготовителя к потребителю.

Необходимость понимания механизма внешней торговли возникла в глубокой древности. В работе «Государство» известного философа древности Платона общество делится на несколько групп: земледельцы, торговцы, ремесленники и войны. Платон также допускает обмен продуктами с другими странами, так как и между ними существует разделение труда. Поскольку обмен происходит на частной основе, предполагается сохранение рынка и средств обмена – денег.

Постепенно, с развитием цивилизации и государств, сложились торговые отношения между странами, положившие начало формированию контуров современной мировой торговле. В XVI-XVII веках происходит формирование мировой системы международных товарно-денежных отношений, складывающейся из внешней торговли всех стран мира [2].

На национальном рынке движение товаров обуславливается больше экономическими факторами и государственной политикой. На мировом рынке существует влияние на международную торговлю имеет внешнеэкономическая политика отдельных государств или их групп. Развитие международной торговли выступает как важный фактор формирования международного рынка товаров и услуг в мировой экономике Нового времени.

Дальнейшее развитие производительных сил в международной торговле стало следствием создания крупной промышленности, что привело к увеличению масштабов производства и улучшению транспортировки товаров. Структурные сдвиги, произошедшие в экономике развитых стран под влиянием научно-технической революции в промышленности, усилили взаимодействие национальных хозяйств, что явилось предпосылками для расширения хозяйственных и торговых связей между странами. Эти обстоятельства обусловили необходимость дальнейшего углубления и развития международных торгово-экономических связей между странами.

Как следствие, в мировой экономике активизировалась международная торговля. При этом темпы роста товарных потоков между странами намного превысили темпы прироста мирового производства. Согласно исследованиям Всемирной торговой организации, на каждые 10% роста мирового производства пришлось 16% увеличения объема мировой торговли [3].

С целью восстановления экономики после Второй мировой войны в 1947 году между странами было достигнуто соглашение по тарифам и торговле (англ. General Agreement on Tariffs and Trade, GATT, ГАТТ), благодаря которому осуществлялось регулирование международной торговли. Инструментами регламентирования торговли выступали снижение барьеров в международной торговле, введение количественных ограничений (импортных квот) и субсидии торговли через различные дополнительные соглашения.

В 1966 году в целях содействия развитию права международной торговли была создана Комиссия ООН по праву международной торговли – вспомогательный орган Генеральной Ассамблеи ООН.

В 1995 году была основана глобальная международная организация в области правил международной торговли – Всемирная торговая организация (ВТО), которая выступила преемником Генерального соглашения о тарифах и торговле.

Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость.

На современном этапе международная торговля является наиболее развитой формой международных экономических отношений. Необходимость ее обусловлена следующими факторами:

- Образованием мирового рынка как одной из исторических предпосылок капиталистического способа производства;
- Неравномерностью развития отдельных отраслей в разных странах; продукция наиболее динамично развивающихся отраслей, которую невозможно реализовать на внутреннем рынке, вывозится за границу;
- Тенденцией безграничного расширения размеров производства, тогда как емкость внутреннего рынка ограничена платежеспособным спросом населения. Поэтому производство неизбежно перерастает границы внутреннего спроса, и предприниматели каждой страны ведут упорную борьбу за внешние рынки.

Следовательно, заинтересованность отдельных стран в расширении своих международных связей объясняется потребностями сбыта продукции на внешних рынках, необходимостью получения определенных товаров извне и, наконец, стремлением извлечь более высокую прибыль в связи и использованием дешевой рабочей силы и сырья развивающихся стран.

Современное развитие торгово-экономических отношений осуществляется в условиях глобализации. И в первую очередь, влиянием процесса взаимной интеграции осуществляется посредством торговли, так как это связано с распространением товаров по всему миру. Практически в мире не осталось уголка земли, в которой бы не проникал бренд какой-либо известной компании с мировым именем, начиная от Мерседеса и заканчивая Адидасом.

Казахстан, провозгласив страну с открытой экономикой, также оказался под влиянием фактора глобализации. Поэтому вполне закономерно, что Казахстан объявил о своем решении вступить в ВТО, начав с 26 января 1996 года переговорный процесс по вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО). В феврале 1996 года Казахстану присвоен статус страны-наблюдателя в ВТО. Сегодня Казахстан по-прежнему находится в стадии переговорного процесса со странами-членами рабочей группы по определению условий членства в ВТО. Этот процесс начался уже более 18 лет назад. Очевидно, что он приобрел затяжной характер.

Интеграция на региональном уровне, несомненно, сказывается на процессе вступления в ВТО. Однако наша страна должна стремиться к параллельному членству как в Таможенном союзе, так и во Всемирной торговой организации.

Опыт западных стран бывшего соцлагеря, прежде всего Болгарии, Польши, соседнего Кыргызстана, где, несмотря на раннее вхождение в ВТО, роста не наблюдалось практически ни в одной из сфер экономики, показывает, что наряду с преимуществами эти страны получили ряд проблем социально-экономического характера, такие как усиление конкуренции, повышение уровня безработицы и др. Можно привести пример России, которая при вступлении во Всемирную торговую организацию столкнулась с проблемой. Суть ее заключается в том, что Россия должна была снять ограничения на поставки товаров из-за рубежа, в каком-то смысле ограничений на конкуренцию со стороны иностранных компаний. Привести это может к тому, что российские товары окажутся неконкурентоспособными как с очень качественной западной продукцией, так и с очень дешевой китайской [4]. Безусловно, эти обстоятельства не способствовали укреплению мнения внутри страны о необходимости вступления Казахстана в ВТО, сформировав лагерь как сторонников, так и противников. Около 10% казахстанцев полагают, что присоединение к ВТО подорвет отечественную экономику и снизит уровень жизни населения.

Сторонники идеи вступления Казахстана в ВТО аргументируют возможным притоком иностранных инвестиций в республику, в том числе и в несырьевые сектора экономики.

Противники вступления Казахстана в ВТО высказывают опасения, что экономика страны еще не в состоянии конкурировать с товаропроизводителями других стран, что может обернуться сворачиванием отечественного реального сектора, который только находится на стадии формирования.

Но следует иметь в виду, что в последнее время экономика Казахстана демонстрирует устойчивые темпы роста, количественно выражающиеся 5-7%, что выдвигает ее на роль лидера в Центральной Азии. Очевидно, что членство в ВТО лишь способствует усилению позиции Казахстана в регионе, обеспечивая приток международных инвестиций и развитие ряда новых отраслей.

В тоже время, анализ статистических данных показывает, что до последнего времени основной статьей казахстанского экспорта являются минеральные продукты, чья доля в общей структуре составила чуть более 80%. Почти половину казахстанского импорта составляют машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты [5]. В структуре общественного производства продолжают доминировать сырьевые факторы. В этих условиях при разработке стратегии развития отраслей экономики необходимо правильно определить приоритеты, выделив наиболее ключевые несырьевые производства. Поэтому важное значение при вступлении в ВТО будет приобретать поддержка отечественных производителей. В этой связи государство должно принимать все меры для повышения конкурентоспособности казахстанской экономики.

В настоящее время приоритетные отрасли экономики можно разделить по следующим основным направлениям:

1. Ориентированные в основном на внешние рынки и обеспечивающие развитие имеющегося ресурсного потенциала страны (производство нефти, черной и цветной металлургии).

2. Ориентированные по большей части на внутренний рынок перерабатывающие отрасли, которые развиваются на базе ресурсного потенциала страны (легкая, химическая, нефтехимическая, фармацевтическая и медицинская, пищевая, текстильная) и производящие продукцию вторичного и далее переделов.

3. Продукция сельскохозяйственного производства.

В первую группу отнесены в качестве приоритетных отраслей экономики с учетом перспектив их развития энергетический сектор, включая нефтедобычу и нефтепереработку, газовая промышленность, атомная энергетика и горно-металлургический комплекс, которые в настоящее время являются практически открытым рынком для компаний всего мира.

Для второй группы приоритетных отраслей при вступлении в ВТО применение комплексного механизма защитных мер во многом поддержит конкурентоспособность продукции легкой, химической, нефтехимической, фармацевтической, пищевой и текстильной промышленности, одним из основных видов которых будет являться необходимый для защиты уровень импортных таможенных пошлин.

Аграрный сектор экономики требует проведения значительных реформ. В этой связи Казахстану требуется усовершенствовать национальное законодательство по защите прав и интересов сельхозпредприятий в условиях глобализации, а также внедрять прогрессивные формы поддержки крестьянских хозяйств, в том числе и в сфере кредитования и финансирования проектов в аграрном секторе экономики.

Если по производству сельхозпродуктов в республике создана система государственной поддержки, то в отношении продуктов переработки одна до сих пор не сформирована. В результате увеличивается импорт продовольствия, создается опасность для продовольственной самостоятельности республики, теряется возможность выхода на внешние продуктовые рынки. В отраслях по переработке сельскохозяйственного сырья (производство изделий из мяса, консервов, овощной продукции и др.) отмечается скопление низкотехнологичного и морально-устаревшего оборудования, не позволяющего производить конкурентоспособную на международном рынке продукцию.

Обеспечение устойчивого экономического роста, благоприятный инвестиционный климат, наличие собственных финансовых ресурсов и необходимость осуществления структурного сдвига в сторону повышения доли обрабатывающих отраслей промышленности предопределили необходимость разработки новой индустриальной политики на среднесрочный период. При этом определенный акцент будет сделан на инновационное развитие перерабатывающих производств.

Членство Казахстана в ВТО не является самоцелью и не может быть достигнуто любой ценой. Оно должно отвечать задачам экономического развития страны, содействовать успешному продвижению реформ и более глубокой интеграции Республики Казахстан в мировую экономику и торговлю.

Правительству в будущем нужно осуществить целый ряд не только политических и экономических, но и правовых мер.

Необходимо отметить, что в праве ВТО существует целый ряд механизмов, с помощью которых можно обеспечить надежную защиту интересов отечественных производителей. Эти механизмы необходимо тщательно изучить и внедрять в практику. В этой связи Казахстану следовало бы создать соответствующие научные группы, поставить перед ними конкретные задачи и должным образом поддерживать их деятельность.

Исходя из этого можно сделать вывод, что в долгосрочной перспективе присоединение Казахстана к ВТО должно оказать положительное воздействие на ход экономических реформ, будет способствовать структурной перестройке экономики, ориентированной на более активное включение в международное разделение труда.

### Список литературы:

1. Данильцев А.В. Основы розничной торговли / - М.: Изд-во Жигульского, 2007.
2. Уильям Бернстайн. Великолепный обмен. История мировой торговли / - М.: АСТ, 2013.
3. Данильцев А.В. Основы торговой политики и правила ВТО / - М., 2006.
4. Тарра Д.Г. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ: руководство / - М., 2006.
5. Казахстан сегодня: брошюра Комитета по статистике Министерства национальной экономики / - Астана, 2014.

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО И ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Бекбенбетова Б. к.э.н. доцент кафедры «Экономика»  
Жолдыбаева К. студентка 3 курса специальности «Туризм»  
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,  
г. Астана, Республика Казахстан*

Бұл ғылыми мақалада бүгінгі таңда Қазақстан Республикасындағы туризм және қонақ жай бизнесінің мәселелері және даму болашағы қарастырылған.

В научной статье показаны проблемы и возможности развития туристического и гостиничного бизнеса в Республике Казахстан на сегодняшний день.

In the scientific article problems and possibilities of development of tourist and hotel business are shown in Republic of Kazakhstan to date.

Во всем мире туризм признан стимулирующим звеном, положительно влияющим на транспорт, связь, строительство, производство товаров и услуг, сельское хозяйство, народное потребление и другие отрасли экономики Казахстана. Туризм играет немаловажную роль в формировании валового внутреннего продукта, обеспечении занятости населения и создании дополнительных рабочих мест. 2002 год стал знаменательным, так как туризм был определен как отрасль экономики. В послании президента «Нурлы жол» от 11 ноября 2014 года говорится, что преимуществом туризма является создание огромного количества рабочих мест. Также важным является то, что появление одного рабочего места стоит в 10 раз дешевле, чем в промышленности [1].

«Следует принять новую программу развития туризма. Это важные вопросы абсорбирования избыточных трудовых ресурсов в сельской местности. У нас урбанизация очень слабая. Абсорбировать должны как раз сервисные компании, в том числе туризм, который дает очень большой эффект», - отметил Нурсултан Назарбаев, выдвигая пять институциональных реформ для укрепления государственности на XVI очередном съезде партии «Нур Отан».

«Ключевое направление, которым мы еще слабо занимаемся, - это сфера услуг малых, средних сервисных предприятий. Более половины внутреннего валового продукта во многих странах, а в некоторых до 70-ти процентов, создается за счет услуг», - добавил Глава государства [2].

В связи с этим, казахстанским бизнесменам следует обратить внимание на такой вид туризма, как агротуризм (туризм в сельской местности). Данный вид туризма не требует больших затрат, к тому же страна обладает всеми необходимыми ресурсами для масштабного его развития. С развитием агротуризма, откроются новые возможности (финансовые и др.) для полноценного оздоровления окружающей среды, улучшения экологии и успешного формирования и развития «Зеленой экономики».

Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» закладывает основы для глубоких системных преобразований с целью перехода к экономике новой формации посредством повышения благосостояния, качества жизни населения Казахстана и вхождения страны в число 30-ти наиболее развитых стран мира при минимизации нагрузки на окружающую среду и деградации природных ресурсов [2].

Данная концепция предоставляет огромные перспективы для развития туристического бизнеса в частности, и экономики в целом. «Зеленая экономика» предусматривает контроль над обработкой отходами, очищение воздуха, улучшение почвенного плодородия, сохранение ресурсов – это и многое другое влечет за собой перспективы для эффективного развития туризма. Сегодня Боровое называют «второй Швейцарией», ведь не каждое государство может похвастаться удивительным сочетанием гор, лесов и озер. Защита окружающей среды, улучшение благосостояния народа страны, его безопасности, рациональное использование природных ресурсов - это основные задачи Казахстана на сегодняшний день [3].

По данным статистики Республики Казахстан на 1 июля 2003 года в Республике Казахстан стабильно функционировало 318 туристических агентств и фирм, из них 8 предприятий государственной формы собственности, 304 - частной и 6 предприятий принадлежат иностранным государствам, их юридическим лицам и гражданам. Наряду с такими крупными фирмами, как АОЗТ «Яссауи», МТК

«Спутник Казахстана», ТОО «Квадротур», авиакомпания «Гиацинт-Рахат», осуществляют свою деятельность множество различных ассоциаций, совместных и малых предприятий, частных фирм и агентств, туристских авиакомпаний, в которых в общей сложности занято более 5 тысяч человек. А в 2010 году в Республике насчитывалось 1458 предприятий, занимающихся размещением туристов, число которых к 2014 году превысило отметку 2000.

В этой связи, гостиничное хозяйство, которое является важным звеном туристического бизнеса, также как и туризм, в целом переживает не лучшие времена. Въездной туризм в Казахстане был на пике славы в 90х годах, когда прибыло 450 тысяч туристов с целью делового бизнеса, познавательного туризма и даже частных поездки. К сожалению, уже к 1996 году число туристов резко сократилось до 141 тысяч человек. Это говорит о том, что Казахстан не готов к конкурентной борьбе, в частности гостиничная индустрия. Низкий уровень обслуживания персонала, не достаток квалифицированных кадров и многое другое стало причиной медленного развития туризма.

Анализ структуры гостиничных предприятий по категориям в Республике Казахстан за 2006 – 2010 гг. показывает, что в структуре категорийных гостиниц наибольший удельный вес в 2010 г. приходится на трехзвездочные гостиницы — 82 (42 %). По сравнению с 2006 г. гостиничные предприятия, классифицирующиеся как трехзвездочные, увеличились на 42 %, количество пятизвездочных гостиниц за аналогичный период увеличилось в 2,2 раза и составило 11, четырехзвездочных — в 1,5 раза и составило 35.

За 2006-2010 года количество обслуженных посетителей в пятизвездочных гостиницах составило 245378 человек т.е. 13,3 %, и возросло в 2,5 раза по сравнению с 2006 годом. Количество обслуженных посетителей в четырех-, двух- и одно- звездочных гостиницах составило 13,1 %, 6,5 % и 1,7 % соответственно.

В 2014 году (январь-сентябрь) в Казахстане было зарегистрировано 2022 гостиницы, что на 496 гостиниц больше показателей 2012 г. Наибольшее увеличение численности гостиниц наблюдалось в сегменте без категорий на 285 гостиниц, трехзвездочных на 19 гостиниц, четырехзвездочных на одиннадцать, пятизвездочных на 3 гостиницы. Уменьшилось количество гостиниц в сегментах 2 звезды на 7, 1 звезда на 6 гостиниц [4].

Из данных показателей можно сделать вывод, что предприниматели видят выгоду в создании гостиниц без категории, а подобный уровень обслуживания удовлетворяет только лишь гостей внутреннего туризма. Зарубежные туристы и бизнесмены предпочитают трех, четырех и пятизвездочные гостиницы, но для этого нужны ресурсы, высококвалифицированные специалисты и организация труда на высшем уровне. Число гостиниц, безусловно, с каждым годом все больше и больше, но уровень обслуживания гостей оставляет желать лучшего. Индустрия гостиниц предполагает чуткую и кропотливую работу с каждым клиентом, с момента бронирования им номера до выселения из гостиницы.

Анализируя проблемы, с которыми столкнулась индустрия гостиниц, следует отметить, что в первую очередь нужно улучшать отдельные отрасли экономики Казахстана, а это транспорт, коммуникации, общепит. Прежде чем, облагораживать ту или иную местность с целью туризма, следует позаботиться об условиях для самих туристов. В этой связи, в столице страны, Астане на сегодняшний день существует всего 4 отеля соответствующих уровню пяти звезд, это: Pekin Palace, Rixos, Radisson, Marriott. Для столицы этого вероятно не достаточно.

Глава государства сказал о том, что «... наш путь в будущее связан с созданием новых возможностей для раскрытия потенциала казахстанцев. Развитая страна в XXI веке – это активные, образованные и здоровые граждане». Президент поставил задачу обеспечить систему образования современными программами и методиками обучения, квалифицированными кадрами. В среднем образовании, по словам Президента, надо подтягивать общеобразовательные школы до уровня преподавания в Назарбаев Интеллектуальных школах. Выпускники школ должны знать казахский, русский и английский языки. Результатом обучения школьников должно стать овладение ими навыками критического мышления, самостоятельного поиска и глубокого анализа информации [5].

Бизнес в сфере услуг будет эффективно развиваться, если основная часть активного населения будет обладать вышеуказанными навыками. В действительности, потенциал Казахстана и казахстанцев невероятно огромны. С каждым годом необходимо вырабатывать новые пути поддержки малого бизнеса, в том числе и гостиничного. Не за горизонтом и грандиозное мероприятие ЕХРО-2017, оно даст толчок развития туризма, в частности и гостиничного бизнеса.

Ожидаемое количество посетителей выставки составляло изначально от 2 до 3 млн., а ныне прогнозы достигают и 8 млн. человек в течение трех месяцев проведения выставки - с 10 июня по 10 сентября 2017 года.

По минимальным расчетам, число посетителей составят 2 млн. человек. Следовательно, посетителям с длительностью пребывания до одной сутки в течение 92 дней при двухместном размещении, нужно будет 10870 номеров. При максимальных значениях, которые составят 8 млн. посетителей с длительностью пребывания 7 суток в течение 92-ух дней при одноместном размещении, будет требоваться 608 696 номеров. Эти цифра очень велики для нашей страны: например, весь номерной фонд Великобритании - около 500 тыс. номеров [6].

Для туристов, прибывших в Казахстан, наши молодые специалисты должны будут показать туристическую сторону страны во всей ее красе. А затем увеличивать число туристов с каждым годом в

разы, так как это не только повлечет за собой развитие экономики, но и привлечет новые зарубежные инвестиции.

Проведение международной выставки ЕХРО-2017 в Астане является одним из ключевых проектов Казахстана. Более чем 500 млн. долларов США вложат местные застройщики – холдинг VI Group, корпорация «Базис-А», компания «СредАзЭлектроМонтаж». Эти и другие инвесторы будут строить жилищную и коммерческую зоны комплекса, развлекательные и бизнес-центры, центры обслуживания и продажи автомобилей. Это грандиозный проект, который обязан окупиться, но никто не знает, сколько должно пройти времени, прежде чем граждане Казахстана увидят положительный эффект данной выставки.

Президент РК Нурсултан Назарбаев поручил Правительству в срок до 1 августа 2015 года пересмотреть программу развития туризма с учетом проведения выставки «ЭКСПО -2017».

«Выставка окажет влияние на многие сферы жизнедеятельности столицы. Наша задача обеспечить их максимальную готовность», - отметил Н.Назарбаев.

По словам Главы государства, в первую очередь необходимо продумать вопросы развития туристической инфраструктуры города.

«Следует учесть, что огромный поток туристов придет всего на 3-4 месяца. Опыта по приему такого количества туристов у нас нет, и специалистов нет еще, - подчеркнул Н. Назарбаев. - Поэтому туристические объекты должны строиться с учетом их дальнейшей эксплуатации, да и те объекты, которые сейчас есть, надо приводить в порядок» [7].

Гостиничный бизнес предполагает наличие у сотрудников предприятий размещения характерные черты данной отрасли: гостеприимство, доброжелательность, отзывчивость и другие. На гостиничном рынке можем наблюдать такую картину: несмотря на то, что рынку не хватает отелей среднего и эконом-класса, на которые есть наибольший спрос и окупаемость которых при грамотном менеджменте намного ниже, местные бизнесмены предпочитают иметь гостиницы класса люкс.

Итак, Казахстан стоит на пороге новой ступени развития и как молодое государство делает огромные успехи в процветании экономики. Туристический бизнес медленными, но уверенными шагами идет к узнаваемости Казахстана во всем мире. Как показывает зарубежный опыт, развитие туристической отрасли будет возможным в том случае, если каждое звено экономики будет работать безупречно.

Республика столкнулась с рядом проблем в развитии туризма. Паспортно-визовые условия пересечения государственной границы государства и несоответствующая качеству услуг стоимость туристского продукта. Сегодня важной проблемой является уровень развития инфраструктуры туризма в Казахстане, который требует безотлагательного своего решения.

Казахстан – молодое и процветающее государство, который имеет огромный потенциал для развития туристической индустрии, а гостеприимство – это отличительная черта нашей страны, которая может привести Казахстан в успешное будущее.

#### **Список литературы:**

1. Послание президента «Нурлы жол» от 11 ноября 2014 года.
2. XVI очередной съезд партии «Нур Отан», 11.03.2015. <http://www.youtube.com>
3. [www.strategy2050.kz](http://www.strategy2050.kz) Казахстан 2050
4. Агенство РК по статистике. Stat.kz
5. Послание Президента страны народу Казахстана «Казахстан-2050». forbes.kz
6. Казахстанская Ассоциация Гостиниц и Ресторанов. <http://www.kaztour-association.com>

Казинформ. <http://www.inform.kz/rus>.

#### **ИННОВАЦИИ В ТОРГОВЛЕ**

*Будзинская Д.В., студентка, Валеева Ю.С., к.э.н., доцент  
Казанский кооперативный институт (филиал) г. Казань*

В статье рассмотрены инновации в торговле, электронные коммуникации торговых компаний. В статье представлена классификация видов инноваций субъектов торговой деятельности

The article describes the innovations in trade, electronic communications trade companies . The article presents a classification of the types of innovation actors trading activities.

Инновация — это результат инвестирования в разработку получения нового знания, инновационной идеи по обновлению сфер жизни людей Торговая инновация – это целенаправленное осуществление технических, экономических, социальных, правовых и организационных изменений торговой деятельности и поведение потребителей с целью получения прибыли или другой выгоды.

Классификация видов инноваций субъектов торговой деятельности

• в зависимости от вида деятельности предприятия: инновации в торговле и инновации в розничной торговле;



- зависимости от технологии применения: продуктовые инновации и процессные инновации;
- зависимости от источников финансирования: инновации за счет прямых источников и инновации за счет косвенных источников;
- зависимости от типа новизны: инновации для отрасли и инновации для отдельного субъекта торговой деятельности.

Подразделение инноваций в торговле по виду деятельности торгового предприятия: инновации в оптовой торговле и в розничной торговле. Такое деление обусловлено особенностями ведения деятельности как оптовых, так и розничных организаций.

В зависимости от технологии внедрения инновации в торговле подразделяются на продуктовые и процессные.

Продуктовые инновации используют новые полуфабрикаты и ингредиенты для изготовления принципиально новых продуктов и товаров. Процессные предусматривают использование новых методов производства товаров за счет внедрения нового оборудования.

По источникам финансирования инновации подразделяются на финансируемые за счет прямых и косвенных источников. К прямым источникам относятся банковские кредиты, привлеченные средства частных инвесторов, средства от продажи свободных активов, патентов и лицензий, а также собственные средства организаций торговли. Косвенным источником, как правило, является приобретение оборудования по договору лизинга. По типу новизны инновации можно разделить на новые для торговой отрасли и новые для конкретного торгового предприятия.

Инновации, касающиеся торговой отрасли в целом, связаны с появлением новых форм и видов торговли.

Среди часто встречающихся можно отметить следующие формы торговли: сетевая торговля, электронная торговля, дистанционная торговля, торговля в виде прямых продаж.

Инновации. 3 основные группы.

- инновации в товарах и услугах (разработка новых видов товаров и услуг);
- инновации в процессах (разработка новых способов производства и реализации товаров и услуг);
- инновации в бизнесе (разработка новых способов ведения деятельности).

Электронные коммуникации торговых компаний. Развитие интернет-сайта.

Информационное продвижение магазинов и товаров в интернет: размещение информации на профессиональных ресурсах и неформальное общение, влияние на лидеров мнений, PR (работа на форумах, в блогах). Организация отдела Интернет-торговли. Совершенствование информационной среды в торговом зале. Подразделение инноваций в торговле по виду деятельности торгового предприятия: инновации в оптовой торговле и в розничной торговле. Такое деление обусловлено особенностями ведения деятельности как оптовых, так и розничных организаций.

В зависимости от технологии внедрения инновации в торговле подразделяются на продуктовые и процессные

По источникам финансирования инновации подразделяются на финансируемые за счет прямых и косвенных источников.

По типу новизны инновации можно разделить на новые для торговой отрасли и новые для конкретного торгового предприятия. Рассматривая инновации в торговой сфере ученые и специалисты-практики преимущественным образом сосредоточены на специфических чертах инноваций в зависимости от вида торговли – розничная и оптовая. Согласно этому исследуются предпосылки и последствия внедрения в практическую деятельность субъектов торговой деятельности ряда нововведений, существенным образом повлияли на вектор развития торгового бизнеса. В розничной торговле – это штриховое кодирование товаров, кредитные карты, новые типы торговых объектов, новые формы и методы осуществления торговли и др.

Инновации в торговле, прежде всего, связывают с распространением товарно-распределительных центров и складов как важного элемента логистической системы. Использование прогрессивных технологий открывает перед субъектами торговой деятельности новые возможности и перспективы для повышения рентабельности, а также формирование имиджа торгового объекта и лояльности покупателей. Наиболее эффективным средством для совершенствования развития инновационной деятельности в торговле на перспективу может стать инновационная активность самих субъектов торгового предпринимательства и украинского законодательства, направленные на стимулирование нововведений.

#### Список литературы:

1. Шарф А. А. Инновации в торговле: основные проблемы и пути их решения [Текст] / А. А. Шарф // Проблемы современной экономики: материалы II междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2012. — С. 31-33.

2. <http://ezarabotok.info/innovacionnye-preobrazovaniya-v-sfere-torgovli/> Инновационные преобразования в сфере торговли



## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Бурых С.А., студентка 3 курса специальности  
«Государственное и муниципальное управление» Демиденко О.В., к.т.н., доцент кафедры  
коммерции, маркетинга и рекламы (научный руководитель)  
Омская гуманитарная академия*

В данной статье описаны проблемы препятствующие развитию малого предпринимательства в Российской Федерации. Выявлены и проанализированы недостатки политики государства в отношении малого бизнеса.

This article describes the problems hindering the development of small business in the Russian Federation. Identified and analyzed the shortcomings of state policy with regard to small businesses.

Экономика любой страны не может нормально развиваться без оптимального сочетания крупного, среднего и малого бизнеса. Это доказывает мировая практика. Неотъемлемой частью рыночных отношений является малый бизнес. Переход к рыночным отношениям в России снял многие препятствия в развитии малого предпринимательства. В тоже время многие фирмы разорились из-за недостаточного финансирования или недоработок в системе налогообложения. В настоящее время существует острая необходимость в пересмотре реформ касающихся развития и поддержки малого сектора на уровне государства.

Актуальность данной темы определена в первую очередь объективно значительной ролью малого предпринимательства в современной социально-ориентированной рыночной экономике. Малое предпринимательство – это существенная составляющая цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент присущего ему конкурентного механизма. Этот предпринимательский уклад придает рыночной экономике должную гибкость, мобилизует крупные финансовые и производственные ресурсы населения, несет в себе мощный антимонопольный потенциал, служит серьезным фактором структурной перестройки и обеспечения прорывов по ряду направлений научно-технического прогресса, во многом решает проблему занятости и другие социальные проблемы рыночного хозяйства.

Недооценка малого предпринимательства, игнорирование его экономических и социальных возможностей могут быть квалифицированы как крупный, стратегический просчет, чреватый многочисленными народнохозяйственными негативами, усугублением кризиса российской экономики в целом.

Без поддержки государства и без собственного внутригруппового взаимодействия малый бизнес не всегда способен успешно противостоять в конкурентной борьбе крупному капиталу, отстаивать свои экономические, политические и социальные интересы.

Успешное развитие малого предпринимательства в значительной степени зависит от обеспечения субъектов малого предпринимательства финансовыми ресурсами как краткосрочного, так и долгосрочного характера. В целях упрощения доступа субъектов малого предпринимательства к финансовым ресурсам ведется постоянная работа по совершенствованию механизмов кредитования субъектов малого предпринимательства, развитию негосударственных небанковских организаций финансирования малого предпринимательства, совершенствованию системы лизинга как механизма поддержки субъектов малого предпринимательства, развитию государственных и муниципальных механизмов финансовой поддержки малого предпринимательства. Субъекты малого предпринимательства имеют целый ряд льгот и преимуществ, закреплённых как на федеральном, так и на региональном уровнях. Лицо, которое подпадает под федеральные условия отнесения его к субъектам малого предпринимательства, для получения льгот, финансируемых федеральным бюджетом, достаточно факта государственной регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя. [1.1]

Следует понимать, что результативность государственной поддержки малого предпринимательства состоит в прямой связи с общей величиной административных, экономических и организационных барьеров для развития предпринимательства: положительный эффект от последовательной реализации продуманной и обеспеченной необходимыми финансовыми ресурсами политики поддержки малого предпринимательства может быть нивелирован негативными характеристиками институциональной среды, в которой функционирует малый бизнес. [1.2] С другой стороны, совершенствование правового регулирования и правоприменительной практики и улучшение делового климата способны содействовать развитию малого предпринимательства в значительно большей мере, чем меры государственной поддержки. Неэффективные, препятствующие осуществлению предпринимательской деятельности барьеры, негативно сказывающиеся на деловом климате, недостатки нормативного правового регулирования и правоприменения, помимо общего губительно влияния на развитие сектора малого предпринимательства, обуславливают наличие теневой составляющей в деятельности субъектов малого предпринимательства. По некоторым экспертным оценкам, к теневой экономике в той или иной степени причастны до 90% малых предприятий.

В связи с тем, что государство не желает видеть в секторе малого предпринимательства равноправного субъекта экономических отношений, наиболее активного и подвижного участника процесса рыночных преобразований, который при минимальных собственных ресурсах обеспечивает высокую

оборачиваемость капиталовложений, потенциал малых предприятий остается нереализованным. Мелкий собственник не имеет каких-либо существенных преимуществ в кредитно-финансовой и в налоговой системах, в таможенной защите, испытывает значительные препятствия в развитии бизнеса, действует в необычайно сложных для выживания условиях. Для представителя малого предпринимательства становится невыгодной какая-либо предпринимательская деятельность в сфере производства, и в большей мере он стремится утвердиться в торговле и посредничестве, а ведь именно перелив капитала из сферы обращения в сферу производства так необходим сейчас для российской экономики. [1.3]

В то же время недостаточно внимания уделено изучению влияния малого предпринимательства на структурные преобразования региональной экономики; формированию рациональной структуры индустриальных центров на основе развития малого бизнеса; разработке экономического взаимодействия территориальных органов власти и малого бизнеса; методологии комплексной оценки предпринимательских проектов и проведению их экспертизы в отдельных городах и регионах не характерных для промышленно развитых стран условиях.

Субъекты малого бизнеса сталкиваются с определенными трудностями: сохраняется практически удушающее налогообложение, ограничен их доступ к кредитным ресурсам, отсутствует механизм самофинансирования, не проработан механизм информационной поддержки и т.д. Малое предпринимательство только находится на пути к тому, чтобы стать движущей силой отечественной региональной экономики.

Основными причинами сложившейся ситуации являются, на мой взгляд, отсутствие целенаправленной политики государства в отношении малого бизнеса, несовершенство законодательства, регулирующего деятельность субъектов малого предпринимательства. Более того, российское законодательство в рассматриваемой сфере не только не эффективно, и вообще не затрагивает целый ряд проблем существования и деятельности малых предприятий. Для малых предприятий актуальны также проблемы создания здоровой конкурентной среды с более крупными организациями, поскольку в большинстве случаев у малых предприятий нет ни сил, ни средств противостоять недобросовестной конкуренции, приобретающей в последнее время все более жесткие формы. [1.4]

Совершенствование нормативно-правовой базы, направленной на развитие и поддержку малого бизнеса и создание условий для добросовестной конкуренции необходимо для развития этого сектора экономики.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что на пути развития малого предпринимательства в России стоит множество преград как экономического, так и социально-психологического характера. Для их решения необходимы более результативные программы поддержки со стороны государства, в первую очередь изменение налоговой системы в сторону уменьшения налогового бремени для малого бизнеса и более активное вливание финансовых ресурсов. Так же необходимо совершенствование нормативно-правовой базы, направленной на развитие и поддержку малого бизнеса, и создание условий для добросовестной конкуренции.

#### Список литературы:

1. Переверзев М.П., Лунёва А.М. Основы предпринимательства: Учебник [Текст]/ Под общ. ред. проф. М.П. Переверзева. – М.: Инфра-М, 2009. – 176 с.
1. Игнатова Т.В., Келарев В.В., Клейман Ю.А. Государственное регулирование предпринимательства: Учебное пособие [Текст] / Игнатова Т.В., Келарев В.В., Клейман Ю.А. – Ростов н/Д. Изд-во СКАГС, 2010. – 347 с.
1. Комарова О.В. Государственная поддержка малого предпринимательства: теоретический аспект // Журнал экономическая теория. – 2014. – №6 – С. 48-55.
1. Официальный портал общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://new.opora.ru>



#### «СТАРЕНИЕ НАЦИЙ»: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

*Верещагина Т.А., к.э.н, доцент кафедры «Экономической теории и менеджмента»  
Латыпова Р.Ш., студентка 3 курса направления «География - экономика»  
Челябинский Государственный Педагогический Университет*

Мақала Халықтың қартаюу мен экономикасы үшін оның салдарын мәселесімен айналысады. Ескере отырып, осы мәселеге ықпал еткен факторлар, оны шешу ықпал қоғамдық саясат қарастырылады.

В статье рассмотрена проблема старения населения и её последствия для экономики. С учётом факторов, обуславливающих данную проблему, рассмотрены меры государственной политики, способствующие её решению.

The article deals with the problem of population aging and its consequences for the economy. Taking into account the factors contributing to this problem are considered public policies that contribute to its solution.

Одна из актуальных проблем современности, с которой столкнулись страны мира и Россия – это старение нации. Рождаемость падает, продолжительность жизни растет, в результате люди пенсионного возраста существенно начинают преобладать над молодым населением, что и определяет тенденцию постарения населения мира, которая отражается в краткосрочных (2010 г.) и долгосрочных (2030 г.) прогнозах развития демографической ситуации и ее черты – увеличение удельного веса населения в возрасте 60 лет и старше, особенно в возрастной группе 80 лет и старше. С точки зрения демографов, преобладающее большинство среди пожилых будет составлять женщины, при этом будет наблюдаться неуклонное уменьшение населения в возрасте 15 лет.

Демографическое старение рассматривается как изменчивая величина в структуре населения. Структуру населения с позиции экономики можно представить следующим образом (для РФ):

- 1) Не достигшие трудоспособного возраста (до 16 лет)
- 2) Население в трудоспособном возрасте (от 16 и до 55 женщины, и до 60 мужчины)
- 3) Население, вышедшее за пределы трудоспособного возраста (старше 55 -60)

Тенденция развития демографической ситуации в стране представляется в следующих рисунках (1, 2, 3)

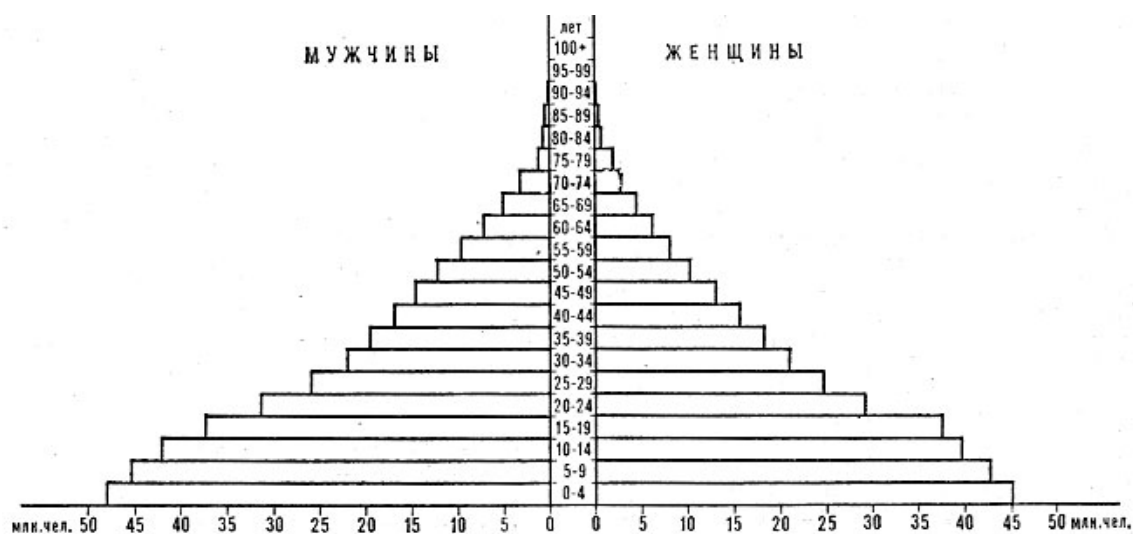


Рисунок – 1 Возрастно-половая структура общества в 1980.г (по данным РОССТАТА)

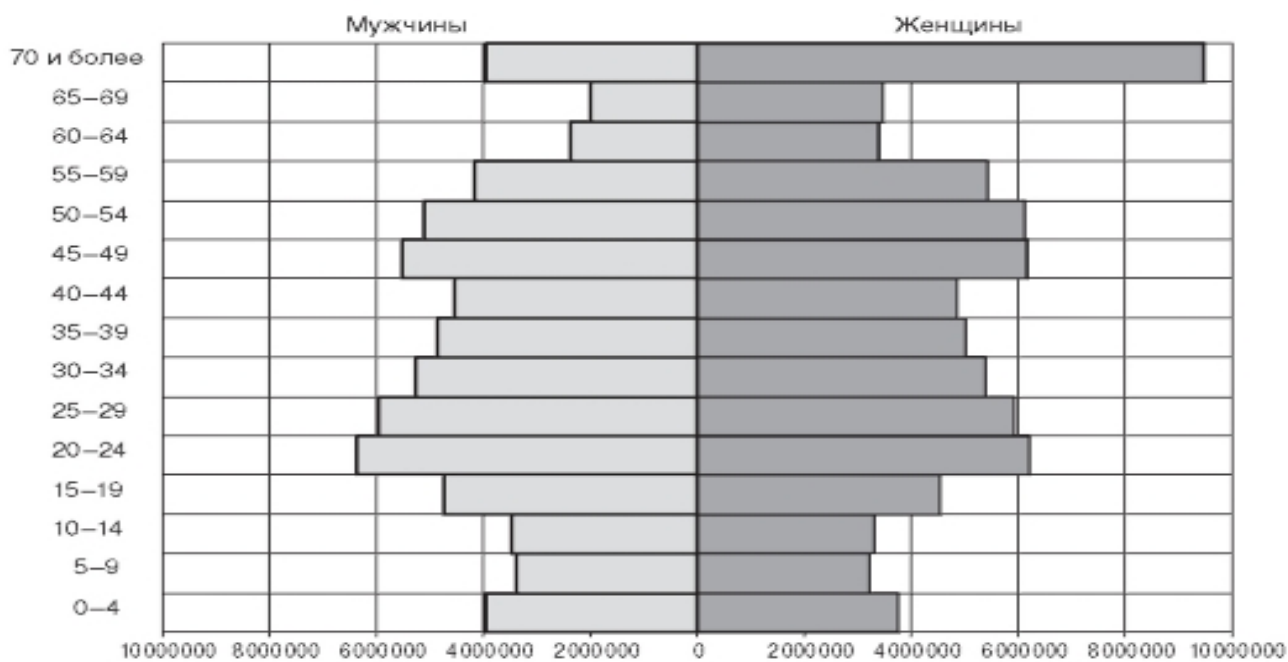
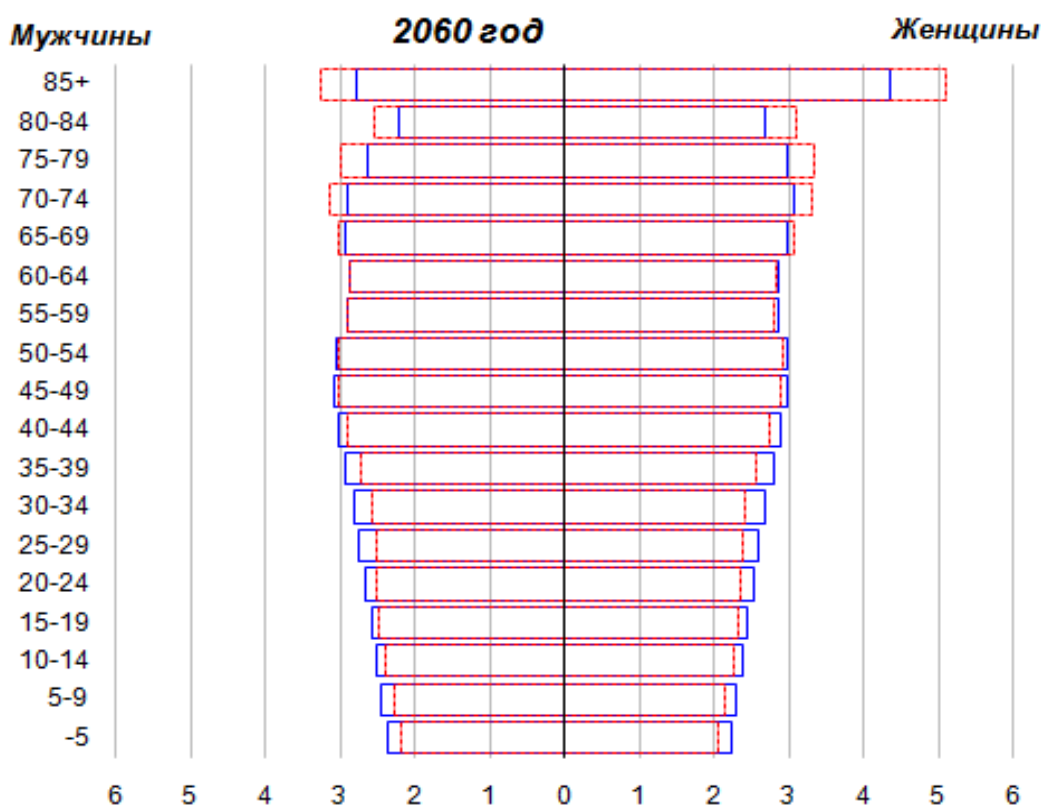


Рисунок – 2 Возрастно-половая структура общества в 2010.г (по данным РОССТАТА) 2050 год



**Рисунок 3 - Прогноз возрастнo-половой структуры общества на 2060.г (по данным РОССТАТА)**

Таким образом, данные рисунков указывают, что начиная с 1980 года по 2010 год и далее до 2050 год пирамиды начинают менять свои очертания: доля пожилых людей растет, и по прогнозам ученых к 2050 году пирамида будет полностью перевернута. Это приведет к демографическому кризису, а вследствие и к экономическим проблемам, связанным с занятостью населения, показателю демографической нагрузки определит изменения потребностей населения в различных товарах и услугах.

- Помимо этого, увеличится доля пенсионеров. На пенсионные фонды ложится бремя расходов на выплату пенсий, так как сокращается удельный вес работоспособного населения, формирующего данные фонды.

- Увеличение доли пожилых людей ставит перед обществом задачу организации ухода за ними, так как удельный вес лиц пожилого возраста растет быстрее, чем доля лиц трудоспособного возраста. Поэтому государственным органам необходимо разрабатывать и совершенствовать социальную политику государства.

- Также это медицинское обслуживание пожилых, потребность в котором по мере старения естественно возрастает. Медицинское обслуживание требует дополнительных средств, расширения сети медицинских, геронтологических учреждений, качественной перестройки системы здравоохранения.

- Занятость пожилого населения, обеспечение работой “молодых пожилых”, желающих работать (к “молодым пожилым” относят, как правило, людей до 70–75 лет). Это сложная проблема, поскольку рабочих мест не хватает и для лиц трудоспособного возраста.

Старение населения будет воздействовать на структуру материального производства и сферы услуг, изменяя ассортимент товаров и услуг в соответствии с запросами пожилых клиентов. В России старение населения имеет последствия также и для развития науки, образования и укрепления обороноспособности страны.

Постарение населения также является и естественным процессом, обусловленным уменьшением рождаемости, снижением смертности, что приводит к увеличению средней продолжительности жизни.

Этот процесс требует от общества усилий и большего внимания, связанных с содержанием все большей численности непроизводительного населения, что и обуславливает необходимость решать эти проблемы.

Решение данных проблем предполагает:

- Необходимость усиления роста общественной производительности труда, потому что на каждого работающего человека повышается нагрузка в связи с увеличением неработающего населения.
- Создание условий для всемирного участия лиц пожилого возраста в общественной жизни страны.
- Самая главная – повышение рождаемости в стране.
- Улучшение медицинского обслуживания.

Поскольку старение населения протекает эволюционно, его последствия проявляются постепенно и предсказуемо. А значит, они могут и должны своевременно учитываться и решаться по мере их поступления.

### Список литературы:

1. Галин Р.А., Галина Л.Л., Акмадиева Т.Р. Старение населения: социально-экономические последствия - <http://www.gosbook.ru/node/40433>
2. Условия жизни и пожилой человек / Е.И. Стеженская, В.В. Крыжановская и др.; под ред. Д.Ф. Чеботарева. - М.: Медицина, 1977 <http://catalog.orenlib.ru>
3. Роик, В. Старение населения - фактор, который нельзя игнорировать/ В. Роик // Человек и труд. - 2009. - №7. - с. 25 – 32
4. Демографическая яма. Чем грозит старение нации/ <http://www.svoboda.org/content/article/127877.html>
5. Макроэкономический эффект глобального старения населения. Новая эра экономической неустойчивости? - Роберта С.И - <http://stra.teg.ru/lenta/strategy/149>  
Демоскоп. – [www.demoscope.ru](http://www.demoscope.ru)



### ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ЭНЕРГЕТИКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТЕРРИТОРИИ

*Верещагина Т.А., к.э.н., доцент кафедры «Экономики и предпринимательства»  
Трушкина К.А., студентка 3 курса направления «География - экономика»  
Челябинский Государственный Педагогический Университет*

Мақала энергетика және бәсекеге қабілеттілік факторлары аумағында қарым-қатынасы функцияларды көрсетеді. Статистикалық көрсеткіштерді талдау негізінде халықтың жан басына шаққандағы электр энергиясын өндіру көлемінің ұлғаюына бәсекеге қабілетті артықшылықтары аумағында арттыру мүмкін емес гипотезаны дәлелдеді.

В статье показана взаимосвязь функций энергетике и факторов конкурентоспособности территории. На основе анализа статистических показателей доказана гипотеза о невозможности роста показателей конкурентных преимуществ территории без роста объема производства электроэнергии на душу населения.

The article shows the correlation between energy and competitiveness of territory. The analysis of statistical indicators proved the hypothesis of the impossibility of increase in competitive advantages territory without an increase in the volume of electricity production per capita.

Энергетика, представляющая собой совокупность отраслей топливной промышленности и электроэнергетики, играет решающую роль в развитии экономики. Именно предприятия энергетического сектора производят тепло и электроэнергию, без которых невозможно оптимальное функционирование других отраслей народного хозяйства, поэтому во многих научных источниках приводится сравнение топливно-энергетического комплекса с кровеносной системой человека. Энергия необходима для обогрева помещений, обработки сырья и материалов при реализации технологических процессов; обеспечения передвижения; реализации информационных процессов и работы ЭВМ; выпуска необходимых нам товаров; управления и поддержания работоспособности различных машин, механизмов, приборов; приготовления пищи, освещения, поддержания жизнедеятельности человека и т.д.

Применение источников энергии всегда было необходимым условием жизни и хозяйственной деятельности человека. И сегодня её потребление является показателем, во многом предопределяющим уровень жизни людей. Исходя из этого, многие считают энергетику мощной силой, управляющей миром и определяющей развитие отдельных стран и регионов. Следовательно, уровень развития энергетики можно рассматривать как индикатор, определяющий конкурентоспособность территории.

Конкурентоспособность территории следует оценивать через категорию конкурентных преимуществ - факторов конкурентоспособности, к наиболее важным из которых относятся ресурсный потенциал, потенциал качества жизни, финансовый потенциал и экологический потенциал территории. Взаимовлияние этих факторов и энергетики отражено в следующей таблице:

Таблица 1 – Взаимовлияние энергетики и факторов конкурентоспособности

| Функция энергетики                                   | Фактор конкурентоспособности |
|--|------------------------------|
| Разработка месторождений и добыча минерального сырья | Ресурсный потенциал          |
| Обеспечение электроэнергией и обогрев помещений      | Потенциал качества жизни     |
| Экспорт энергетического сырья                        | Финансовый потенциал         |
| Загрязнение окружающей среды                         | Экологический потенциал      |

(составлено автором)

Добывающие отрасли топливной промышленности используют ресурсный потенциал территории, преобразуя его в материальное благо в виде минерального сырья для работы других отраслей промышленности, в том числе электроэнергетики. Предприятия последней обеспечивают электро- и теплоснабжение, что однозначно влияет на качество жизни населения. Наличие топливных ресурсов на территории и рациональное их использование, оптимальная система электрификации позволяют сократить расходы на ресурсы для отраслей специализации, а также экспортировать энергетическое сырьё, что способствует развитию финансового потенциала. Также следует учитывать загрязнение окружающей среды предприятиями топливно-энергетического комплекса, негативно влияющее на экологический потенциал территории. Однако одной из тенденций развития энергетики (к сожалению, не самой значимой для мировых лидеров потребления продукции отрасли на данный момент) является использование экологически более безопасных технологий получения электроэнергии.

Исходя из этого, была выдвинута гипотеза о невозможности роста показателей конкурентных преимуществ территории без одновременного роста объёма производства электроэнергии на душу населения, то есть о влиянии уровня развития энергетики на конкурентоспособность территории. Для проведения исследования в качестве территориальных единиц были выбраны федеральные округа России.

С целью определения влияния энергетики на конкурентоспособность федеральных округов было использовано два способа. Первый заключался в сопоставлении и анализе показателей конкурентоспособности с объемом производства на душу населения в федеральных округах России за 2013 год, для чего была использована следующая рейтинговая таблица.

Таблица 2 - Рейтинг федеральных округов по основным показателям конкурентоспособности территории

|                                     | Среднедушевые денежные доходы (в месяц) | ВРП на душу населения | ОПФ на душу населения | Объем инвестиций в основной капитал на душу населения | Производство электроэнергии на душу населения |
|-------------------------------------|---|-----------------------|-----------------------|---|---|
| Центральный федеральный округ       | 1                                       | 2                     | 3                     | 2   | 6   |
| Северо-Западный федеральный округ   | 4                                       | 4                     | 4                     | 1   | 3   |
| Южный федеральный округ             | 6                                       | 7                     | 7                     | 5   | 7   |
| Северо-Кавказский федеральный округ | 8                                       | 8                     | 8                     | 8   | 8   |
| Поволжский федеральный округ        | 5                                       | 6                     | 5                     | 7   | 5   |
| Уральский федеральный округ         | 2                                       | 1                     | 1                     | 4   | 1   |
| Сибирский федеральный округ         | 7                                       | 5                     | 6                     | 6   | 2   |
| Дальневосточный федеральный округ   | 3                                       | 3                     | 2                     | 3   | 4   |

Итак, данные рейтинговой таблицы 2 подтверждают гипотезу исследования, это безоговорочно доказывает последнее место Северо-Кавказского федерального округа по всем основным показателям конкурентоспособности, а также то, что Уральский федеральный округ лидирует по всем рассматриваемым показателям. Северо-Западный и Дальневосточный занимают промежуточное положение по отношению к остальным федеральным округам как по объёму электроэнергии, так и по другим социально-экономическим показателям на душу населения, определяющим конкурентоспособность, тогда как Поволжский и Южный федеральные округа занимают отстающие места этого рейтинга.

Однако два других федеральных округа опровергают гипотезу: Центральный, наряду с Уральским занимая лидирующее положение по среднедушевым денежным доходам, валовому региональному продукту, основным производственным фондам и объёму инвестиций в основной капитал на душу населения, занимает почти последнее место по объёму производства электроэнергии на душу населения; а Сибирский федеральный округ по этому показателю занимает второе место среди других округов, при том, что по остальным показателям он уступает почти всем федеральным округам. Возможно, это связано с высокой численностью населения и с энергоёмкостью отраслей хозяйства.

Первый способ доказательства гипотезы оказался довольно результативным, но с некоторыми недочётами. Поэтому, для более достоверного подтверждения гипотезы был использован второй способ.

Так как по рейтинговой таблице показатели конкурентоспособности Центрального и Сибирского федеральных округов оказались противоречивыми по отношению к поставленной гипотезе данной работы, целесообразно было рассмотреть их несколько с другой стороны. Поэтому второй подход доказательств гипотезы включает в себя анализ динамики показателей конкурентоспособности за период с 2009 по 2011 год. Эта динамика наглядно отображена в следующих диаграммах.

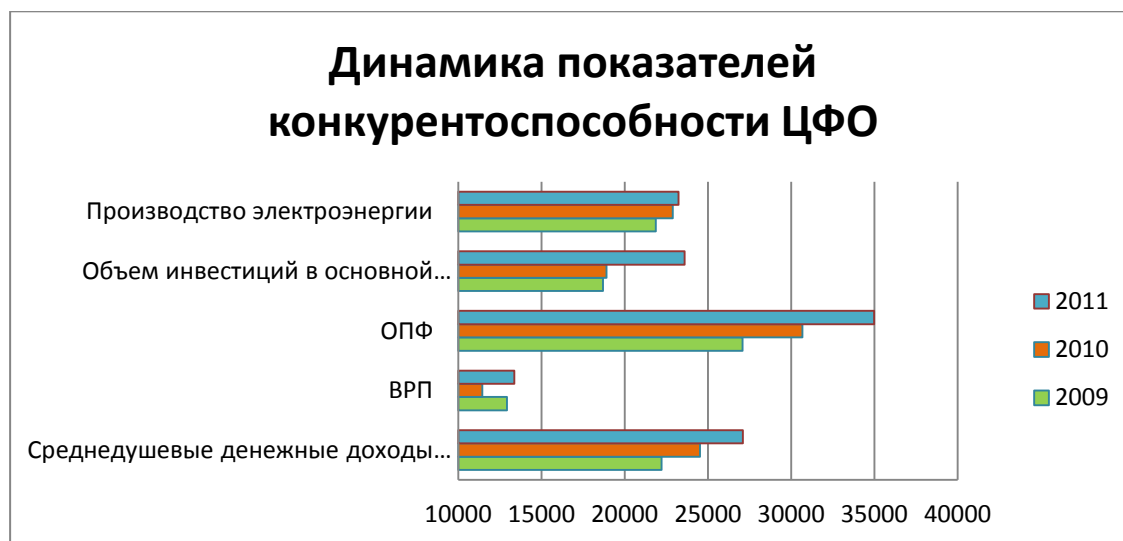


Рисунок 1 - Динамика показателей конкурентоспособности Центрального федерального округа

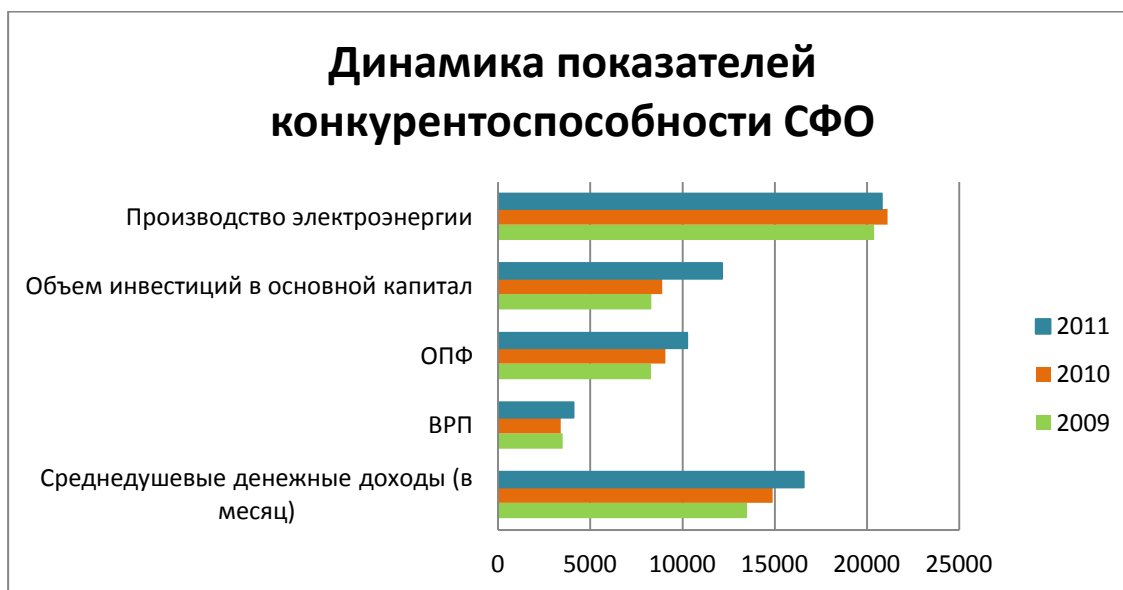


Рисунок 2 - Динамика показателей конкурентоспособности Сибирского федерального округа

Анализ данных по динамике основных показателей развития Сибирского и Центрального федеральных округов за период времени с 2009 по 2011 года позволил выявить закономерное увеличение объема производства электроэнергии с улучшением уровня конкурентоспособности территории, выраженного основными социально-экономическими показателями. Однако показатели Сибирского федерального округа снова не смогли оправдать гипотезу, так как на фоне увеличения значений других социально-экономических показателей, объем производства электроэнергии в 2011 году был меньше, чем в предыдущем году. «Кузбассэнерго» связывает сокращение объемов выработки электроэнергии, прежде всего, с более теплыми погодными условиями относительно прошлогодних значений и заданиями "Системного оператора" по разгрузке генерирующих мощностей. В результате, проведенный двумя способами анализ подтвердил гипотезу о взаимосвязи уровня развития энергетики и конкурентоспособностью территории.

Таким образом, энергетика оказывает существенное влияние на конкурентоспособность территории, причём влияние это может быть как прямым, так и косвенным. Прямое влияние энергетики на конкурентоспособность определяется потребностью в топливе, тепле и электроэнергии, косвенное же



осуществляется посредством воздействия на другие важнейшие факторы конкурентоспособности территории.

#### Список литературы:

1. Экономическая география и регионалистика. Алексейчева Е.Ю., Еделев Д.А., Магомедов М.Д., Дашков. 2011
2. Банк готовых документов//Регионы России. Социально-экономические показатели//Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
3. Круглик В.М., Сычев Н.Г. Основы энергосбережения: учебное пособие для студентов экономических специальностей. Мн.: ИПД, 2010. – 138 с.
4. С. А. Субботин, В. Ф. Цибульский. Энергетика в экономике XXI века//Энергополис - деловой журнал, 2010, №4



### РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В КОСТАНАЙСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Галевская Ю. – студентка 2 курса, специальности Учет и аудит  
Сартанова Н.Т. – к.э.н., доцент, научный руководитель  
Костанайский государственный университет имени Ахмета Байтурсынова*

Мақалада Қостанай облысындағы туризмнің дамуы, оның мәселелері, бағыттары мен перспективалары қарастырылған. Аймақта туризмнің әртүрлі түрлерінің даму мүмкіндігі көрсетілген: сауықтандыру, экологиялық және аграрлық.

В статье рассмотрено развитие туризма в Костанайской области, его проблемы, направления и перспективы. Приведены возможности развития в регионе различных видов туризма: оздоровительного, экологического и аграрного.

The article deals with the development of tourism in Kostanay region, its problems, trends and prospects. The possibility of development are given in the region of different types of tourism: health, environmental and agricultural.

Туризм в Костанайской области представлен следующими направлениями: экологический (Наурузмский государственный природный заповедник); культурно-познавательный (памятники истории и культуры); приключенческий (охота и рыбалка); лечебно-оздоровительный (санаторий «Сосновый бор»). Одним из основных показателей развития туризма в области является рост количества туристских фирм. На 01.01.2014г. на территории области туристская деятельность осуществлялась 62 туристскими фирмами, в сравнении с 2010г. их количество возросло в 1,7 раза, а к 2012г. - на 47,6%. (рисунок 1) [1].

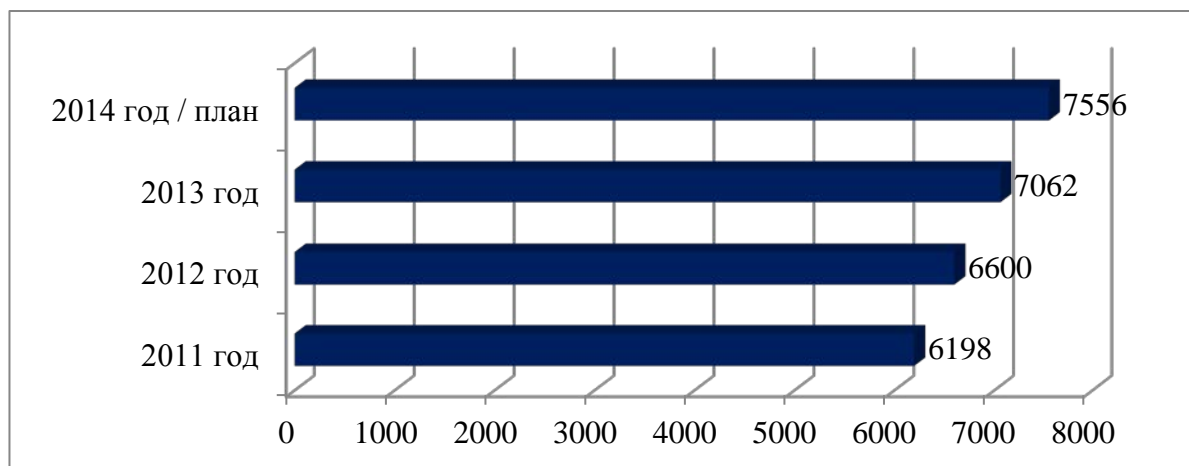


Рисунок 1. Финансирование туристских мероприятий

Совокупный доход, оказываемый местами размещения туристов и туристскими фирмами, также имеет тенденцию активного роста. За 2013г. общий объем оказанных услуг в сфере туризма составил 1480,1 млн тенге и возрос в сравнении с 2012г. в 1,6 раза и в 2,1 раза к 2010г. Определяется данное увеличение ростом финансирования туристских мероприятий на 2011-2014гг. С увеличением финансирования туристской деятельности возрастает объем туристских услуг в регионе: в 2013г. увеличение составило 105% к уровню 2012г., в 2012г. по сравнению с 2011г. - 104% и в 2011г. по сравнению с 2010г. - 109% (таблица 1) [2].

Таблица 1 - Динамика объёмов оказанных туристских услуг

| Показатель                         | 2011 год | 2012 год | 2013 год |
|------------------------------------|----------|----------|----------|
| Объем услуг, млн. тенге            | 950,46.  | 990,0    | 1054,0   |
| Темп роста (к предыдущему году), % | 109      | 104      | 105      |

Из таблицы 2 видно, что возрастает численность как выезжающих туристов за пределы области, так и въезжающих туристов [2].

Таблица 2 - Динамика количества обслуженных посетителей (туристов) по внутреннему и выездному туризму

| Показатель                           | 2011 год | 2012 год | 2013 год |
|--------------------------------------|----------|----------|----------|
| Внутренний                           | 6418     | 6900     | 7250     |
| Выездной                             | 131123   | 146200   | 162140   |
| Темп роста по внутреннему туризму, % | 115      | 107      | 105      |
| Темп роста по выездному туризму, %   | 125,1    | 111,4    | 110,9    |

Темп роста по выездному туризму выше на 5-10% по сравнению с темпом роста по въездному туризму. Наибольший интерес для туристов представляет санаторий «Сосновый бор», расположенный в 45 км от Костаная на территории аракарагайского лесничества, оказывающий услуги для жителей области, республики и стран СНГ. Санаторий осуществляет большой перечень лечебных, диагностических и профилактических услуг, водо- и грязелечение, климатотерапию, а также оказывает разнообразные развлекательные и спортивно-оздоровительные услуги [3].

Наличие на территории области Наурзумского государственного природного заповедника, а также Михайловского, Тоунсорского и Сарыкопинский государственных природных заказников свидетельствует о развитии экологического туризма. Так, на базе Наурзумского заповедника разработано 6 экскурсионных маршрутов, с 2012г. работает Визит-центр, в котором размещены музейные экспозиции, конференц-зал и небольшое кафе. Для размещения туристов имеется три гостевых дома.

По данным статистики области, в 2013г. в Костанайской области функционировало 80 мест размещения туристов, из них гостиниц с рестораном - 18, гостиниц без ресторана - 56, туристских баз - 2, небольших домиков и квартир - 3, других мест размещения - 1. В сравнении с 2012г. их количество увеличилось на 14,3% (таблица 3) [2].

Таблица 3 - Анализ состояния объектов инфраструктуры туризма региона

| Объекты инфраструктуры туризма                 | Количество | Оценка общего состояния (хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно) | Мощность (койко-мест) |
|--|------------|--|-----------------------|
| Размещения                                     |            |  |                       |
| Гостиницы (по категориям)                      | 59         | хорошо   | 1950                  |
| кемпинги                                       | 6          | хорошо   | 74                    |
| санатории                                      | 6          | хорошо   | 1843                  |
| гостевые дома                                  | 3          | хорошо   | 17                    |
| дома отдыха                                    | 1          | удовлетворительно  | 5                     |
| детско-оздоровительные лагеря                  | 18         | хорошо   | 3645                  |
| зоны и базы отдыха                             | 18         | хорошо   | 797                   |
| Физкультурно-оздоровительный комплекс комплекс | 39         | удовлетворительно  |                       |
| Конно-спортивные базы                          | 1          | удовлетворительно  | 2                     |

С целью ознакомления с историей и архитектурой области специалистами сферы туризма были сформированы маршруты для туристов. В области имеется возможность подготовки собственных кадров (таблица 4)[3].

Проблемы в развитии туризма Костанайской области созвучны проблемам Республики Казахстан в целом: 1) в секторе въездного туризма проблемы, связанные с оформлением виз и высокий уровень цен в гостиницах и на авиатранспорт; 2) неразвитость анимационной деятельности; 3) несмотря на то, что Министерство туризма РК выделяет средства на участие в международных выставках, большая часть фирм, являясь предприятиями малого бизнеса, не могут позволить участвовать в них, поэтому чаще всего они ограничиваются лишь их посещением; 4) нехватка регулярных и чартерных рейсов местного авиатранспорта в период сезона; 5) уровень сервиса и качества обслуживания недостаточно высок, даже имеющиеся высокклассные гостиницы полностью не соответствуют международным стандартам по уровню цен, сервиса и обслуживания; 6) ограниченность ресурсов для использования инструментов маркетинга, менеджмента; 7) недостаточность квалифицированных специалистов в сфере туризма.

Таблица 4- Подготовка кадров в области туризма

| Учебные заведения, в которых готовятся кадры в области туризма (ВУЗы, СУЗы) | С какого года ведется подготовка кадров | Специальность   |
|---|---|---|
| Костанайский Государственный педагогический институт                        | 1998 г.                                 | 5В010800 - «Физическая культура и спорт» (менеджер активных и спортивных видов туризма) |
| Факультет физической культуры, спорта и туризма                             | 2000 г.                                 | 5В090200 - «Туризм» (менеджер туризма)  |
| НУО Костанайский «Бизнес колледж»   | 2004 г.                                 | Организация и обслуживание гостиничного хозяйства                                       |

Исходя из зарубежного опыта можно предположить, что казахстанский туризм в своем развитии также пройдет две основные стадии [5]: этап самостоятельного становления за счет активности предпринимателей; этап целенаправленного развития вследствие значительных внешних инвестиций в организацию отдыха. Не дожидаясь разработки государственной концепции по развитию туризма, уже сейчас, на примере Костанайской области можно развивать различные виды сельского туризма. Иностранцами туристами востребован экстремальный - охотничий (тургайские степи), гастрономический – национальные блюда (казы, карта), лечебный (кумыс, кобылье молоко). Такую сельскохозяйственную продукцию готовы закупать в больших объемах Израиль, Германия, Япония и еще ряд других европейских и азиатских стран. Для местных городских жителей подойдет отдых с детьми, катанье на лошадях, походы в лес за ягодами и грибами и т.п.



Рисунок 2. Предлагаемая модель агротуризма в Костанайской области

Экономическая выгода для сельских районов от развития агротуризма заключается в возможности использования в туристском бизнесе людей старше трудоспособного возраста, которые в структуре сельского населения составляют 31% [6]. В агротуризме, в первую очередь должны быть заинтересованы мелкие хозяйства, поскольку услуга в структуре затарат имеет более высокую долю добавленной стоимости. Для населения, которое представляет собой трудовые ресурсы, нужно проводить обучающие семинары, мастер классы, наладить выпуск методических пособий, разработать типовые бизнес-планы. Реализацию этих мер в каждом регионе может взять на себя фонд развития предпринимательства «Даму», через

реализацию основных направлений развития туризма, которые определены в нормативно-правовых документах [7].

Необходим ресурсно-информационный центр, включающую в себя базу по предложению агроусадб, гостевых домов для посещения с полным спектром предлагаемых услуг. Представленная на рисунке 2, модель унификации агротуризма в Костанайской области в условиях устойчивости и «зеленой» экономики, отражает степень государственного регулирования данного вида туризма, непосредственное производство агротурпродукта, объекты и субъекты агротуризма, т.е. все то, что в единой интерпретации можно назвать ресурсным обеспечением агротуризма.

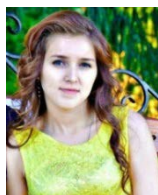
Не дожидаясь разработки государственной концепции по развитию агротуризма, уже сейчас, на примере Костанайской области можно развивать различные виды сельского туризма. Иностранцами востребован экстремальный - охотничий (тургайские степи), гастрономический – национальные блюда (казы, карта), лечебный (кумыс, кобылье молоко). Такую сельскохозяйственную продукцию готовы закупать в больших объемах Израиль, Германия, Япония и еще ряд других европейских и азиатских стран. Для местных городских жителей подойдет отдых с детьми, катанье на лошадях, походы в лес за ягодами и грибами и т.п. По примеру развитых стран, в дальнейшем потребуется создание ассоциации, которая позволит заниматься просветительской деятельностью, сотрудничать с представителями органов власти по привлечению инвестиций в инфраструктуру сельского туризма, представителями СМИ, деловых кругов, фермерами и заинтересованными лицами с целью продвижения туристического бренда, популяризации агротуризма, как основы формирования принципов устойчивого развития сельских территорий.

В современных экономических условиях, когда качество жизни сельского населения остается крайне низким, а значительная часть сельских территорий продолжает деградировать, возрастает значение диверсификации сельской экономики. Возможно туризм не оказывает существенного влияния на национальную экономику, ждать от него значительной налоговой отдачи не стоит, но зато агротуризм - это альтернативная занятость для жителей села. Задача агротуризма - дать импульс развитию отдельных сельских поселений, повышению уровня доходов их жителей, пресечению миграционного потока из села в город за счет создания дополнительных рабочих мест, снижения социальной напряженности на селе путем организации нового специфического сектора местной экономики.

В Казахстане рынок агротуризма находится в стадии развития, спрос казахстанцев малоизучен. У Казахстана пока нет специальной политики продвижения своего агротуристского продукта в. Кроме того, нет достаточного опыта в плане формирования агротуристского продукта из имеющегося туристского потенциала, грамотного проведения маркетинга, выхода на широкий, рынок со своим предложением и обеспечения ему необходимой рекламы, а также гарантий стандартов качества туристских услуг, а значит, и конкурентоспособности сектора агротуризма в целом. Поэтому развитие аграрного туризма в регионе может быть так же эффективным, причем как с социальной, так и с экономической точки зрения. При этом максимального эффекта можно будет добиться в том случае, если агротуризм будет развиваться не спонтанно, а в рамках государственных и региональных программ.

#### Список литературы:

1. Казахстанская туристская ассоциация. - <http://www.kaztour-association.com/>
2. <http://articlekz.com/article/5602>
3. [www.kostanay.gov.kz/rus/](http://www.kostanay.gov.kz/rus/)
4. [www.stat.kz](http://www.stat.kz)
5. Жидкоблинова О.В. Проблемы развития туристской отрасли в Республике Казахстан. // Вестник КазНУ, 2014. - № 1. – С. 34-40
6. [http://www.kazakhstan.orexca.com/rus/mountaineering\\_kazakhstan](http://www.kazakhstan.orexca.com/rus/mountaineering_kazakhstan)
7. <http://kapital.kz/economic/34241/kompanii-rk-ne-bespokoyatsya-o-bezopasnosti-biznes-turistov.html>  
newskaz.ru, 12 июня 2014 № 1101908



#### ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА

*Гараева Д.Ф., к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии»  
Воробьева В.Н., студентка 3 курса направления «Экономика» Казанский кооперативный  
институт (филиал)  
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации», г. Казань*

Практика государственного содействия немонополистическому сектору экономики развитых стран показывает, что правительственный выбор основных направлений этого содействия происходит на основе исследований данного круга проблем. Поэтому важнейшая задача органов власти определить приоритетные направления развития малого бизнеса.

The practice of state support demonopolisation sector of the economy of developed countries shows that the government's choice of the main directions of this support is based on research these issues. Therefore, the most important task of

the authorities to determine priority directions of small business development.

Тема финансирования малого бизнеса неисчерпаема, поэтому ограничимся главным сходством и наиболее серьезными отличиями в жизни малого бизнеса в России и за рубежом. Главное сходство, конечно же, сразу бросается в глаза и в России, и на Западе очень много говорят о необходимости поддержки малого и среднего бизнеса. Собственно, на этом совпадения и заканчиваются.

Главное отличие тоже лежит на поверхности и состоит в роли малого бизнеса для экономики страны. Например, в главной стране Запада, США, сейчас зарегистрированы 25 млн. предприятий в сфере малого бизнеса (90% от числа всех зарегистрированных предприятий), на долю малого бизнеса приходится половина ВВП, 55% инноваций в экономике и три из каждых четырех рабочих мест.

Кстати, господдержкой малого бизнеса в Штатах занимается специальная государственная организация Администрация по делам малого бизнеса (АМБ), созданная Конгрессом США еще в 1953 году. На нее возложена обязанность оказывать мелким предпринимателям финансовую и консультационную помощь, содействовать в получении правительственных заказов и заключении контрактов с крупными предприятиями.

В России для поддержки малого бизнеса существует много различных организаций и фондов, а одной сильной организации, которая могла бы взять на себя все функции этих учреждений нет. На наш взгляд, стоило бы организовать по этому направлению отдельное профильное министерство.

При этом в тех же Штатах, например, федеральное законодательство не выделяет организации малого бизнеса в какую-то особую категорию налогоплательщиков. Поддержка оказывается другими способами, один из наиболее распространенных, среди которых ускоренная амортизация оборудования.

На сегодняшний день из всех развитых стран наиболее значительные льготы в части применения ускоренной амортизации существуют в Великобритании. Английским компаниям разрешено списывать полную стоимость технически передового оборудования в первый же год его функционирования. Во Франции для малых предприятий стопроцентное списание стоимости в первый же год использования допускается в отношении компьютеров; для других видов перспективного оборудования допускается списание до 50% стоимости.

В Германии в первый год может быть списано до 40% стоимости приобретенного оборудования, приборов и другого движимого имущества для целей НИОКР.

Что касается России, то в Госдуму был внесен проект федерального закона № 381988-5 «О внесении изменения в ст. 258 ч. 2 НК РФ», предусматривающий сокращение сроков амортизации таких нематериальных активов, как исключительные права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, программы для ЭВМ, базы данных, а также секреты производства (ноу-хау) - то есть как раз того, что имеет огромное значение для развития научно-технической и инновационной деятельности. Так вот срок амортизации даже таких активов по законопроекту, который считается настоящим прорывом в налогообложении малого бизнеса, может устанавливаться налогоплательщиком самостоятельно, но не менее двух лет.

Не менее существенной прямой льготой для малого бизнеса в развитых странах является снижение ставки по налогу на прибыль. Специфика этой льготы в том, что случаи, когда уменьшение ставки прямо объявляется налоговой льготой, достаточно редки. Обычно более низкие ставки налога на прибыль вводятся в качестве самостоятельного направления налоговой политики как бы «за рамками» налоговых льгот.

Так, в США на федеральном уровне, наряду с высшей ставкой корпорационного налога в 34% при налогооблагаемом доходе свыше \$75 000, для более мелких корпораций используются две более низкие ставки  $\Upsilon$  в 15% при доходе до \$50 000 и 25% при доходе до \$75 000.

Применение более низкой ставки корпорационного налога для малых предприятий широко распространено во многих промышленно развитых государствах, при этом межстрановые различия достаточно велики. Так, если в США наименьшая ставка составляет 15%, а наивысшая 34%, то во Франции такой резкой прогрессивности нет: ставка для малых предприятий 33,3%, для крупных и средних корпораций 36%; в Канаде и Великобритании для малого бизнеса используются ставки 22% и 20% соответственно против стандартных ставок 43% и 30%. В России в настоящее время действует единая ставка по налогу на прибыль для всех видов организаций 24%.

Для малого предпринимательства сокращенные ставки налога на прибыль имеют большое значение, так как увеличивают объем и норму прибыли этих предприятий, способствуя тем самым их развитию. Так, в США норма прибыли малого предпринимательства в течение последних 30 лет превышала норму прибыли крупных корпораций иногда в 1,5-2 раза.

Рассматривая ставки налога на прибыль, также необходимо подчеркнуть, что в западных странах государственную политику стимулирования малого предпринимательства проводят, как правило, с учетом приоритетности главных направлений, в частности сферы производства. Понятно, что есть большая разница между малым предприятием в сфере торговли и фирмой из двух-трех человек, взявшейся за реализацию инновации в сфере производства. В результате ставки налога на прибыль предпринимателя, который занимается реальным производством, существенно отличаются от ставок в сфере коммерческого посредничества. Такой механизм стимулирует перелив капитала в производство.

Российская налоговая система одинакова и для инновационной фирмы, и для банального торгового посредника. И пока не будет устранен этот парадокс, переход капитала малого бизнеса из производства в сферу торговли не прекратится.

Кроме того, порядок налогообложения и бухгалтерской отчетности субъектов малого бизнеса во многом зависит от выбираемой ими для осуществления коммерческой деятельности организационно-правовой формы. В США, к примеру, при использовании субъектом малого бизнеса организационно-правовой формы «единоличного предприятия» отсутствует необходимость в подаче отдельной налоговой декларации в отношении предприятия, поскольку сведения о его доходах сообщаются в декларации владельца этого предприятия и рассматриваются как его личные доходы.

При функционировании субъекта малого бизнеса в форме корпорации, фирма облагается налогами как самостоятельное юридическое лицо. Корпорация заполняет собственную налоговую декларацию и уплачивает налог независимо от статуса ее акционеров как налогоплательщиков. Если корпорация распределяет часть оставшегося после удержания налогов дохода среди своих акционеров в виде дивидендов, то каждый акционер лично выплачивает отдельный налог на полученный дивиденд.

Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности, учрежденных в форме компании с ограниченной ответственностью или полного товарищества, осуществляется схожим образом. Хотя они и должны подавать налоговые декларации в информационных целях, с них не удерживаются налоги как с самостоятельных хозяйственных субъектов.

Важно и то, что в США на федеральном уровне предоставление налоговых стимулов для субъектов малого бизнеса обеспечивается за счет структуры общей системы налогообложения прибыли предприятий, характеризующейся применением механизма «прогрессивной шкалы». В соответствии с ней величина налогов зависит от дохода, определяемого как сумма выручки за вычетом издержек производства и обращения.

Наконец, малому бизнесу в Штатах предоставляются прямые и гарантированные займы. Прямые ссуды мелкие фирмы получают на определенный срок, но под более низкие процентные ставки, чем при получении кредита на частном рынке капитала. Развитие инновационного малого бизнеса федеральные власти стимулируют как путем выделения грантов, так и посредством заключения контрактов на разработку новой продукции и технологий.

Совершенно отдельная тема - поддержка малого бизнеса в Японии, где этот сектор экономики по-настоящему любят и, можно сказать, лелеют.

Малое и среднее предпринимательство в Японии находит помощь не только со стороны правительства и нескольких созданных им специализированных организаций, но и со стороны администрации префектур, местных управлений внешней торговли и промышленности, торгово-промышленных палат.

Существующая в Японии система финансирования малого бизнеса гарантирует предоставление субсидий и кредитов органами местной государственной власти, при необходимости - с привлечением частных кредитных учреждений. Финансовая поддержка технического перевооружения производства осуществляется за счет выделения ссуды из местного бюджета и реализации оборудования в рассрочку или предоставления его в наем арендодателями префектур.

Широкое распространение получило выделение субсидий, покрывающих до 50% затрат, на создание центров повышения технического уровня малых и средних фирм, консультирование, повышение квалификации технических работников и т.п. Государство берет на себя расходы по диагностированию состояния малых предприятий.

И, наконец, специфический элемент японской системы финансирования малого бизнеса - компенсация затрат, связанных с подготовкой кадров, и 2/3 расходов на повышение квалификации работников.

Подытоживая все сказанное, приходишь к удивительному выводу - а формально в России все необходимое для поддержки малого бизнеса есть. Кредитные линии у крупных банков и специализированные кредитные учреждения, программы поддержки на федеральном и региональном уровнях, предусматривающие конкретное финансирование. О славословии лучше вообще не вспоминать. И в то же время чего-то существенного не хватает.

«Прокол» со страховыми взносами, под прикрытием которых налоговую нагрузку на малый бизнес просто взяли и резко увеличили, хорошо демонстрирует истинное отношение государства к этой сфере. Если малый бизнес действительно воспринимается так, как декларируется, то замена ЕСН взносами выглядит совершенно нелогично. Если же малый бизнес всего лишь «сорная трава», распинаться в любви к которой всего лишь «принято», чтобы не выглядеть хуже, чем развитые страны - тогда другое дело.

#### Список литературы:

1. Государственная поддержка малого бизнеса в США [Электронный ресурс] / Юсупова Н. - Интернет-портал "Издательская группа Дело и Сервис", - режим доступа: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=22695>, свободный.
2. Ильин С. С., Василева Т. И. Экономика: Справочник студента. М.: АСТ. 2011.



### **ЗНАЧЕНИЕ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*Гараева Д.Ф., к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии»  
Галавутдинова А.Р., студентка 3 курса направления «Экономика»  
Казанский кооперативный институт (филиал)  
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации», г. Казань*

В данной статье рассмотрен венчурный бизнес в современной экономике. Проблемы развития венчурного бизнеса и пути их преодоления. А также приведены страны лидеры по размерам венчурного капитала.

This article describes the venture business in the modern economy. Problems of development of venture business and ways to overcome them. And given the country's leaders by the size of venture capital.

В современных условиях интенсивного научно-технического развития во всем мире пристальное внимание уделяется разработке и освоению нововведений, без которых дальнейший прогресс в обществе был бы невозможен. В связи с этим, особую значимость приобретает венчурный бизнес. Венчурное предпринимательство сегодня - это новая форма малого предпринимательства, роль которого на современном этапе, в эпоху новейших технологий существенно возросла. В связи с этим, России для того, что бы активизировать развитие экономики, необходимо развивать этот вид бизнеса. Именно поэтому данная тема является актуальной.

Венчурный бизнес - это сфера предпринимательской деятельности, связанная с реализацией рискованных проектов, рискованных инвестиций, главным образом, в области научно-технических новинок. Отраслевая принадлежность предлагаемых авторами проектов технических новинок роли не играет. Этот вид бизнеса связан с большим риском, поэтому его часто называют рискованным.

Сущность венчурного бизнеса как высокорискованной и потенциально высокоприбыльной деятельности определяет следующие особенности его функционирования:

- объектом капиталовложений являются рискованные проекты;
- значительная часть вложений вкладывается в уставный капитал инновационных фирм.

Для изменения положения венчурного бизнеса, в первую очередь нужно чтобы государство часть рисков взяла на себя, сделать венчурные фонды более открытыми, уладить вопросы с налоговыми органами усилить правовую защиту фондов, а так же решить проблему с особыми экономическими зонами. Создать четкую правовую базу разграничивающую права инвесторов и инноваторов. Создать условия для выхода на новые рынки и привлечения банковского капитала а также инвестиций страховых компаний и пенсионного фонда.

Одной из основных проблем развития венчурного бизнеса является непонимание потенциальных инвесторов, владельцев предприятий значения этой сферы. Предприниматели мало задумываются о внедрении инноваций в их предприятия ввиду того, что такие инвестиции являются долгосрочными. Желание заработать быстро берет верх над потребностью в развитии оборудования и управления на предприятии.

Еще одной проблемой для развития венчурного финансирования являются административные барьеры. Для того, чтобы сделать свой проект, нужно получить большое количество бумаг, лицензии, разрешения и многое другое. Для новатора, который всецело посвящает себе проекту, это проблема является очень серьезной, потому что требуется много времени, чтобы пройти через всю волокиту и начать проект.

Нельзя не отметить роль государств в становлении венчурного бизнеса. Привлекаются иностранные инвестиции для развития всей инвестиционной среды. Развитие финансовых рынков также может способствовать развитию венчурных проектов.

Выход на IPO является конечным звеном всей цепочки развития венчурного проекта, поэтому, необходимость развития финансовых рынков, возможности участия в них иностранных инвесторов будет тянуть вверх всю отрасль. IPO — первая публичная продажа акций акционерного общества, в том числе в форме продажи депозитарных расписок на акции.

Мировая практика показывает, что доходность венчурного бизнеса зависит от того, в какой период были вложены средства в проект. Самый высокодоходный – это начальный период. Практика мировых венчурных фондов показывает, что проект, старше 30 лет приносит примерно 18% доход, а меньше 30 лет – порядка 30%. Конечно, это всего лишь усредненные цифры. Существуют компании, которые принесли своим инвесторам доход больше 100% и компании, которые принесли только убытки.

Венчурные инвестиции рискованные, но имеют, как правило, высокую доходность.

Статистика США, а именно эта страна лидирует по размерам венчурного капитала, за последние 20 лет показывает, что эти вложения наиболее эффективны. Рассматривая доли стран на рынке венчурного капитала можно отметить, что сегодня США совместно с Канадой в венчурном бизнесе обладают 60%.

На втором месте — Европа с долей 25%, у Азии — 9%, Африки — 2%, а замыкают эту цепочку Латинская Америка и СНГ — по 1%, доля России в общем объеме мировых инвестиций в венчурный бизнес по сравнению с развитыми странами значительно меньше.

Как показывает опыт различных стран (США, Японии, Израиля, Финляндии, Индии и других), венчурный бизнес может кардинально изменить качество инновационной модели экономического развития и его инвестиционного обеспечения, а, следовательно, и качество экономического роста, способствуя преодолению дефицита и дороговизны инвестиционных ресурсов. Такие страны, как Япония, США, Германия даже в трудные периоды истории наращивали ассигнования на НИОКР, учитывая их значение для будущего подъема экономики.

#### Список литературы:

1. Венчурный бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.venture-biz.ru](http://www.venture-biz.ru), свободный.
  2. Деловой центр Республики Татарстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.tatcenter.ru](http://www.tatcenter.ru), свободный.
  3. Кэмпбелл К. Венчурный бизнес: новые подходы. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
- Проблемы современной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru), свободный.

### АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Горелова Н.С., к.э.н., доцент кафедры «Экономика»  
Курманбаева А., студентка 3 курса специальности «Экономика»  
Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова*

Жалпы бағалау негізінде кәсіпорынның өндірістік әлеуетінің өскені анықталды. Жалпы алғанда автономияны жоғалтуға әкелетін қарыз қаражаттарын пайдаланудың жоғары дәрежесі байқалады. Баланстың өтімділігін жеткіліксіз деп сипаттауға болады. Мұнымен қоса жақын келешекте ағымдағы өтімділіктің өсу мүмкіндігі жоқ, бірақ алыс болашақта сақталады

На основе общей оценки выявлено увеличение производственного потенциала предприятия. В целом наблюдается высокая степень использования заемных средств, что ведет к потере автономии. Ликвидность баланса можно охарактеризовать как недостаточную. При этом отсутствует возможность увеличения текущей ликвидности в недалеком будущем, но сохраняется – в отдаленной перспективе

On the basis of general estimation the increase of productive potential of enterprise is educed. On the whole there is a high degree of the use of debt funds, that conduces to the loss of autonomy. Liquidity of balance can be described as insufficient. Possibility of increase of current liquidity is thus absent in the near future, but saved - in a remote prospect.

Любой хозяйствующий субъект в условиях рыночной экономики стремится к превышению полученных доходов над произведенными расходами, так как всякая организация заинтересована в получении положительного результата от своей деятельности (прибыли). Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность функционирования организации в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности и рискованности бизнеса – одной из главных внутренних причин банкротства [1]. Прибыль формируется в процессе хозяйственной деятельности ТОО «Дидар», это находит отражение в бухгалтерском учете и отчетности. Порядок формирования прибыли в анализируемой организации представлен в таблице 1.

На основании данных отчета о прибылях и убытках за 2012– 2014 годы проведен горизонтальный анализ формирования прибыли предприятия.

Можно сделать вывод о том, что в 2014 году возрастает сумма дохода от реализации продукции 28,2 раза по сравнению с 2012 годом. Несмотря на рост себестоимости реализованной продукции, валовой доход увеличивается. Так в 2014 году по сравнению с 2012 годом валовая прибыль увеличилась в 30,2 раза. В 2014 году по сравнению с 2012 годом величина бухгалтерской прибыли (прибыль до налогообложения) возросла на 8845 тыс. тенге.

Особое внимание в процессе анализа и оценки динамики прибыли следует обратить на наиболее значимую и существенную статью ее формирования – прибыль от продаж товаров, как важнейшую составляющую экономической и балансовой прибыли (чистая прибыль) и зачастую превышающую ее [2]. Прибыль от продаж в ТОО «Дидар» формируется под влиянием состава и структуры реализуемой продукции, которые наряду с рыночной ценой определяют размер денежной выручки от продаж (таблица 2-3).



Таблица 1 - Анализ формирования прибыли по данным финансовой отчетности

| Наименование показателей                                | 2012 год  | 2014 год   | Коэффициент изменения показателей |
|---|-----------|------------|-----------------------------------|
| Доход от реализации продукции (работ, услуг), (выручка) | 2 592 909 | 73 210 880 | 28,2                              |
| Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг)    | 1 856 056 | 51 039 981 | 27,5                              |
| Валовая прибыль   | 736 853   | 22 170 899 | 30,2                              |
| Расходы периода, всего                                  | 743458    | 13241885   | 17,7                              |
| Прибыль от продаж                                       | -6605     | 8929014    | -                                 |
| Сальдо прочих доходов и расходов                        | -         | -80000     | -                                 |
| Прибыль до налогообложения                              | 4319      | 8849014    | 2057,9                            |
| Расходы по корпоративному подоходному налогу            | -         | 2035273    | -                                 |
| Чистая прибыль  | -6605     | 6813741    | -                                 |
| в том числе капитализируемая часть (непокрытый убыток)  | -6605     | 1876820    | -                                 |
| потребляемая часть                                      | -         | 4936921    | -                                 |

Таблица 2 - Состав товарооборота, тенге

| Ассортимент товаров    | Годы      |            |
|------------------------|-----------|------------|
|                        | 2012 г.   | 2014 г.    |
| Торговое оборудование  | 1685391   | 49783398   |
| Складское оборудование | 298184    | 8785306    |
| Офисное оборудование   | 609334    | 14642176   |
| Всего                  | 2 592 909 | 73 210 880 |

Рост товарооборота объясняется реализацией стратегии деятельности предприятия, направленной на расширение номенклатуры товаров внутри ассортиментных групп.

Таблица 3 - Структура реализованной продукции, %

| Ассортимент товаров    | Годы    |         |
|------------------------|---------|---------|
|                        | 2012 г. | 2014 г. |
| Торговое оборудование  | 65,0    | 68,0    |
| Складское оборудование | 11,5    | 12,0    |
| Офисное оборудование   | 23,5    | 20,0    |
| Всего                  | 100,0   | 100,0   |

Наибольшая доля в реализации продукции приходится на торговое оборудование – 65,0%-68,0 %, затем идет офисное оборудование – 20,0%-23,5% и 11,5%-12,0% от объема товарооборота составляет складское оборудование в части холодильных установок. Структура продаж практически не претерпела изменений: доля торгового оборудования возросла на 3 процентных пункта, а офисного оборудования, напротив, снизилась на 3,5 процентных пункта. Величина формируемой прибыли определяется не только объемами и структурой продаж ТОО «Дидар», но и величиной производственных ресурсов, динамика которых приведена в таблице 4.

Таблица 4 - Динамика производственных ресурсов в ТОО «Дидар»

| Показатели                                  | 2012 г.    | 2014 г.   |
|---|------------|-----------|
| Среднесписочная численность работников, чел | 12         | 12        |
| Стоимость основных фондов, тенге            | -          | 288218,23 |
| Стоимость оборотных средств, тыс. тенге     | 3507903,31 | 31948884  |

Среднесписочная численность работников на предприятии за 2012 - 2014 гг. не изменилась и составила 12 человек. Стоимость основных фондов за анализируемый период составила 288218,23 тенге, величина оборотных средств имеет тенденцию к росту. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. среднегодовая стоимость оборотных фондов увеличилась на 28441 тыс. тенге или 89,0 %.

Эффективность использования производственных ресурсов в ТОО «Дидар» приведена в таблице 5.

Таблица 5 - Эффективность использования производственных ресурсов

| Показатели   | 2012 г. | 2014 г. |
|--|---------|---------|
| Фондоотдача, тенге                                   | -       | 2,54    |
| Фондоемкость, тенге                                  | -       | 0,39    |
| Оборачиваемость оборотных средств:                   |         |         |
| число оборотов                                       | 0,74    | 2,3     |
| продолжительность, дней                              | 493     | 159     |
| Уровень годовой производительности труда, тыс. тенге | 216,1   | 6100,9  |

За анализируемый период наблюдается тенденция повышения эффективности использования материальных ресурсов ТОО «Дидар», так, были приобретены основные средства и на единицу стоимости основных средств получено 2,54 тенге стоимости товарной продукции, а для получения 1 тенге товарной продукции затрачено 0,39 тенге основных средств, число оборотов оборотных средств возросло с 0,74 до 2,3, а продолжительность оборота сократилась в 3 раза и составила 159 дней. Эффективность использования рабочей силы увеличилась в 28,2 раза.

Эффективность использования ресурсов оказывает влияние на прибыльность деятельности ТОО «Дидар», сведения о которой приведены в таблице 6.

Таблица 6 - Прибыльность деятельности ТОО «Дидар»

| Показатели                          | 2012 г. | 2014 г. |
|-------------------------------------|---------|---------|
| Уровень издержкоемкости, %          | 71,6    | 69,8    |
| Рентабельность продаж, %            | -0,25   | 12,2    |
| Рентабельность основных средств, %  | -       | 31      |
| Рентабельность оборотных средств, % | -0,19   | 27,9    |

Издержки обращения торгового предприятия характеризуются уровнем издержкоемкости торговой деятельности (отношение суммы издержек обращения к сумме товарооборота, выраженное в процентах). Уровень издержкоемкости является важнейшим качественным показателем экономичности хозяйственной деятельности торгового предприятия, отражая долю его текущих затрат в цене реализуемых товаров. По данным ТОО «Дидар» уровень издержек обращения в выручке от продаж в 2014 г. по сравнению с 2012 г. уменьшился 1,8 пункта.

Рентабельность продаж увеличилась на 1,6 пункта, рентабельность оборотных средств возросла на 28,1 пункта. Все это свидетельствует об эффективной деятельности организации. Вместе с тем в организации имеются неиспользуемые резервы повышения прибыльности производства.

Для того что бы определить резервы увеличения прибыли в организации необходимо исчислить влияние факторов на изменение результативного показателя и воспользоваться факторным анализом. Факторный анализ применяется в тех случаях, когда поставлена следующая задача: рассчитать влияние отдельных факторов на изменение результативного показателя [3,4].

Используем методику экспресс-анализа прибыли от продаж, основанную на использовании индексного метода для проведения факторного анализа прибыли. Исходная информация для проведения методики экспресс-анализа представлена в таблице 7.

Таблица 7 - Факторный анализ прибыли от продажи, тыс. тенге

| Показатели   | 2012 г. | 2014 г.             |
|--|---------|---------------------|
| Выручка от продаж                                    | 2 593   | 73 211              |
| Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) | 1 856   | 51 039              |
| Расходы периода, всего                               | 743     | 13242               |
| в том числе  |         |                     |
| коммерческие расходы                                 | 303     | 1631                |
| административные расходы                             | 440     | 11611               |
| Полная себестоимость продаж                          | 2599    | 64281               |
| Прибыль от продаж                                    | -6      | 8930                |
| Индекс цен 2012 г к 2011 г.                          | 1,0     | 1,268               |
| Объем реализации продукции 2013 г. в ценах 2012 г.   | -       | 73 211 /1,268=57737 |

Представленная информация позволяет определить изменение прибыли от продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим; рассчитать влияние на это изменение трех основных факторов:

– изменение объема продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим;

- изменение полной себестоимости продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим;
- изменение цен в отчетном периоде по сравнению с предыдущим.

В 2014 году прибыль от продаж больше аналогичного показателя 2012 года на 8935 тыс. тенге. Это изменение явилось результатом действия следующих факторов.

1. Изменения объема продаж:

$$\text{Индекс объема продаж} = 57737:2593=22,27$$

Рассчитаем влияние увеличения объема продаж на прибыль:

$$-6605 \times (22,27 - 1) = +14 \text{ тыс. тенге}$$

2. Изменения полной себестоимости продаж:

$$64281 - (22,27 \times 2599) = - 6401 \text{ тыс. тенге}$$

3. Изменения цен на реализуемую продукцию:

$$733211 - 57737 = +15474 \text{ тыс. тенге}$$

Таким образом, вследствие роста объема продаж прибыль увеличилась на 14 тыс. тенге, рост цен на продукцию привел к увеличению прибыли на 15474 тыс. тенге, при этом увеличение полной себестоимости продукции сопровождалось снижением прибыли на 6401 тыс. тенге. Таким образом, значимыми резервами роста прибыли от продаж являются ценовые факторы и факторы издержек обращения торгового предприятия.

### Список литературы:

- 1 Найт, Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль [Текст] / Ф. Х. Найт. – М.: Дело, 2003. – 352с.
- 2 Бланк, И. А. Управление формированием капитала [Текст] / И. А. Бланк. – 2-е изд., стер. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2008. – 512 с.
- 3 Тюрина, А.Д. Теория организации.– Конспект лекций. [Текст] - М.: ЭКСМО, 2008. - 160 с.
- 4 Лебеда, Т. Анализ безубыточности и маржинальной прибыли в процессе планирования производства [Текст] // Теория и практика управления.– №4.– 2003. с.15-19.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

*Дамбаулова Г.К., к.э.н., доцент*

*Бекбулатов Ж.С., магистрант специальность «Экономика»*

*Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова*

Осы тұжырымдаманың анықтамасы және оның жіктелуі беріледі авторлар егжей-тегжейлі тиімділігін теориялық негіздері.

Авторами подробно рассмотрены теоретические основы эффективности, даны определения этого понятия и ее классификация.

The authors detail the theoretical basis of efficiency, given the definition of this concept and its classification.

Производительность или эффективность – один из главных показателей делового успеха организации. Количественная величина эффективности определяется отношением величин на «выходе» к величинам на «входе» в систему производства. Из этого следует простой вывод, что для повышения эффективности следует найти способ снижения потребляемых ресурсов, сохранив неизменным или увеличив при этом выход продукции. Кажется все очень просто, но как утверждает практика менеджмента это не так просто, а часто и не достаточно для достижения главной цели – повышения эффективности. Нужен комплексный подход к решению проблемы, нужен длительный процесс управления, обеспечивающий эффективность производства. Эффективность – это результативность процесса, операции, проекта, определяемая как отношение эффекта, результата к затратам, обусловившим его получение [1].

Понятие эффективности является многогранным, особенно учитывая, что слово «эффект» (от лат effectus – исполнение, действие и efficio – действую, исполняю) означает как результат каких-либо действий, так и впечатление, производимое кем-либо на кого-либо [2]. Это впечатление может иметь экономическую, экологическую, организационную, правовую, социальную, этическую и иные окраски и, соответственно, может иметь различные результаты. Поэтому эффективность в целом следует понимать как комплекс экономических, социальных, экологических и других проблем, которые должны решаться системно. В то же время, исходя из системности, можно рассматривать экономическую, организационную, социальную, экологическую и иные виды эффективности [3].

Систематизация знаний о процессе, задачах, способах, критериях и показателях оценки эффективности привела к появлению теории эффективности. В соответствии с теорией эффективности может оценить результативность использования системы управления и выбрать лучшую организацию ее применения в конкретных условиях. Теория эффективности – научное направление, предметом изучения которого являются вопросы количественной оценки качества характеристик и эффективности функционирования сложных систем [4]. Сущность теории эффективности состоит в оценке эффективности

– достижения системой цели и затраченных на это усилий. Теория эффективности учитывает три группы показателей эффективности процесса, характеризующих [5]: – степень достижения цели (целевые эффекты); – затраты ресурсов (ресурсоемкость процесса); – затраты времени (оперативность процесса). Эффективность экономистами понимается исключительно как степень доходности, выгодности, и, соответственно, как относительный показатель, в числителе которого – результаты, а в знаменателе – затраты. Между тем, как уже было отмечено выше, понятие эффективности – многогранное.

Под эффективностью понимается степень фактического или ожидаемого результата требуемому (желаемому) т.е. степень достижения цели [6]. Эффективность процесса – степень приспособленности к достижению цели. Эффективность системы – степень достижения цели. Различие между показателями качества и эффективности состоит в том, что показатели эффективности характеризуют процесс и эффект от функционирования системы, а показатели качества – пригодность системы для реализации ею своего предназначения. Требуемое качество задается правилами (условиями), которым должны удовлетворять показатели существенных свойств, а проверка их выполнения называется оценкой качества системы. Правилom оценки является критерий – показатель существенных свойств системы. Критерий (от греч. «критерион» – средство для решения, мерило оценки). Следовательно, критерий – признак, на основании которого производится оценка объекта. Показатель – характеристика, по которому можно судить о развитии какого-либо объекта или процесса, это – локальная мера, количественно выражающая степень достижения определенной цели [7]. Качество системы есть результат процесса ее функционирования, получения соответствующего эффекта, определенной степени достижения цели. Показатели исходов (результатов процесса функционирования) являются показателями эффективности. Конкретный физический смысл показателей эффективности определяется характером и целями процесса функционирования системы, ее качеством, а также внешними воздействиями.

Современные подходы к оценке эффективности связаны с различными ее классификациями. Различают внутреннюю и внешнюю эффективность, а также статическую и динамическую [8]. Внутренняя эффективность отражает собственную оценку результативности деятельности предприятия, его производительность на основе соотношения ресурсов (затрат) и продукта (результата). Внешняя эффективность отражает структуру общественных потребностей, степень удовлетворения их предприятием, уровень полезности произведенного продукта, долю предприятия на рынке и направления ее изменения, потенциальные возможности предприятия на рынках готовой продукции и ресурсов. Статическая эффективность является основной формой оценки и управления деятельностью предприятия на коротком отрезке времени, когда решаются оперативные и тактические вопросы, исключающие полноценное качественное обновление производственной базы. Динамическая эффективность предполагает достижение более высоких результатов за счет гибкого варьирования ресурсами и изменения технологии в долгосрочном периоде. Динамическая эффективность – основной способ поддержания высокой конкурентоспособности предприятия в течение длительного времени.

Понятие эффективности не ограничивается формулой: отношение результата к использованным ресурсам, это отношение значительно колеблется в зависимости от выбранных периода и методов подсчета. Поэтому сегодня для описания предприятия все чаще используются другие термины – «состоятельность» и «зрелость» [9]. Выделяются различные виды состоятельности: - экономическая (эффективность, конкурентоспособность); - рыночная (ликвидность бизнеса, имущественного комплекса); - производственная (техническая, технологическая, организационная); - инвестиционная (инвестиционный потенциал); - финансовая (платежеспособность, финансовая устойчивость); - коммерческая (скорость оборачиваемости активов); - социальная (социальная стабильность коллектива); - экологическая (уровень охраны окружающей среды). Как видно, эффективность выведена на более высокий уровень системного анализа и более широкий диапазон свойств системы.

Классифицируют эффективность также по составу подсистем (объектов), к которым применяется понятие эффективности, выделяя целевую (функциональную), технологическую (ресурсную) и экономическую эффективность [10]. Под целевой (функциональной) эффективностью понимается степень соответствия функционирования исследуемой системы ее целевому назначению. Поскольку предприятие представляет собой многофункциональный объект и является объектом ожиданий со стороны многих социально-экономических субъектов, понятие целевой эффективности дробится в соответствии с разнообразием этих субъектов и их точек зрения. Под технологической или ресурсной эффективностью понимается степень интенсивности использования ресурсов предприятия с точки зрения соотношения между объемами выпуска различных видов продукции, с одной стороны, и размерами затраченных ресурсов – с другой. Эта характеристика может измеряться в общем случае векторными показателями отдачи различных видов ресурсов или выпуска различных видов продукции в натуральном выражении на единицу затраченного ресурса.

Понятие экономической эффективности некоторой подсистемы опирается на учет платежеспособного спроса, предъявляемого тем или иным рынком в соответствии с полезностью результата деятельности данной системы, и связанные с этим спросом равновесные (рыночные) цены [11]. Эффективность хозяйственной деятельности можно рассматривать как взаимосвязь научно-технического, социально-экологического и экономического эффектов. Следует подчеркнуть, что эти эффекты разнонаправлены и попытка суммировать их для получения обобщающего результата неправомерна, так

как, будучи взаимосвязанными, они характеризуют результат хозяйственной деятельности отдельно или совместно, но только по соответствующим критериям и показателям. Тем не менее, каждый из вышеуказанных эффектов практически всегда может иметь экономическую (стоимостную) оценку (кроме отдельных видов социально–экологического эффекта). Подобные классификации свидетельствуют о чрезвычайной сложности понятия «эффективность», о многокритериальности ее оценки по отношению к предприятию, производству и управлению. Они дают основание считать, что эффективность системы не выражается в виде функции только от эффективности подсистем. Поэтому, с одной стороны, при обосновании показателей эффективности деятельности предприятия следует стремиться к одновременному учету всей совокупности происходящих изменений с помощью обобщающего показателя, без которого невозможен системный процесс управления. С другой стороны, «эффективность предприятия должна оцениваться многокритериальным и многоуровневым образом, включая требования всех его контрагентов и самого предприятия как экономического субъекта, осуществляющего протяженное во времени объединение производственных, рыночных и инновационно–воспроизводственных процессов».

Таким образом, все производимые на предприятии преобразования осуществляются в целях повышения эффективности его функционирования, но эффективности, вбирающей в себя все эффекты и обеспечивающей гармонию всех заинтересованных субъектов. «Если же предприятия в функциональном или институциональном смысле не гармонизированы с социально–экономической или институциональной средой, то проведенные преобразования неизбежно окажутся либо неустойчивыми, либо неэффективными» [12]. Экономическая эффективность – это получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов. Для этого нужно постоянно соотносить выгоды и затраты, или, говоря по–другому, вести себя рационально. Рациональное поведение заключается в том, что производитель и потребитель благ стремятся к наивысшей эффективности и для этого максимизируют выгоды и минимизируют затраты.

#### Список литературы:

- 1 Головнин, М. Ю. Банковские системы в переходных экономиках [Текст] / М. Ю. Головнин // Международная экономика и международные отношения. – 2013. – № 2. – С.15 – 26.
- 2 Балабанов, И. Т. Финансовый менеджмент [Текст] / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 215 с.
- 3 Тихомиров, А. Ю. О системе внутреннего контроля в банках [Текст] / Ю. А. Тихомиров // Деньги и кредит. – 2012. – №3. – С.56 – 59.
- 4 Тулеев, В. Б. Влияние ликвидности на финансовый результат банка [Текст] / В. Б. Тулеев // Финансы, учет, аудит. – 2013. – №8. – С.41 – 49.
- 5 Брук, Н. П. Банковское дело и финансирование инвестиций [Текст] / Н. П. Брук. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 314 с.
- 6 Грюнинг, Х. Ван Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском. [Текст] / Х. Ван Грюнинг. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 250 с.
- 7 Ковалев, В. В. Сборник задач по финансовому анализу [Текст] : учеб пособие / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика. 2008. – 124 с.
- 8 Лоханина, И. М. Основы анализа финансового состояния предприятия [Текст]: учебное пособие / З. К. Золкина, И. М. Лоханина. – Алматы, 2009. – 75 с.
- 9 Морозов, Ю. П., Гаврилов, А.И. Инновационный менеджмент [Текст] / Ю. П. Морозов, А. И. Гаврилов – М. : ПРИОР, 2012 - 278 с.
- 10 Орехов, В. И. Антикризисное управление [Текст]: учеб. пособие / В. И. Орехов, К. В. Балдин, Н. П. Гапоненко. – М. : ИНФРА – М, 2011. – 544 с.
- 11 Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Л. Л. Ермолович [и др.] – М. : Интерпресссервис; Эксперспектива, 2011. – 576 с.
- 12 Колесников, В. И. Банковское дело [Текст] / И. В. Колесников. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 315 с.

#### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КАЗАХСТАНЕ

*Дмитриева В.Р., ст. преподаватель кафедры «Экономика»  
Калабаева А.М., студентка 3 курса специальности «Агрономия»  
Костанайский государственный университет имени А. Байтурсынова*

Бұл мақалада қазіргі заманғы Қазақстанның ауыл шаруашылығы дамуының экономикалық проблемаларды ұсынады. Екі нысандарын ауыл шаруашылығы дамуы: мешеу және жіті

В данной статье представлены экономические проблемы развития сельского хозяйства в современном Казахстане. Развития сельского хозяйства в двух формах: экстенсивной и интенсивной

This article presents the economic problems of agricultural development in modern Kazakhstan. Agricultural development in two forms: zkstensivnoy and intense

Сельское хозяйство является одной из ключевых отраслей экономики Казахстана. Уровень развития аграрного сектора всегда выступал и продолжает выступать определяющим фактором экономической и общественно-политической стабильности казахстанского общества. Являясь одним из приоритетных направлений развития экономики республики, сельское хозяйство располагает огромным потенциалом и большими резервами. Разнообразные климатические условия Казахстана позволяют выращивать почти все культуры умеренного теплого пояса и развивать животноводство. Развитие сельского хозяйства осуществляется в двух формах: экстенсивной и интенсивной. Под экстенсивной понимают, такую форму развития сельского хозяйства, при которой объёмы продукции увеличиваются за счёт расширения площадей обрабатываемой земли, природных кормовых угодий и использования естественного плодородия почв на неизменной технической основе. При интенсивной форме объёмы продукции увеличиваются в результате улучшения использования обрабатываемой земли, повышения её продуктивности на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, совершенствования форм организации производства [1]. Экстенсивный путь имел большое значение для увеличения производства продукции на ранних этапах развития сельского хозяйства. Однако освоение новых земель продолжается и в настоящее время. Вместе с тем исторический опыт развития большинства стран мира показывает, что основным и наиболее перспективным направлением развития сельского хозяйства является интенсификация.

Объективными предпосылками интенсификации сельского хозяйства являются:

- ограниченность земель, пригодных для сельскохозяйственного использования;
- развитие производительных сил, совершенствование орудий и средств обработки земли;
- общественное разделение труда;
- рост городского населения, потребности в сельскохозяйственных продуктах.

Интенсификация не исключает и экстенсивное освоение земель, необходимость в котором возникает в двух ситуациях: когда невозможно покрыть растущий спрос на продукты сельского хозяйства только за счет интенсификации; если расширение посевных площадей позволяет при равной сумме капитальных и текущих затрат получить больше продукции, чем при интенсификации. Преобладание экстенсивного или интенсивного пути развития сельского хозяйства зависит от сложившихся экономических условий - наличия свободных земель, возможности дополнительных вложений, спроса на продукцию, эффективности производства. На практике увеличение продукции часто происходит посредством применения двух форм одновременно. При этом необходимо иметь в виду, что экстенсивная форма развития сельского хозяйства при определенных условиях может быть эффективной, следовательно, экстенсивное развитие не тождественно неэффективности [2]. Интенсификация сельского хозяйства - это основная форма расширенного воспроизводства, осуществляемая путём совершенствования системы ведения отрасли на основе научно-технического прогресса для увеличения выхода продукции с единицы площади, повышения производительности труда и снижения издержек на единицу продукции. При определении интенсификации необходимо исходить из характерной для неё тройственной взаимосвязи: затраты - земля - продукция. Однако продукция может быть получена и при отрицательном влиянии интенсификации на окружающую среду, поэтому одним из необходимых условий данного процесса является экологическое благополучие. Следовательно, под интенсификацией сельского хозяйства следует понимать дополнительные вложения материальных средств, а иногда и живого труда на той же площади, осуществляемые на основе совершенствования техники и технологии производства с целью увеличения объёма продукции при одновременном росте экономического плодородия земли. Данное определение раскрывает материальную основу интенсификации, которую составляют дополнительные вложения качественных средств и квалифицированного труда. В ходе интенсификации затраты материальных ресурсов (овеществленного труда) увеличиваются, а живого труда сокращаются, так что совокупные затраты труда в целом на единицу продукции уменьшаются. Под дополнительными вложениями следует понимать затраты материальных средств и труда на единицу площади, которые превышают уровень затрат в базовый период или в базовом хозяйстве, осуществляются с целью повышения плодородия почв, увеличения выхода продукции с единицы площади. В сущности, понятие «добавочные вложения материальных средств и труда» предполагает изменение форм организации производства, преобразование техники и технологии [3]. В программе «Государственная политика» в области сельского хозяйства, будет реализована в рамках Программы по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес - 2020», в растениеводстве основные усилия будут направлены на увеличение объёмов производства сельскохозяйственной продукции путём перехода на научно-обоснованные влаго-ресурсосберегающие технологии возделывания культур, обеспечение рационального использования земель сельскохозяйственного назначения, вовлечение в сельскохозяйственный оборот новых и ныне неиспользуемых земель.

Для увеличения посевной площади под приоритетными сельскохозяйственными культурами (масличные, кормовые, бахчевые) будет продолжена диверсификация посевных площадей. С целью повышения урожайности будет обеспечена государственная поддержка сельхозпроизводителей в виде субсидирования затрат при приобретении минеральных удобрений, средств защиты растений, семян и саженцев. Для снижения зависимости отрасли от неблагоприятных погодных условий будут восстановлены

площади орошаемых земель и внедрен механизм инвестиционного субсидирования при применении водосберегающих технологий. Созданы и расширены мощности для обработки и хранения зерна, а также его транспортировки для решения проблемы нехватки элеваторов и зерновозов [4].

В отрасли животноводства будет продолжена работа по повышению экспортного потенциала мяса крупного рогатого скота и стимулированию сельхозтоваропроизводителей к развитию мясного животноводства, продолжена работа по развитию племенной базы и повышению генетического потенциала скота и птицы, в том числе за счёт импорта племенных животных для дальнейшей репродукции. Для развития традиционных отраслей животноводства будет принят комплекс мероприятий, стимулирующий развитие отгонного животноводства, в том числе овцеводства. Также будет усилена работа по созданию малых и средних ферм и хозяйств семейного типа. Для создания кормовой базы для животноводства будут возмещена часть инвестиционных вложений сельхозтоваропроизводителей на обводнение пастбищ при строительстве и восстановлении шахтных и трубчатых колодцев и при приобретении и внедрении поливных систем для выращивания кормовых культур, а также построены комбикормовые заводы для обеспечения потребностей животноводческих и птицеводческих предприятий качественными и сбалансированными кормами. Будут внедрены современные технологии в животноводстве, направленные на повышение производительности труда, внедрение системы сохранения воды в засушливых зонах для обеспечения водопоя сельскохозяйственных животных. В сфере переработки сельскохозяйственной продукции усилия будут направлены на техническое и технологическое перевооружение производства, переход на международные стандарты качества, расширение ассортимента продовольственных товаров для создания равных условий для конкуренции со странами-партнерами.

Для расширения рынка отечественной продукции пищевой и перерабатывающей промышленности будут приняты меры по защите внутреннего рынка от скрытого демпинга импортного товара; совершенствованию механизма доступа отечественной продукции на прилавки торговых сетей; развитию торгово-логистической инфраструктуры; продвижению отечественной продукции на внешние рынки. С целью внедрения передовых технологий будет предусмотрен постепенный переход от прямого субсидирования отдельных культур к поддержке через льготное финансирование, а также инвестиционное субсидирование при реализации проектов. С учётом планируемого вступления в ВТО особое внимание будет уделено развитию системы ветеринарной и фитосанитарной безопасности. В рамках сотрудничества с международными организациями будут совершенствована законодательная база, пересмотрена стратегия борьбы с заболеваниями животных, создана развернутая сеть лабораторий с интегрированной информационной системой для контроля, надзора и мониторинга за заболеваниями [5].

#### Список литературы:

1. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес-2020».
2. Абдимолдаева Н. Оценка доступа на рынок сельхозтоваров в аспекте вступления Казахстана в ВТО// Агроинформ. - 2004. - № 1 (19). - С.7-8.
3. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства: учебник для студентов высших учебных заведений. - М.: ЮРКНИГА, 2004. - 384с.
4. Сыздыков Б.Ш. Приоритеты развития аграрной экономики Казахстана. – Алматы: 2003. - 45с.  
Сигарев М.И. Развитие экономики аграрного сектора Казахстана: концепции, механизмы, перспективы. - Алматы: 2001. - 404с.

#### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В КАЗАХСТАНЕ

*Дмитриева В.Р., ст. преподаватель кафедры «Экономика»*

*Сергеев А.С., студент 3 курса специальности «Агрономия»*

*Костанайский государственный университет имени А. Байтурсынова*

Бұл мақалада қазіргі заманғы Қазақстанның ауыл шаруашылығын дамыту экономикалық проблемаларды ұсынады. Ауыл шаруашылығын тұрақты даму ықпал етті

В данной статье представлены экономические проблемы развития агропромышленного комплекса в современном Казахстане. Предоставлены пути обеспечения устойчивого развития агропромышленного комплекса

This article presents the economic problems of development of agriculture in modern Kazakhstan. Contributed towards sustainable development of agriculture

Регулирование аграрного сектора является сложной и многогранной проблемой. Его состояние не удовлетворяет реальным потребностям республики. Многолетний опыт развитых стран и практика Казахстана за последние десятилетия подтверждают, что в условиях рынка без участия государства экономика не сможет успешно развиваться. Для обеспечения устойчивого развития АПК необходим

действенный экономический механизм, основанный на сочетании государственного регулирования и рыночного саморегулирования, проведении сбалансированной ценовой и финансово-кредитной политики. При недостаточности финансовых ресурсов возникает необходимость поиска дополнительных источников финансирования, которые в практической деятельности сельскохозяйственных формирований представлены, главным образом, системой кредитов. Однако в условиях высоких процентных ставок, кредит в качестве источника поддержки их хозяйственной деятельности экономически не выгоден, даже прибыльным предприятиям. В этой связи особую актуальность приобретают проблемы формирования более эффективной системы регулирования агропромышленного производства, что в свою очередь, предполагает дальнейшую систематизацию и конкретизацию используемых и зарождающихся источников регулирования, выявление новых возможностей увеличения поступления средств в аграрный сектор [1]. Принимаемые государством меры пока не представляют эффективную систему регулирования экономических отношений между основными субъектами аграрного рынка: сельскохозяйственными товаропроизводителями, предприятиями, перерабатывающими сельскохозяйственное сырье, обслуживающими и торговыми организациями. Обуславливается необходимость осуществления комплекса социально-экономических мер, формирование механизма их реализации в формирующейся социально-ориентированной рыночной экономике и направленного на развитие и совершенствование экономического механизма регулирования региональных АПК. Экономический механизм государственного регулирования сельского хозяйства проявляется на республиканском и региональном уровнях. Многие его аспекты оказались неразработанными. На региональном уровне не сложилась научно-обоснованная система развития агропромышленного комплекса, включая оценку его эффективности и прогнозирование тенденций развития. В условиях становления рыночной экономики возникла необходимость в исследованиях совершенствования методологии определения приоритетов в функционировании экономического механизма регулирования региональных АПК [1, 2]. На республиканском уровне предусматривается решение таких проблем, как разработка общих принципов аграрной политики и мер, направленных на обеспечение продовольственной безопасности страны; создание в сельском хозяйстве оптимального ресурсного потенциала; обеспечение паритета цен между продукцией сельского хозяйства и других отраслей; регулирование кредитно-финансовых и налоговых систем [3].

Но на современном этапе в агропромышленном комплексе Республики Казахстан существуют общесистемные проблемы, среди которых можно отметить следующие: отсталость агротехнологий, физическая и моральная изношенность основных средств производства; сверхнормативные потери поливной воды, неразвитость товарного рыбоводства, а также неэффективное использование других видов природных ресурсов; мелкотоварность сельскохозяйственного производства; низкий уровень генетического потенциала используемых семян и скота; нехватка качественного сырья для промышленной переработки и низкая доля отечественной продукции глубокой переработки на внутреннем рынке продовольственных товаров; наличие важнейших продуктов питания, по которым не удовлетворяются внутренние потребности страны; низкий уровень привлечения инвестиций в аграрный сектор экономики; недостаточное развитие сельской кооперации.

Помимо общесистемных проблем, отмечается наличие сдерживающих темпы инновационного развития АПК проблем, таких как:

- необеспеченность научных организаций современной научной и материально-технической инфраструктурой. На сегодняшний день основная часть зданий и сооружений (71,1%) находится в эксплуатации свыше 30 лет и 22,1% - свыше 20 лет, подлежит списанию 71,4% всей имеющейся сельхозтехники;
- ограниченность финансовых ресурсов на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (размер выделяемых средств не превышает 0,2% от валовой продукции сельского хозяйства (2009 г.), тогда как в странах с развитым сельским хозяйством этот показатель составляет от 1 до 4 %);
- низкий уровень предпринимательской культуры, основанной на использовании новых технологических решений и инноваций, низкая инновационная активность субъектов АПК;
- низкий уровень конкурентоспособности научных продуктов и технологий на международном научном рынке. Из-за отсутствия финансовых ресурсов слабо осуществляется стажировка молодых специалистов в ведущих зарубежных научных центрах, не проводятся совместные международные научные исследования, не реализуются меры по привлечению ведущих зарубежных ученых;
- отсутствие эффективного механизма закрепления, мотивации и социальной поддержки молодых научных кадров в отечественной аграрной науке, которое привело к ухудшению социального статуса (снижению авторитета ученых в обществе) ученого и разрыву преемственности поколений ученых;
- низкий уровень оплаты труда в сельском хозяйстве;
- нехватка квалифицированных кадров из-за отсутствия эффективных методик прогнозирования потребности в кадрах, недостаточного выделения государственных заказов на подготовку аграрных кадров и низкого уровня трудоустройства выпускников сельскохозяйственных и ветеринарных специальностей (16-30% от количества выпускаемых специалистов высшего образования). Также нехватка кадров отмечается в тех районах, где отсутствуют учебные заведения технического и профессионального образования;



- отсутствие мер социальной поддержки молодых специалистов, стимулирующих их закрепление на селе;
- неразвитость социально-инженерной инфраструктуры села в целом, в том числе организация культурного досуга;

- -слабое взаимодействие предприятий АПК и вузов и колледжей, а также отсутствие осведомленности выпускников вузов и колледжей о наличии вакантных мест в предприятиях [4].

Повышение экономической доступности товаров, работ и услуг для субъектов АПК:

- повышение экономической доступности товаров, работ и услуг в растениеводстве;
- повышение физической доступности услуг по хранению зерна;
- повышение экономической доступности воды для сельхозтоваропроизводителей;
- повышение экономической доступности товаров, работ и услуг в животноводстве и товарном рыбоводстве;
- повышение экономической доступности товаров, работ и услуг для производства продукции глубокой переработки сельскохозяйственного сырья;
- повышение экономической доступности финансовых услуг;
- повышение доступности, товаров, работ и услуг в рамках реализации приоритетных инвестиционных проектов;
- повышение экономической доступности образовательных услуг, результатов аграрной науки и консультационных услуг.

К 2020 году планируется достижение следующих результатов: увеличение объема господдержки сельского хозяйства за счет субсидирования субъектов АПК в 4,5 раза; продление долговых обязательств субъектов АПК за счет рефинансирования и реструктуризации кредитов не менее чем на 8 лет на общую сумму 300 млрд. тенге; увеличение объема негосударственных кредитов, привлеченных в АПК за счет повышения доступности кредитов и лизинга, до 2 трлн. тенге за 2013-2020 годы; снижение коэффициента угрозы распространения карантинных и особо опасных вредных организмов до 0,88; увеличение доли пищевой продукции, подверженной мониторинговым лабораторным исследованиям до 0,4%; увеличение доли государственных услуг, переведенных в электронный формат, до 62% в 2015 году [5].

#### Список литературы:

1. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-02020 годы «Агробизнес» - 2020».
  2. Габдуалиева Р.С. Экономический механизм государственного регулирования сельского хозяйства региона. - Монография. - М.: Изд-во РГАУ-МСХА. - 2011. - 286 с.
  3. Гоголев И. Меры стабилизации сельскохозяйственного производства в регионе//АПК: экономика, управление. - 2009. - №4. - С.67-73.
  4. Есполов Т.И. Эффективность агропродовольственного комплекса Казахстана. - Алматы: НИЦ «Гылым». - 2007. - 448с.
- Экономическая наука - агропромышленному производству//АПК: экономика, управление. - 2010. - №3. - С. 122.

#### ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

*Довгань О.В., магистрант 1 курса специальности 6М050600 Экономика,  
Журавлева В.Ф., доцент кафедры «Экономика»,  
Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова*

Мақалада кәсіпорынның қаржылық жағдайы мәселелері қарастырылады және оның қаржылық тұрақтылығын жоғарылату бойынша шаралар ұсынылады.

В статье рассматриваются вопросы финансового состояния предприятия и предлагаются меры по повышению его финансовой устойчивости.

The article considers the questions of financial condition of enterprise and offers the measures of raising its financial stability.

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров.

Особую актуальность проблема поддержания экономического потенциала и финансовой устойчивости предприятия приобретает в периоды изменений условий хозяйствования, колебаний экономической конъюнктуры.

Устойчивость организации, функционирующей в рыночной экономике, является одним из важнейших факторов оценки ее конкурентоспособности.

Финансовая устойчивость предприятия является одной из ключевых характеристик финансового состояния, отражающей степень безопасности вложения средств в это предприятие.

Управление финансовой устойчивостью является важной задачей менеджмента на протяжении всего существования предприятия с целью обеспечения независимости от внешних контрагентов (внешняя финансовая устойчивость – устойчивость отвечать по своим долгам и обязательствам) и рациональности покрытия активов источниками их финансирования (внутренняя финансовая устойчивость).

Финансовая устойчивость - характеристика, свидетельствующая об устойчивом повышении доходов предприятия над его расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости фирмы [1].

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала [5].

Под воздействием внутренних и внешних факторов финансовое состояние предприятия постоянно изменяется, поэтому ни само предприятие, ни участники рынка не удовлетворяют дискретные отчетные данные о его финансовой устойчивости. Им необходимо знать и качественную характеристику финансового состояния, то есть насколько оно устойчиво во времени, как долго оно может сохраняться под воздействием внутренних и внешних факторов, и какие упреждающие меры необходимо предпринять для сохранения этого нормального состояния или для выхода из предкризисного или кризисного состояния [1].

Для оценки и планирования деятельности предприятия необходимо постоянно поддерживать рациональное соотношение между различными показателями, характеризующими финансовую устойчивость, часто имеющими противоположное влияние.

В таблице 1 приведены данные об изменении показателей финансовой устойчивости ТОО «Геобайт-Инфо» в динамике.

Кроме того эти показатели сравниваются с нормативными значениями, что дает возможность выявить реальное финансовое состояние предприятия.

ТОО «Геобайт-Инфо» предлагает услуги по комплексному изучению инженерно-геологических условий на участках гражданского и промышленного строительства, на трассах строительства линейных сооружений (линии связи, транспортные магистрали, трубопроводы и т.д.).

Практически все показатели финансовой устойчивости характеризуют неблагоприятное финансовое состояние предприятия в анализируемом периоде.

Нормативное значение коэффициента автономии (финансовой независимости) равно 0,5. На протяжении анализируемого периода доля собственных средств в общей сумме всех средств предприятия, авансированных им для осуществления уставной деятельности, значительно ниже минимального порогового значения. Это говорит о том, что предприятие почти утратило свою финансовую независимость и ему необходимо увеличивать собственный капитал, чтобы независимо от заемных средств маневрировать собственными средствами и тем самым снижать риск финансовых затруднений в будущем.

Таблица 1 - Показатели финансовой устойчивости ТОО «Геобайт-Инфо»

| Показатели  | 2012 год | 2013 год | 2014 год | Отклонение, +,-<br>2014г / 2012г |
|---|----------|----------|----------|----------------------------------|
| Коэффициент автономии   | 0,07     | 0,08     | 0,18     | 0,11                             |
| Коэффициент финансовой устойчивости (соотношения заемных и собственных средств) | 14,2     | 11,24    | 4,45     | -9,75                            |
| Коэффициент кредиторской задолженности  | 0,89     | 0,91     | 0,78     | -0,11                            |
| Коэффициент маневренности   | -2,06    | -0,99    | -0,62    | -1,44                            |

Вместе с тем следует отметить, что в 2014 коэффициент автономии по сравнению с 2012 годом увеличился на 0,11 и составил 0,18.

Нормативное значение коэффициент финансовой устойчивости рекомендуется не более 1. Фактически за анализируемый период коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств значительно выше нормативного порогового значения.

За 2012-2014 гг величина этого показателя снизилась и достигла уровня 4,45., что свидетельствует об уменьшении зависимости предприятия от внешних кредиторов и инвесторов, т.е. финансовая устойчивость за этот период возросла.

Коэффициент кредиторской задолженности показывает сколько раз (обычно за год) фирма погасила среднюю величину своей кредиторской задолженности. Он зависит от отраслевой принадлежности и масштабов деятельности предприятия.

Как следует из данных таблицы 1, этот коэффициент был самым высоким в 2013 году, а в 2014 году произошло его снижение как по сравнению с 2012 годом, так и по сравнению с 2013 годом.

Для кредиторов предпочтительнее более высокий коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, в то время как самой организации выгоднее низкий коэффициент, позволяющий иметь остатки неоплаченной кредиторской задолженности в качестве бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности.

Коэффициент маневренности характеризует способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства, в случае необходимости, за счет собственных источников. Коэффициент маневренности зависит от структуры капитала и специфики отрасли, рекомендован в пределах 0,2 -0,5.

В анализируемом периоде коэффициент маневренности в ТОО «Геобайт-Инфо» имел отрицательное значение, хотя наметилась тенденция к его росту. Отрицательный коэффициент маневренности означает низкую финансовую устойчивость в сочетании с тем, что средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формировался за счет заемных средств.

На основании данных анализа показателей финансовой устойчивости можно разработать пути и меры по устранению неблагоприятных ситуаций, вызывающих ухудшение финансового состояния предприятия.

В настоящее время специалисты выделяют несколько способов укрепления финансового состояния предприятия [таблица 2. [1, с. 12].

Таблица 2 - Мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия

| <b>Состав мероприятий</b>                                | <b>Внутренний эффект, получаемый предприятием</b>  |
|--|--|
| 1 Создание резервов из валовой и чистой прибыли          | Повышение в стоимости имущества доли собственного капитала, увеличение величины источников собственных оборотных средств             |
| 2 Усиление работы по взысканию дебиторской задолженности | Повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами |
| 3 Снижение издержек производства                         | Снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности реализации  |
| 4 Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности    | Ритмичность поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платёжеспособности                            |

Фирма должна направить свои усилия на увеличение ликвидности. Для этого необходимо направить усилия на уменьшение краткосрочной задолженности предприятия, в первую очередь, на снижение величины краткосрочных кредитов, а также на уменьшение той части кредиторской задолженности, которая обусловлена наибольшими процентами за товарный кредит.

Кроме того, предприятие должно направить свои усилия на снижение дебиторской задолженности, так как в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к реальным потерям. Поэтому необходимо расширить систему авансовых платежей. Однако здесь необходимо проявить особую осторожность, чтобы не потерять покупателей и не снизить объемы реализации.

При этом предприятию необходимо постоянно контролировать и своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым, в первую очередь, относятся: просроченная задолженность поставщикам и просроченная задолженность покупателей свыше трех месяцев, просроченная задолженность по оплате труда и по платежам в бюджет и внебюджетные фонды.

Одним из основных путей улучшения финансового состояния предприятия является снижение себестоимости продукции, которая производится компанией. Данный параметр может быть улучшен как за счет оптимизации поставок, так и за счет изменения технологических и бизнес-процессов, принятых на предприятии.

Еще одним путем улучшения финансового состояния предприятия является повышение эффективности управления компанией, а также использование различных видов стимулирования персонала. Данный способ улучшения финансового состояния предприятия не требует существенной перестройки

компании. Как правило, оптимизация бизнес-процессов внутри компании, может быть достигнута введением системы, позволяющей автоматизировать постановку задач для персонала, а также применением различных способов материального стимулирования, которые основаны на оценке вклада каждого сотрудника в общий результат коммерческой деятельности предприятия [3].

К одному из путей улучшения финансового состояния предприятия можно отнести выпуск новой продукции или предоставление новых услуг потребителям. Разработка стратегии развития предприятия, а также оценка рынка и выработка предложений по разработке новых видов продукции может проводиться как непосредственно сотрудниками компании, так и специалистами различных консалтинговых предприятий.

Для оздоровления финансового состояния предприятия необходимо осуществлять жесткий финансовый контроль расходования средств компании, а также добиваться возврата денежных средств от тех предприятий, которые имеют существенные долги перед компанией. В ряде случаев потребуются проведение специализированных рекламных компаний, а также более активное продвижение продукции и услуг предприятия на различные рынки [3].

От улучшения показателей финансового состояния предприятия зависят его экономические перспективы, надежные деловые отношения с партнерами [2].

Такой комплекс мероприятий является общим для всех организаций. Для каждой конкретной организации он может быть дополнен в ходе общего анализа финансов предприятия и его деятельности.

Вместе с тем, утверждают ученые-экономисты, в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры не следует отрицать и возможности ослабления устойчивости предприятия.

Гиперустойчивая система не способна саморазвитию. Кроме того, для перехода в качественно новое, более совершенное состояние система должна на некоторое время не только потерять устойчивость, но и приобрести способность необратимости в старую разрушенную структуру.

Важно в развитии предприятия не допускать крайностей, как гиперустойчивости, так и длительной неустойчивости развивающейся системы.

Если стационарность не позволяет обновляться системе, то нестабильность затрудняет закрепление в системе вновь приобретенных характеристик, обеспечивающих жизнеспособность предприятия в динамичных условиях хозяйствования.

В этом и состоит задача эффективного управления хозяйственной системой с целью укрепления ее финансового состояния и повышения финансовой устойчивости.

#### Список литературы:

1. Дружинин А.И., Дунаев О.Н. Управление финансовой устойчивостью. - Екатеринбург: ИПК УГТУ, 1998.
2. Управление предприятием и анализ его деятельности / Под ред. В.Н. Титаева. М.: Финансы и статистика, 1998. 420 с.
3. <http://invest-profit.ru/malyi-biznes/analitika-malogo-biznesa/1856-puti-uluchsheniya-finansovogo-sostoy>
4. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ / Э. Маркарьян, Г. Герасименко, С. Маркарьян. – М.: ИД ФБК–ПРЕСС, 2011. – 157 с.
5. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий) / А. Гаврилова, А. Попов. – М.: Кронус, 2010. – 608 с.

#### ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ КОСТАНАЙСКОЙ ОБЛАСТИ

*Дуюсова К., студентка 2 курса специальности 5В050600 «Экономика»*

*Попова А., магистрант 2 курса специальности 5М050600 «Экономика»*

*Исраилова А.А., старший преподаватель кафедры «Экономика»*

Өсімдік шаруашылығы саласының бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату үшін ауылшаруашылығы өнімдерінің өндірісіне энергияның шығындарын төмендетуді, табиғи ресурстарға бағаны мемлекеттік бақылауды қамтамасыз ететін прогрессивті технологияларды енгізу қажет

Для повышения конкурентоспособности отрасли растениеводства необходимо внедрение прогрессивных технологий, обеспечивающих снижение затрат энергии на производство сельскохозяйственной продукции, а также государственный контроль цен на природные ресурсы

Increase of competitiveness of branch of plant growing requires introduction of the progressive technologies providing decrease in costs of energy of production of agricultural production, and also the state control of the prices of natural resources

В современных условиях хозяйствования одной из главных составляющих эффективности деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств является повышение конкурентоспособности продукции.

Для повышения конкурентоспособности отрасли растениеводства необходимо внедрение прогрессивных технологий, обеспечивающих снижение затрат энергии на производство сельскохозяйственной продукции, а также государственный контроль цен на природные ресурсы.

Конкурентоспособность производимой продукции крестьянских (фермерских) хозяйств Костанайской области можно определить как такое состояние, при котором она будет реализована по цене, обеспечивающей рентабельную работу всех звеньев на пути движения продукта от производства к потребителю, для продуктов питания – от сельского хозяйства до населения. Уровень рентабельности должен быть выше, чем разница между банковским процентом и уровнем инфляции.

Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции является главным показателем уровня эффективного развития крестьянского (фермерского) хозяйства Костанайской области. Увеличение конкурентоспособности производства зерна мелкими товаропроизводителями района должно осуществляться путем льготного финансирования. При этом главными характерными составляющими выступают: качество продукции; себестоимость; цена.

Улучшение качественных характеристик, производимого зерна крестьянскими (фермерскими) хозяйствами района, возможно, достичь путем: соблюдения всех агротехнических сроков; задействования всех агротехнических мероприятий; использование новейшей техники и технологии производства продукции; внесения в почву фосфорных удобрений и использования протравителей (ядохимикатов); использования высокого сорта семян (сортообновление); создания благоприятных условий для нормализации уровня клейковины зерна.

На качество производимого зерна существенное влияние оказывают густота посева, наличие овсяга и так далее. Кроме того, все эти факторы напрямую влияют на урожайность посевных культур.

На наш взгляд, проблема изменения качества производимого зерна крестьянских (фермерских) хозяйств Костанайской области чрезвычайно сложна и требует немедленного решения посредством реализации следующих мер: введение мониторинга конкурентоспособности продукции крестьянских (фермерских) хозяйств; внедрения доступной и общепринятой методики оценки конкурентоспособности продукции растениеводства; усиление государственного контроля над качеством сельскохозяйственной продукции.

Повышение качества производимого в районе зерна по сравнению с зерном, ввозимым из соседних государств, дальнейшее качественное развитие зерноводства являются одними из решающих факторов в становлении крестьянских (фермерских) хозяйств района. Поскольку решение данной задачи является составляющей государственной политики, то законодательно должны быть закреплены и усилены некоторые критерии качества продукции крестьянских (фермерских) хозяйств. Причем эти критерии должны быть ориентированы на удовлетворение ожиданий потребителей, а именно: производимая продукция должна отвечать предъявленным требованиям, если договором с заказчиком не установлены иные требования; качество продукции должно соответствовать качеству, обычно присущему соответствующему продукту при его употреблении человеком, которое бы гарантировало сохранение здоровья и удовлетворение естественных потребностей людей в питании, наслаждении вкусом и так далее; продукция, производимая и реализуемая крестьянским (фермерским) хозяйством, должна иметь сертификаты качества или знак соответствия.

Продукция, на которую установлены государственные стандарты, должна соответствовать этим стандартам.

Члены крестьянского (фермерского) хозяйства несут ответственность за качество производимой продукции. Но крестьяне сами не в состоянии решить задачи, которые помогли бы хозяйству встать на ноги и занять свое место в числе солидных сельскохозяйственных товаропроизводителей района. Следствием чего, должно явиться решение необходимых задач: создание условий для производства и быстрой доставки высококачественной продукции при одновременном повышении уровня эффективности работы в соответствии с требованиями современной системы микроэкономического управления; обеспечение освоения и поставки на новый рынок новых видов продукции.

Повышение качества производимой продукции и системы ее реализации необходимы во всех секторах. Это позволит увеличить объемы реализации продукции, а, следовательно, и доходы предприятия, в частности крестьянских (фермерских) хозяйств.

Качество произведенной и реализованной продукции может обеспечить мелкому хозяйствующему субъекту большие конкурентные преимущества. Причем повышение качества непременно должно ориентироваться на запросы потребителей, поскольку если, по мнению потребителя, он может получить за соответствующую цену более качественное зерно в другом месте, то, очевидно, что деньги потребителя будут направлены непременно в это место. Кроме того, с вступлением Казахстана в ВТО требования к качеству сельскохозяйственной продукции крестьянских (фермерских) хозяйств будет велик.

Соблюдение всех предложенных мер по повышению качества продукции крестьянского (фермерского) хозяйства, повлечет за собой увеличение затрат, что способствует повышению стоимости произведенной продукции.

Снижение себестоимости произведенной продукции должно главным образом, отражать способность минимального привлечения дополнительных финансовых ресурсов в сферу зернопроизводства, а в дальнейшем и реализации продукции крестьянских (фермерских) хозяйств района. Для этого необходима

либо поддержка государства, путем выделения дополнительных субсидий, либо, объединение мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей в кооперативы, что приведет к снижению затрат на выплату процентов за пользование кредитом, даст возможность дешевого способа сбыта произведенной продукции, повысит оснащенность более дешевой техникой и так далее.

Следует предложить комплекс мер по снижению затрат при производстве продукции: в случае если в крестьянском (фермерском) хозяйстве издержки производства зерна высокие, необходимо рекомендовать экстренные меры по снижению расходов, ввести жесткий режим экономии; нужна проверка всех стадий производства и реализации продукции с целью изыскания резервов снижения затрат и другие.

На снижение себестоимости продукции как главного фактора влияет повышение урожайности через интенсификацию.

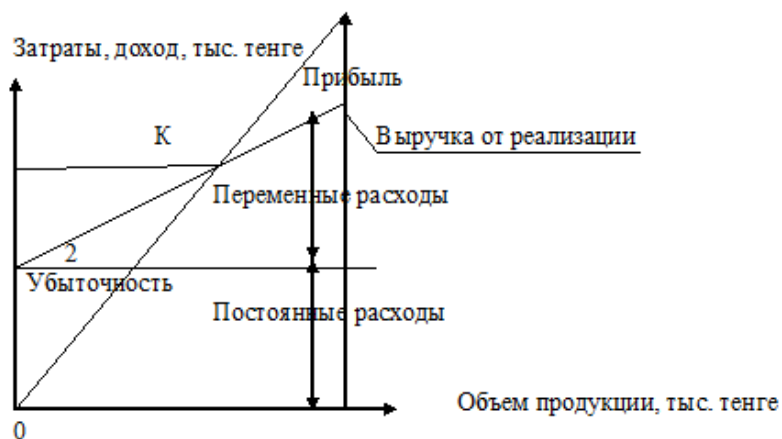
Роль государства в снижении себестоимости продукции крестьянских (фермерских) хозяйств состоит в субсидировании сортообновления, удобрений, ядохимикатов в полной мере.

Другим не менее важным фактором влияния на повышение конкурентоспособности продукции крестьянских (фермерских) хозяйств выступает цена. Каждый крестьянин стремится увеличить доходность продаж, тем более, если это обусловлено лучшим качеством. Крестьянину необходимо знать какой должна быть цена на его продукцию, чтобы покрыть свои затраты и получить прибыль.

Для определения оптимального размера цены на продукцию растениеводства фермеру необходимо установить нижние и верхние границы цены (пороговые цены), при помощи которых производитель покрывает переменные и общие издержки производства. Крестьянин может определить имеет ли смысл заниматься зернопроизводством, при существующей обеспеченности постоянными факторами, необходимо чтобы как минимум были покрыты переменные издержки. Цена, которую получает производитель, должна превышать порог производства. То есть порог производства показывает, какой должна быть цена на продукцию, чтобы ее производство имело экономический смысл, порог рентабельности (прибыли) – получение прибыль.

При определении точки безубыточности крестьянское (фермерское) хозяйство может ориентироваться - какой должна быть цена на произведенную продукцию, чтобы в дальнейшем покрыть все издержки и при возможности получить прибыль.

То есть, в том случае, когда цена находится на уровне точки безубыточности (пороговая цена), крестьянское (фермерское) хозяйство в состоянии покрыть все затраты по производству и реализации продукции, но при этом оставаться неприбыльным, естественно, что при повышении уровня цены у крестьянина появляется возможность получить прибыль, и наоборот (см. рисунок).



Точка *K* на рисунке показывает тот объем производства, при котором величина выручки от реализации продукции равна ее полной себестоимости. Эту точку принято называть точкой критического объема производства. Так как эта точка соответствует тому объему производства, при котором предприятие не получает прибыли и не имеет убытков, то ее можно было бы назвать порогом прибыльности или границей убыточности.

Таким образом, одной из перспектив развития крестьянских (фермерских) хозяйств должно стать повышение конкурентоспособности их продукции путем улучшения качества продукции, снижения себестоимости, регулирования уровня цены, что приведет к улучшению устойчивого состояния крестьянских (фермерских) хозяйств Костанайской области на зерновом рынке.

#### Список литературы:

1. Ахметов Д. Формирование устойчивой продовольственной базы Костанайской области // Учебник. 2008. №5. С. 440.
2. Башкатов Б.И. Статистика сельского хозяйства: учебное пособие. А., 2005. 352 с.



## КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОАО «КАМАЗ» НА ПЕРИОД ДО 2020 ГОДА

*Егорова А.О., к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика предприятия»  
Плеханова А.А., студентка 2 курса направления подготовки  
«Менеджмент/Международный менеджмент»*

*Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина*

В статье рассматриваются основные положения стратегии крупнейшего предприятия машиностроения России - ОАО «КАМАЗ». Проанализированы ключевые аспекты стратегического развития предприятия. Выделены стратегические приоритеты производственного развития, основанные на пяти важнейших показателях эффективности (безопасность, качество, исполнение заказа, затраты, корпоративная культура).

The article provides an outline of the strategy of the largest machine-building enterprises of Russia - OJSC "KAMAZ". Analyzed key aspects of the strategic development of the company. Highlighted the strategic priorities of industrial development based on five key performance indicators (safety, quality, order execution, costs, corporate culture).

Стратегия ОАО «КАМАЗ» - это долгосрочный план развития предприятия, направленный на достижение поставленных стратегических целей. План стратегического развития ОАО «КАМАЗ» разработан с учетом изменений которые произошли в окружающей бизнес-среде предприятия, новых реалий и прогнозов развития мировой и отечественной экономики в условиях высокой неопределенности.

Рассмотрим ключевые положения стратегии ОАО «КАМАЗ»:

1) Миссия, стратегическое видение, стратегические приоритеты, стратегические цели

Миссия ОАО «КАМАЗ»: «КамАЗ, построенный всей страной, - основа транспортной безопасности и достояние России».

«Предвосхищая потребности, мы поставляем автомобильную технику и фирменный сервис, помогая клиентам достигать вдохновляющие цели».

«КамАЗ – социально-ответственный партнер, действующий ради долгосрочных интересов акционеров и благосостояния сотрудников»

Стратегическое видение ОАО «КАМАЗ»:

«КАМАЗ» - национальный отраслевой лидер и крупный международный игрок в партнерстве с Daimler.

«КАМАЗ» - адаптивная, эффективная, глобальная компания:

- Адаптивность - это способность компании изменять параметры бизнеса в зависимости от ситуации на рынке, оперативно и гибко управляя объемами производства, производственными площадями, численностью персонала.

- Эффективность - это обеспечение сбалансированных финансово-экономических показателей по рентабельности, инвестиционной активности и возврату на капитал на уровне не ниже среднеотраслевых.

- Глобальность - это стратегическое партнерство с мировыми лидерами, в том числе по производству компонентов, фокусирование на ключевых рынках, организация крупномасштабных производств за рубежом»

Стратегические приоритеты ОАО «КАМАЗ»:

➤ Ключевой рынок – Россия, доминирование на рынках стран СНГ, присутствие на привлекательных рынках стран Евразии, Африки и Южной Америки.

➤ Позиционирование в среднем ценовом сегменте.

➤ Развитие интеграции с Daimler.

Стратегические цели ОАО «КАМАЗ» представлены в таблице:

Таблица — Стратегические цели ОАО «КамАЗ»

| Стратегические показатели | 2015 год                   | 2020 год                   |
|---------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Объем продаж техники      | 60 тыс. шт.                | 80 тыс. шт.                |
| Доля продаж за рубежом РФ | 18%                        | 25%                        |
| Выручка                   | 170 млрд. руб.             | 350 млрд. руб.             |
| ЕВИТДА, % от выручки      | 11,3%                      | 11,8%                      |
| Инвестиции (в год)        | 29 млрд. руб. <sup>1</sup> | 62 млрд. руб. <sup>2</sup> |

<sup>1</sup>) Суммарный объем инвестиций за 2013-2015 гг.

<sup>2</sup>) Суммарный объем инвестиций за 2013-2020 гг.

2) Позиционирование и развитие продукта

Продукция ОАО «КАМАЗ» позиционируется в среднем ценовом сегменте, обеспечивая присутствие в наиболее емких секторах рынка.

• Существующий продукт с новым качеством: существующий модельный ряд выпускается с использованием современных компонентов. Основные усилия направлены на увеличение надежности и качества автомобиля без существующего повышения цены.

- Практичный High-Tech (с 2014 г.): начинается выпуск автомобилей нового поколения, обладающих принципиально другими техническими характеристиками и потребительскими свойствами.

### 3) Приоритеты производственного развития

Стратегические приоритеты производственного развития ОАО «КАМАЗ» основаны на пяти важнейших показателях эффективности.

Рассмотрим показатели эффективности ОАО «КАМАЗ», а также основные программы и проекты, направленные на достижение данных показателей эффективности.

#### Безопасность (Safety):

- Экологическая программа группы компаний «КАМАЗ» на 2013-2020 годы, включая План мероприятий в области охраны окружающей и социальной среды.

- Комплексные программы пожарной безопасности, промышленной безопасности, охраны труда группы компаний ОАО «КАМАЗ» на 2013-2020 годы.

#### Качество (Quality):

- Концепция развития качества, обеспечивающая ежегодное повышение показателей качества не менее чем на 25%

- Программа интеграции Системы менеджмента качества КАМАЗ и Daimler Truck.

- Развитие системы обучения и мотивации персонала по выявлению и решению проблем качества.

#### Исполнение заказа (Delivery):

- Развитие единой информационной системы автоматизированного управления производством на базе ИС SAP и внедрение интегрированных с ней MES систем управления и оптимизацией производственной деятельности цехового уровня.

#### Затраты (Cost):

- Увеличение производительности труда до уровня не менее 2,5а/м на работника к 2020 году;

- Повышение энергоэффективности производства в два раза к 2020 году;

- Организация инструментального менеджмента «Tool Management»

#### Корпоративная культура (Morale):

- Реализация совместных проектов с Daimler Truck по развитию Производственной системы КАМАЗ на базе интеграции с операционной системой «TOS» Daimler.

- Развитие Lean-культуры (Бережливое производство) на всех уровнях управления.

- Создание и развитие учебного центра PSK – «Фабрика моделирования процессов».

4) Концепция повышения эффективности персонала имеет следующую структуру (рисунок 1):

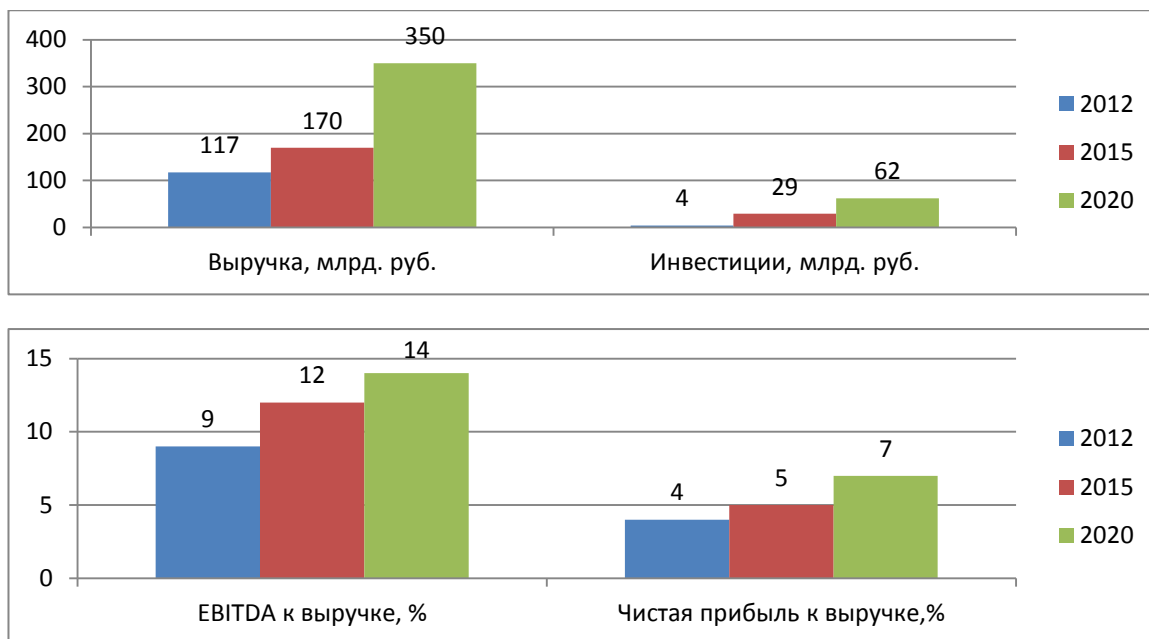
5) Основные финансовые показатели



Рисунок 1 — Структура концепции повышения эффективности персонала

Реализация стратегической программы обеспечивает поступательный рост финансовых показателей компании (рисунок 2). В стратегии отмечается, что в 2013-2015 гг. необходима высокая степень инвестиционной активности для освоения производства нового модельного ряда и реализации программы реинжиниринга.





**Рисунок 2 — Достигнутые в 2012 г. и прогнозируемые на 2015-2020 гг. финансовые результаты реализации стратегии ОАО «КАМАЗ»**

#### 6) Реализация стратегии

Реализация программы стратегического развития обеспечивается системой планирования и контроля выполнения годовых бизнес-планов ОАО «КАМАЗ», скоординированным выполнением корпоративных программ развития, функциональных стратегий и стратегий бизнес единиц, развитием системы КРІ.

Рассмотрев основные положения стратегии развития ОАО «КАМАЗ» необходимо сделать вывод, что успешность реализации стратегии не вызывает сомнения. В плане подробно расписаны все необходимые аспекты стратегического развития, а также приведен перечень программ и проектов, реализуя которые предприятие сможет успешно достичь поставленных стратегических целей.

#### Список литературы:

1. Программа стратегического развития ОАО «КАМАЗ» на период до 2020 года/[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kamaz.ru/about/development/strategy/>.



#### АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ДОКУМЕНТООБОРОТА ОМСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ

*Ёлохова К.М., студентка 3 курса направления подготовки «Государственное и муниципальное управление», НОУ ВПО «Омская гуманитарная академия»  
Научный руководитель: Демиденко О. В., к.т.н., доцент кафедры коммерции, маркетинга и рекламы*

В статье рассмотрены особенности ведения документооборота в Омском региональном отделении Фонда социального страхования РФ. Выявлены проблемы ведения документооборота и представлены основные пути их решения.

The article describes the features of reference documents in the Omsk regional branch of the Social Insurance Fund of the Russian Federation. The problems of reference documents and presents the main solutions.

Актуальность выбранной темы обуславливается недостаточной проработкой проблемы документационного обеспечения управления в организации. Решение проблемы управления документацией в современных условиях позволит целенаправленно формировать информационные ресурсы организаций, обеспечивать их эффективное функционирование, а также открыть доступ потребителям к информационным ресурсам с наименьшими затратами времени, труда и средств.

Социальное страхование - важнейшее достояние цивилизованного общества. Целью государственного социального страхования является стабильность общественного развития страны.[1].

Для финансирования государственного социального страхования на федеральном и локальном уровнях созданы централизованные фонды, которые функционируют как внебюджетные финансовые

системы. К федеральным фондам социального страхования относятся: Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Они образуются за счет страховых взносов работодателей, различных групп занятого населения, определенных в законе и дотаций государства.

Фонд социального страхования (ФСС) был создан на основании указа президента РФ от 7 августа 1992 года № 822 «О Фонде социального страхования РФ». [2]. В соответствии с Положением о ФСС его основными задачами являются: обеспечение гарантированных государством пособий; участие в разработке и реализации государственных программ охраны здоровья работников, мер по совершенствованию социального страхования; осуществление мер для обеспечения финансовой устойчивости Фонда, в том числе создание резерва; разработка предложений о размерах тарифа страховых взносов на государственное социальное страхование; организация разъяснительной работы среди страхователей и населения по вопросам социального страхования.

Омское региональное отделение Фонда социального страхования РФ организует и ведет делопроизводство на основе Инструкции, которая утверждается управляющим отделением Фонда после согласования с руководителем Бюджетного учреждения Омской области «Исторический архив Омской области».

Положения Инструкции определяют порядок работы с документами в аппарате Омского регионального отделения Фонда социального страхования РФ и распространяются на организацию работы с документами независимо от вида носителя, в том числе с электронными документами, включая подготовку, обработку, хранение и использование документов, осуществляемых с помощью информационных технологий.

Основными документами Омского регионального отделения Фонда социального страхования являются:

- Протокол - составляется на основании записей, произведенных во время совещания заседания представленных тезисов докладов и выступлений, справок, проектов решений.
- Служебные письма отделения ФСС готовятся как ответы о выполнении поручений ФСС РФ.
- Справка - документ, содержащий описание подтверждение тех или иных фактов и событий.
- Докладная записка - документ, адресованный руководителю данного и вышестоящего учреждения и информирующего его о сложившейся ситуации, имевшем место явлении или факта выполнения работ, а также содержащий выводы и предложения заявителя.
- Объяснительная записка - документ поясняющий содержание отдельных положений основного документа (плана, отчета, проекта) или объяснительные причины какого-либо события, факта, поступка.
- Акт - документ, составляемый несколькими лицами и подтверждающий установленными ими факты и события.
- Телеграммы, телефонограммы - посылаются только в случаях необходимости срочного сообщения или решения вопроса. [3].

Делопроизводство в аппарате Омского регионального отделения Фонда социального страхования РФ организуется с использованием автоматизированной подсистемы «Делопроизводство» Единой интегрированной информационной системы «Соцстрах», предназначенной для учета, сопровождения документов, доведения электронных копий документов и указаний по их исполнению до исполнителей и справочно-информационной работы.

Организацию, ведение документационного обеспечения, методическое руководство и контроль за соблюдением установленного порядка работы с документами в структурных подразделениях отделения Фонда осуществляет отдел организационно-кадровой работы. Ответственность за организацию делопроизводства, соблюдение установленных Инструкцией правил и порядка работы с документами в структурных подразделениях Омского регионального отделения Фонда социального страхования РФ возлагается на их руководителей.

Особенностью документооборота Омского регионального отделения Фонда социального страхования РФ является то, что отделение фонда работает с подлинниками документов, при этом отделение фонда не является правообладателем данных документов, а всего лишь их пользователем. При работе с подлинниками документов в Омском региональном отделении Фонда социального страхования РФ не разрешается вносить в них исправления, делать какие-либо пометки. Работать с подлинниками документов вне служебных помещений регионального отделения Фонда запрещается.

Другой серьезной проблемой Омского регионального отделения ФСС является электронное взаимодействие с другими органами государственной власти. Все дело в том, что не со всеми территориальными федеральными органами существуют закрытые каналы электронной связи, разработанной на федеральном уровне. Решение данной проблемы видится в следующем: необходимо заключать соглашения на региональном уровне по электронному документообороту, при этом необходимо разработать порядок и формат взаимодействия. Омским региональным отделением Фонда социального страхования уже заключено три таких соглашения и в ближайшее время планируется еще два соглашения.

В целом, оптимизация системы документооборота Омского регионального отделения Фонда социального страхования, позволит сбалансировать данную систему без увеличения нагрузки на работника.

## Список литературы:

1. Барков, А.В. Гражданская модель рынка социальных услуг / А.В. Барков // Юридический мир. – 2013. – № 11. – С. 48-51.
2. Белых В.С. Государственное регулирование страховой деятельности / В.С. Белых // Предпринимательское право России. – 2014. – № 5. – С. 52-53.
3. Федеральный закон РФ от 16 июля 1999 года № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 21. – Ст. 3211.



### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

*Ерсултанова Ж.Ж., магистрантка 1 курса специальности 6М050600 – Экономика  
Кенжебекова Д.С., к.э.н., доцент, зав.кафедрой «Финансов и банковского дела»  
Костанайский государственный университет имени А.Байтурсынова*

Мақалада бәсекелестіктің жағымды және жағымсыз жақтары, функциялары, сонымен қатар қызмет аумағындағы бәсекеге қабілеттілігін анықтаудағы негізгі тәсілдерді анықталған қарыстырылады.

В статье рассматриваются функции, положительные и отрицательные стороны конкурентности, а также определены основные подходы к определению конкурентоспособности в сфере услуг.

This article considers the function, positive and negative aspects of competition, and also the basic approaches to determining competitiveness in the service sector.

Развитие конкуренции, потребительские исследования, требования рынка, возможности для заполнения пробелов в ассортимент продукции, сведения к минимуму и регулировать цены на товары, повышение качества товаров и услуг, создания атмосферы предпринимательства и экономической конкуренции за лидерство в отрасли - Все эти компоненты, определили роль малого и среднего бизнеса экономики.

Конкуренция - это форма экономических отношений между субъектами рыночного хозяйства, в которой выражается соперничество за наиболее выгодные условия производства, продажи и купли товара. Оптимального положения на рынке хозяйствующие субъекты достигают в результате получения ними экономической самостоятельности. То есть, если они получают право владения, пользование и распоряжение выработанной продукцией. Это порождает между экономически самостоятельными и отделенными хозяйственными единицами определенное соперничество, борьбу, которая и получила название конкуренции [1, с.25].

Суть конкуренции проявляется и в том, что она с одной стороны, создает такие условия, за которые покупатель на рынке имеет великое множество возможностей для приобретения товаров, а продавец - для их реализации. С другой стороны, в обмене принимают участие две стороны, любая из которых ставит свой интерес выше интереса партнера.

Непременным условием конкуренции есть независимость субъектов рыночного отношения от определенных «высших» и «внешних» сил. Эта независимость проявляется, во-первых, в возможности самостоятельно принимать решение о производстве или купле товаров или услуг; во-вторых, в свободе выбора рыночных партнеров. В процессе конкуренции хозяйствующие субъекты как бы взаимно контролируют друг друга. Конкуренция также есть важным инструментом регулирования пропорций общественного производства в условиях рынка [2, с.19].

Функции конкуренции: функция регулирования. Для того чтобы устоять в борьбе, предприниматель должен предлагать изделия, которые предпочитает потребитель (суверенитет потребителя). Отсюда и факторы производства под влиянием цены направляются в те отрасли, где в них существует наибольшая потребность.

Функция мотивации. Для предпринимателя конкуренция означает шанс и риск одновременно:

- предприятия, которые предлагают лучшую по качеству продукцию или производят ее с меньшими производственными затратами, получают вознаграждение в виде прибыли (позитивные санкции). Это стимулирует технический прогресс;
- предприятия, которые не реагируют на пожелания клиентов или нарушения правил конкуренции своими соперниками на рынке, получают наказание в виде убытков или вытесняются с рынка (негативные санкции).

Функция распределения. Конкуренция не только включает стимулы к более высокой продуктивности, но и позволяет распределять доход среди предприятий и домашних хозяйств в соответствии с их эффективным вкладом. Это отвечает господствующему в конкурентной борьбе принципу вознаграждения по результатам.

Функция контроля. Конкуренция ограничивает и контролирует экономическую силу каждого предприятия. Например, монополист может назначать цену. В то же время конкуренция предоставляет

покупателю возможность выбора среди нескольких продавцов. Чем совершеннее конкуренция, тем справедливее цена. В каждой рыночной экономике существует опасность того, что участники конкурентной борьбы попытаются уклониться от обязательных норм и риска, связанных со свободной конкуренцией, прибегая, например, к сговору о ценах или имитации товарных знаков [3, с.23]. Поэтому государство должно издавать нормативные документы, которые регламентируют правила конкурентной борьбы и гарантируют:

- качество конкуренции;
- само существование конкуренции;
- цены и качество изделий должны быть в центре внимания конкуренции;
- предлагаемая услуга должна быть соразмерной по цене и другим договорным условиям;
- защищенные правовыми нормами товарные знаки и марки помогают покупателю различать товары по их происхождению и своеобразию, а также судить о некоторых их качествах;
- ограниченная по времени патентная защита (20 лет) и зарегистрированные промышленные образцы, а также образцы промышленной эстетики.

Конкуренция в переводе с латинского языка значит "сталкиваться" и может быть определена, как соперничество между отдельными лицами и хозяйствующими единицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели.

Если эту цель конкретизировать с точки зрения концепции маркетинга, то рыночной конкуренцией называется борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся фирмами на доступных им сегментах рынка.

Рыночный характер экономических отношений означает свободу выбора для покупателя и продавца. Механизм рынка действует через соотношение спроса и предложения, что предполагает необходимую подвижность цен, конкуренцию товаров, и значит товаропроизводителей. Конкуренция – это неотъемлемая часть рыночной среды, необходимое условие развития предпринимательской деятельности [4, с.198].

Конкуренция одновременно имеет и положительные и отрицательные стороны:

- она способствует развитию научно-технического прогресса, постоянно заставляя товаропроизводителя применять лучшие технологии, рационально использовать ресурсы.
- она чутко реагирует на изменение спроса, ведет к удешевлению издержек производства, тормозит рост цен, а в ряде случаев к их снижению;
- в известной мере выравнивает норму прибыли на капитал и уровень заработной платы во всех отраслях национальной экономики.

К числу негативных сторон можно отнести:

- придает бизнесу определенную нестабильность, создает условия для безработицы, инфляции и банкротства;
- ведет к дифференциации доходов и создает условия для их несправедливого распределения;
- ее следствием может быть перепроизводство товаров и не догрузка мощностей в периоды производственных спадов.

Конкуренция предполагает свободу вступления экономических единиц в любую конкретную отрасль и свободу выхода из нее. Эта свобода необходима для того, чтобы экономика могла надлежащим образом адаптироваться к изменениям вкусов потребителей, технологии или предложения ресурсов. Основное экономическое преимущество рыночной системы заключается в ее постоянном стимулировании эффективности производства.

Обеспечение конкурентоспособности малых и средних форм предпринимательской деятельности в сфере услуг можно определить как систему последовательных мероприятий и действий, осуществляемую хозяйствующими субъектами сферы услуг и направленную на развитие и поддержание рыночных отношений и форм предпринимательской деятельности. Чтобы наглядно увидеть основные подходы к определению конкурентоспособности в сфере услуг создан следующий рисунок 1.

С точки зрения организации плановой экономики концентрация производства в монополиях считалась наиболее эффективным способом хозяйствования, а конкуренция - источником хаоса и кризисов перепроизводства. Сегодня мы понимаем, что чем ожесточеннее конкуренция на внутреннем рынке, тем лучше национальные фирмы оказываются подготовленными к борьбе за рынки за рубежом, и тем в более выгодном положении оказываются потребители на внутреннем рынке и по уровню цен, и по качеству продукции. Ведь конкурентоспособная продукция должна иметь такие потребительские свойства, которыми бы она выгодно отличалась от сходной продукции других конкурентов. За последние десятилетия усиление конкуренции отмечено фактически во всем мире. Еще не так давно она отсутствовала во многих странах и отраслях. Рынки были защищены и доминирующие позиции на них были четко определены. И даже там, где существовало соперничество, оно не было столь ожесточенным. Рост конкуренции сдерживался непосредственным вмешательством правительств и картелей.

Когда мы ассоциируем конкуренцию с развивающейся экономикой, мы часто забываем, как много изменений произошло в государствах, занимающих ведущие позиции в мировой экономике. Распад картелей и мощных экономических блоков, с одной стороны, и усиление конкуренции с другой, связаны с

известным экономическим рывком Германии и Японии после второй мировой войны. Наиболее конкурентоспособные сегодня отрасли экономики Японии, такие как электроника и машиностроение, развились благодаря усилению внутренней конкуренции. В то же время развитие большей части экономики этой страны, в частности химической промышленности, розничной торговли и сферы финансовых услуг, сдерживается ограничениями конкуренции.



**Рисунок 1. Основные подходы к определению конкурентоспособности в сфере услуг**

Даже в Соединенных Штатах, где в течение XX века отмечен самый высокий рост конкуренции, огромные сектора экономики до недавнего времени были подчинены строгому регулированию. В то же время телекоммуникация, транспорт, энергетика и другие области экономики являются яркими примерами мощи конкуренции, обуславливающей постоянные инновации и беспрецедентно быстрые темпы их развития.

Можно назвать очень немногие области экономики, которые сегодня в состоянии противостоять влиянию конкуренции и рынка. Ни одна страна и ни одна компания не могут позволить себе игнорировать объективную необходимость конкуренции. Они должны постараться понять и овладеть искусством конкурентной борьбы. Конкуренция является необходимым и определяющим условием нормального функционирования рыночной экономики.

С переходом на рыночные методы хозяйствования роль конкуренции в экономической жизни общества значительно возросла. При этом поддержание конкурентной среды в Казахстане, как и во всех развитых странах в настоящее время, стало важной задачей государственного регулирования экономики. А значит, изучение конкуренции, ее роль в развитии рыночных отношений является в настоящий момент важнейшей задачей экономических исследований в нашей стране. Эффективность конкурентного рынка определяется следующими факторами: наличие или отсутствие возможностей для снижения издержек производства; применение более совершенных технологий; улучшение качества работ, товаров и услуг; конкурентоспособность товаров и услуг. В зависимости от соотношения между количеством производителей и количеством потребителей различают следующие виды конкурентных структур [5, с.256]:

1. Чистая конкуренция является ситуацией, когда на рынке присутствует большое количество самостоятельных производителей некоторого однородного товара и масса обособленных потребителей данного товара.

2. Огромное число обособленных потребителей и малое количество производителей, каждый из которых может удовлетворить значительную долю общего спроса. Такая структура называется *олигополией*, и порождает, так называемую, несовершенную конкуренцию.

3. Предельным случаем является *монополия*. В этом случае массе потребителей противостоит единственный производитель, способный удовлетворить общий спрос всех потребителей. Когда рынок представлен относительно большим числом производителей, предлагающих гетерогенную (разнородную) продукцию, то говорят о монополистической конкуренции.

4. Существует также *чистая монополия*. В этом случае на рынке присутствует только один производитель товара и множество потребителей.

#### Список литературы:

- 1 Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: 2000. С. 25-45
- 2 Абрамов В.Л. Управление конкурентоспособностью экономических систем // Маркетинг. 2004. - № 5. - С. 19-24.
- 3 Абрамов В.Л. Интеллектуальная составляющая в формировании конкурентных преимуществ // Маркетинг. 2004. - №6. - С.23-27
- 4 Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы М.: ИНФРА-М, 2000.-256 с.
- 5 Аванесова Г.А. Сервисная деятельность: историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент. М: АспектПресс. 2004. – 318 с.

УДК 330.354

### ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Ескожина А.Т., магистрант 2-го курса  
Костанайский инженерно-экономический университет  
им. М. Дулатова*

Бұл мақала Қазақстан Республикасы теміржол көлігінің тиімділігін арттыру жолдары мен әдістерін сипаттайды. Темір жол көлігі сапасын арттыру темір жол көлігі үшін және ұлттық экономикаға үлкен әсер қамтамасыз етеді.

В данной статье рассмотрены пути и методы повышения эффективности работы железнодорожного транспорта Республики Казахстан. Улучшение качества работы железнодорожного транспорта обеспечит большой эффект самому железнодорожному транспорту и народному хозяйству.

This article describes the ways and methods to improve the efficiency of railway transport of the Republic of Kazakhstan. Improving the quality of rail transport and to the national economy.

Железнодорожный транспорт играет важную роль в процессе грузовых перевозок и является одной из самых фондоемких отраслей народного хозяйства.

От качества работы транспорта зависит не только экономическое положение самого транспорта, но и рациональное функционирование, развитие всех обслуживаемых им отраслей народного хозяйства

Повышение эффективности и конкурентоспособности железнодорожного транспорта по грузовым перевозкам является основанием увеличения объема работы, от которого зависит не только экономическое положение самого транспорта, но и эффективное и сбалансированное развитие экономики страны в целом.

Время, скорость доставки грузов и степень их сохранности являются важнейшими показателями качества транспортной продукции, оказывающими непосредственное влияние на качество и эффективность транспортного обслуживания производства.

Суть экономической эффективности заключается в получении наибольшего количества товаров и услуг из доступных предприятию редких ресурсов. Экономическую эффективность использования ресурсов характеризуют отношение результата к затратам. Результат – это доход, полученный от реализации готовой продукции. Затраты – это стоимость экономических ресурсов, необходимых для выпуска заданного объема конкретного блага. При этом если результат больше единицы, то имеет место повышение эффективности, а когда меньше единицы, то снижение.

Существуют следующие методы повышения экономической эффективности за определенный период времени:

1. Выпуск большего количества благ при неизменном объеме затрат. Это достигается в результате роста производительности труда на предприятии за счет внедрения новой техники, технологии, повышения квалификации работников, качества сырья и материалов.

2. Выпуск неизменного количества благ, но с меньшими затратами. Это достигается в результате экономии ресурсов, применения ресурсосберегающих технологий, сокращения численности работников.[1]

Какой способ повышения эффективности предпочтительнее? Ответ зависит от состояния экономики.

На макроэкономическом уровне экономисты иначе подходят к оценке и определению понятия экономической эффективности, которой они дают и другое название: эффективность общественного производства. Эффективность развития экономики — это максимально возможный рост производства при полном использовании экономических ресурсов.

Экономисты установили, что максимальная эффективность может быть получена при 100% загрузке оборудования, полной занятости населения, промышленных или сельскохозяйственных площадей. В реальной жизни такая эффективность не оправдывает себя. Во-первых, часть сельскохозяйственных угодий должна время от времени “отдыхать”. Во-вторых, нецелесообразно наращивать производство неконкурентоспособной продукции. В-третьих, в экономике страны должен быть запас сырья, материалов, оборудования, рабочей силы и денежных средств, который можно было бы использовать в случае стихийных бедствий, социально-экономического или политического кризиса в обществе. Количество ограниченных ресурсов, которыми располагает общество, определяет его производственные возможности. Это максимальное количество товаров и услуг, которое может быть произведено за данный период при данных ресурсах и технологии. Ограниченность ресурсов означает и ограниченность производственных возможностей, поэтому любое общество должно выбирать наиболее эффективный вариант использования ресурсов

Стратегические основы развития отрасли заложены в проекте Отраслевой программы развития транспортной инфраструктуры Республики Казахстан и Стратегии развития АО «Национальная компания «Қазақстан Темір Жолы» до 2020 года. Общая идеология этих документов направлена на формирование оптимальной для государства и общества системы функционирования железнодорожного транспорта, повышение качества и эффективности услуг, обновление и модернизацию основных средств отрасли. Исходя из этого определены семь ключевых задач развития «Қазақстан Темір Жолы». [2]

Отраслевая программа развития транспортной инфраструктуры предусматривает дальнейшую реформу железнодорожной отрасли, создающую необходимые институциональные условия для стимулирования роста производительности труда и экономической эффективности железнодорожного транспорта. В то время как Стратегия развития «Қазақстан Темір Жолы» до 2020 года предусматривает создание высокоэффективной транспортной корпорации Казахстана, соответствующей лучшей мировой практике ведения бизнеса.

В целях реализации стратегического направления по повышению эффективности производственно-экономической деятельности разработан и реализуется комплекс мероприятий, включающих внедрение инновационных систем планирования, организации и осуществления перевозок, принципиально повышающих эффективность использования подвижного состава и пропускной способности участков сети; совершенствование и дифференциацию эксплуатационных норм и технических нормативов, позволяющих оптимизировать расходы на обслуживание и содержание основных средств; обновление основных средств и переход на принципы ремонта на основе современных средств и методов диагностики; повышение уровня механизации производственных процессов обслуживания технических средств (сокращение ручного труда); внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий в перевозочной деятельности; внедрение систем управления производством, основанных на методах бережливого производства и поэтапном улучшении деятельности линейных предприятий.[2]

Реализация этих мероприятий позволит нам в несколько раз увеличить производительность труда, существенно улучшить производительность подвижного состава и оптимизировать пропускную способность железнодорожной сети.

Деятельность пассажирского сектора железнодорожного транспорта на протяжении многих лет вызывает нарекания со стороны потребителей и общества. При этом масштаб и несистемный подход к решению накопившихся проблем до сих пор не позволили кардинально решить проблему несоответствия уровня сервиса и объемов услуг современному спросу населения.

В последние два года реализован ряд мероприятий, направленных на улучшение деятельности пассажирской компании и качество сервиса. В частности, проводится систематическая работа по повышению пунктуальности прибытия и отправления поездов. Так, за четыре месяца текущего года количество задержанных поездов сокращено на 54%.

Усовершенствована деятельность по продаже билетов за счет обновления терминального оборудования на крупных вокзалах, внедрения цифровой связи и многофункциональной системы электронной продажи проездных документов, многократно увеличившей скорость обслуживания пассажиров. Усилена трудовая дисциплина поездных бригад за счет повышения эффективности контроля, восстановлен сервис вагонов-ресторанов.

Стратегический анализ деятельности пассажирского железнодорожного транспорта, проведенный в ходе разработки программных документов развития отрасли и «Қазақстан Темір Жолы», позволил выделить комплекс фундаментальных проблем, требующих системного решения с участием государства и частного сектора. Главной проблемой является убыточность пассажирских перевозок и высокая степень физического

и морального износа подвижного состава. Дефицит вагонов в настоящее время составляет более 400 единиц, и проблема усугубляется с учетом возрастной структуры парка. [3]

Другой системной проблемой является несовершенство институциональной структуры отрасли.

Третья проблема заключается в неадекватной технологической схеме организации пассажирских маршрутов, принципиально сформировавшейся несколько десятилетий назад и не обеспечивающей современный уровень маршрутной скорости и экономической эффективности перевозок.

В целях повышения эффективности и качества услуг по перевозке пассажиров в рамках реализации Отраслевой программы будут пересмотрены зона покрытия и система организации маршрутов с внедрением новой логистической модели пассажирских перевозок, предусматривающей организацию дальних скоростных сообщений между шестью узлами (хабами) во всех регионах Казахстана и перевозки на коротком плече в зоне тяготения хабов. При этом предусматривается организация интермодального сервиса с интеграцией железнодорожного и автомобильного транспорта[4]

Существенно повышена скорость пассажирского сообщения между опорной сетью хабов, а протяженность сети с повышенными скоростями движения поездов достигает 7 800 км. Например, скорость сообщения между Астаной и Атырау сократится с 43 до 19 часов, а между Алматы и Актобе – с 42 до 22 часов, на отдельных сообщениях маршрутная скорость движения возрастет в два-три раза.

Для достижения данного результата осуществлены обновление выбывающего парка вагонов подвижным составом нового поколения, обеспечивающим необходимый уровень скорости и комфорта, модернизация инфраструктуры и разработка новых технологических норм организации перевозочного процесса.

Кардинальное улучшение сервиса пассажирских перевозок требует масштабных инвестиций со стороны национальной компании, частного сектора и государства. Как отметил Глава государства в своем ежегодном Послании, огромным потенциалом по привлечению частных инвестиций располагает механизм государственно-частного партнерства. При этом международный опыт реформирования железнодорожного транспорта показывает, что сферой применения принципов государственно-частного партнерства на железной дороге могут и должны стать пассажирские перевозки.[5]

Пассажирские перевозки в Казахстане имеют значительный потенциал для превращения в коммерчески эффективный и рентабельный бизнес при улучшении институциональной среды и внедрении новых подходов в маркетинге и логистике перевозок со стороны ведущих мировых компаний. Реализация указанной стратегии позволит сформировать эффективный пассажирский комплекс, характеризующийся высоким уровнем сервиса и доступностью услуг.

Обеспечение лидирующих позиций в сфере грузовых перевозок может обеспечить создание отрасли отечественного железнодорожного вагоностроения и локомотивостроения. Строительство новых железнодорожных линий – повышение экспортного и транзитного потенциала в экономике. Повышение безопасности перевозок. Совершенствование корпоративного управления.

АО «НК «ҚТЖ» работает над повышением своей эффективности. Ее рост обеспечивается за счет внедрения инноваций в технологические процессы эксплуатации, содержания и обслуживания производственных активов. С 2010 по 2014 год в холдинге АО «НК «ҚТЖ» получен экономический эффект в размере более 84 млрд тенге, в том числе 30 млрд тенге в 2013 году, а накопленный экономический эффект до 2020 года составит 573 млрд тенге.

Инновационно-технологическое развитие Компании на ежегодной основе оценивается Фондом «Самрук-Казына». В 2013 году АО «НК «ҚТЖ» признано лидером среди дочерних организаций Фонда – рейтинг Компании достиг уровня в 77,14%

#### Список литературы:

1. Экономика в 1990-1995 гг.: тенденции, анализ, прогноз./ Под редакцией Френкеля С.П., М., 1996
2. Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства
3. Исингарин Н.К. Реструктуризация железнодорожного транспорта: требуется продолжение. - Алматы, 2007. - С. 256.
4. Перевозки грузов железнодорожным транспортом: отчет / АО НК «Қазақстан Темір Жолы». - Астана, 2008.
5. Можарова В.В. Транспорт в Казахстане: современная ситуация, проблемы и перспективы развития. — Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2011. — 216 с.



## ӘЛЕУМЕТТІК ӘРІПТЕСТІК САЛАСЫНДАҒЫ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘЖІРИБЕ

*Жайлаубаева Ш. Д., э.ғ.к., «Экономика және бизнес» кафедрасы доценті  
Ибраева А.К., «Құқық және экономика негіздері» мамандығының 2 курс магистранты  
Семей қаласының Шәкәрім атындағы мемлекеттік университеті*

Мақалада әлеуметтік әріптестіктің шет елдерде қалыптасуы, дамуы, оның рөлі мен моделдері қарастырылады. В данной статье рассматриваются развитие социального партнерства в Республике Казахстан, ее роль и модели. This article discusses the development of Social Partnership in the world, its occurrence, development and models.

Тәуелсіздік жылдарында елімізде орныққан нарықтық қатынастардан туындаған жаңа экономикалық ахуал жағдайында әлеуметтік-еңбек мәселелерін реттейтін негізгі құрал әлеуметтік серіктестік болып табылады.

Мемлекет басшысы Н.Назарбаев «Ұлттық байлығымыздың, әл-ауқатымыз бен әлеуетіміздің түп негізі – Жалпыға Ортақ Еңбек Қоғамы» деп 2013 жылы Тәуелсіздік күніне арналған салтанатты жиында атап көрсеткен болатын. Халықаралық тәжірибе негізінде Қазақстанда әлеуметтік әріптестіктің көпдеңгейлі жүйесі және заңнамалық негізі қалыптасты.

Әлеуметтік әріптестіктің дамуы жұмысшылар ұжымы мен кәсіподақтардың қалыптасуынан басталды. Бұған дейін жұмыс берушілердің билігі шексіз болатын.

Кәсіподақтар құрылуымен, капиталистердің жалдамалы жұмысшыларға қатысты үстемділіктерін пайдаланулары қиындай түсіп, белгілі бір келісімдерге келуге тура келді.

Батыс елдеріндегі екі жақты, кейіннен үш жақты келісімнің қалыптасу үрдісі әр елде әр түрлі, өз ерекшеліктерімен болды. Бірақ халықаралық тәжірибеде әлеуметтік әріптестіктің екі моделін бөліп көрсетеді. Біріншісі – трипартизм, бұл аймақтық, жалпы мемлекеттік және аумақтық деңгейде жұмысшылар, жұмыс берушілер мен мемлекеттің арасындағы үшжақты серіктестігі. Екіншісі – бипартизм, көбінесе, салалық деңгей мен кәсіпорын деңгейінде қолданылатын әлеуметтік әріптестіктің екі жақты моделі.

Әлеуметтік әріптестік институттары өкілдері арасындағы тұрақты келіссөздер үрдісі, әлеуметтік-еңбек қатынастарын реттейтін үшжақты комиссия органдарының тұрақты жұмыс жасауы, қабылданған шешімдер мен келісімдердің орындалуын қадағалайтын жүйе және т.б. әлеуметтік әріптестік механизмінің маңызды элементтері болып табылады [2].

Әлеуметтік әріптестіктік шетелдерде қалыптасқан белгілі критерийлер негізінде жіктеледі. Сонымен, келіссөздер үрдісінің деңгейіне байланысты әлеуметтік әріптестіктің үш үлгісін бөліп көрсетуге болады. Бірінші үлгі Еуропаның солтүстігінде, яғни Швеция, Финляндия, Норвегия және Бельгия елдерінде пайда болды. Ол еңбек қатынастары мен оны реттеуде мемлекеттің белсенді араласуымен сипатталады. Сонымен қатар, бұл үлгіде жалпыұлттық, салалық және кәсіпорын деңгейлері бар, әріптестіктің үш деңгейлілігі маңызды болып есептеледі.

Бельгияда жоғары жалпыұлттық деңгейде Еңбек бойынша Ұлттық Кеңес жұмыс жасайды. Оның мүшелері үш серіктестің өкілдерінен құралады. Бұл жерде мемлекет заңнамалық қызметті де атқарады. Келесі салалық деңгейде «тепе-теңді комиссиялар» құрылады. Кәсіпорын деңгейінде сұрақтар екі жақты келісім негізінде, яғни кәсіпкерлер – кәсіподақтар арқылы шешіледі.

Батыста үш жақты әріптестік 1929-1933 ж.ж. әлемдік дағдарыс кезінде және одан кейін де дами бастады.

Әлеуметтік әріптестіктің екінші үлгісі бір деңгейлілігімен ерекшеленеді. Ол кәсіпорын деңгейінде ұжымдық келісім шарттар жасасумен шектеледі. Бұл модель АҚШ, Жапония мен Латын Америкасы елдеріне тән.

Ал үшінші модель Германия, Австрия мен т.б. сияқты Орталық Еуропа елдеріне тән. Бұл үлгі салалық деңгейде жұмыс жасайды. Жалпы мемлекет деңгейінде бірлескен үшжақты келісім жасалмайды. Жұмыс міндетті емес консультациялар негізінде ғана шектеледі [3].

Жалпы, Қазақстанда халықаралық тәжірибемен салыстыра отырып, әлеуметтік әріптестік институтын жетілдіру жұмыскерлердің, жұмыс берушілер мен мемлекет мүдделерінің тұрақты теңгерімін қамтамасыз етуге ықпал етеді.

Негізінен, әлеуметтік әріптестіктің рөлін күшейту, олардың қызметінің тиімділігін арттыру елімізде әлеуметтік әріптестіктің дамуындағы жаңа белес болады деп есептеймін.

### Қолданылған әдебиет:

1. Ибраева А., Сұлтанов Ө. Қазақстандағы еңбек қатынастарын реттеудегі әлеуметтік әріптестіктің орны мен маңызы// Семей қаласының Шәкәрім атындағы мемлекеттік университеті Хабаршысы – 2014. – №3. – Б. 271-274

2. Иляш О.И. Экономика труда и социально-трудовые отношения [Электрон. ресурс]. – 2014. – URL: <http://uchebnikionline.com/> (алу уақыты: 09.04.2015 ).

3. Лутохина Э. Социальное партнерство и его модели в зарубежных странах (опыт и уроки) [Электрон. ресурс]. – 2003. – URL: <http://evolutio.info/content/view/616/54/> (алу уақыты: 09.04.2015).

## ҚАЗАҚСТАН ТУРИЗМІНІҢ ТАРТЫМДЫЛЫҒЫН БАҒАЛАУ

*Жандарбекова Г.Д., М.Дулатов атындағы ҚИнЭУ магистранты*  
*Жандарбекова Д.Д., магистр, оқытушы*

Мақалада отандық туризмнің шетелдік туристермен тартымдылығын бағалау қарастырылады  
В статье рассматривается оценка привлекательности отечественного туризма иностранными туристами  
In article the assessment of appeal of otchestvenny tourism by foreign tourists is considered

Соңғы жылдары әлемде туристік қызмет нарығының қарқынды өсімі байқалады. Туризм өсімінің зор әлеуетіне ие. Экономиканың басқа саласына қарағанда аса маңызды.

Туризмнің жылдам және тұрақты өсімін, оның қоршаған ортаға, экономиканың барлық секторына және қоғамның игілігіне қуатты ықпалын назарға ала отырып, Үкімет Қазақстанның ұзақ мерзімді даму бағдарламасында туристік саланы басым бағыт ретінде анықтады. Отандық туризмді дамытудың негізгі мақсаты экономиканың секторы ретінде саланы дамыту үшін жағдайлар жасайтын, әлемдік туристік нарық жүйесіне интеграциялануды және туризм саласында әрі қарай халықаралық ынтымақтастықты қамтамасыз ететін жоғары тиімді және бәсекеге қабілетті туристік кешенді жасау болып табылады. Айта кетсек, Қазақстан айырықша табиғи әлеуетке ие, елде туризмнің әр түрін, мысалы: мәдени-танымдық, экологиялық, экстремалды, іскерлік, сауықтыру және басқа да түрлерін дамыту үшін барлық мүмкіндіктер бар [1].

Отандық туристік нарық туризм саласында жан-жақты білімді, туристік-саяхат қызметіндегі кәсібилікті ғана емес, сонымен қатар шетелдік туристер үшін туристік нарықтың тартымдылығын зерттеуді талап ететін күрделі ұйымдастырушылық-техникалық және экономикалық процесті көрсететін халықаралық туристік және қонақүй қызметтерінің саласына белсенді қосылуда.

Туристік қызмет нарығын маркетингтік зерттеу елдің аймақтық әлеуетін тиімді пайдалану үшін негізін жасайды, себебі бастапқыда маркетингтік зерттеулер туризмде тек сұранысты зерттеуге және өзінің әлеуетті клиентін анықтауға ғана емес, сонымен қатар дамытуды ескере отырып, сұраныстың өзін қалыптастыруға және белгілі-бір аймақтардың туристік әлеуетін пайдалануға бағытталған.

«ІРК» халықаралық маркетингтік зерттеу компаниясының зерттеулері негізінде шетелдік туристердің тұтынушылық қажеттіліктері келесі 1-суретте көрсетілген.

1-сурет қазақстандағы туризмнің түрлері бойынша шетелдік туристердің ұйғарымдары



Сурет авторлармен жасалынған.

Берілген мәліметтерден көріп тұрғанымыздай шетелдік туристердің аса қызығушылығын сахара шөлі, атап айтқанда жазық далада джип көліктерімен жүріп өту және ұлттық аңшылық тудырады. Туризмнің осы түріне Қазақстанда тұзды және тұщы көлдері бар даланың 20-ға жуық ландшафты аймақтары бар. Келтірілген қосымша мәліметтердің талдаулары негізінде келесідей қорытындылар жасалды: шетелдік туристерді тарту үшін Қазақстанда барлық қажетті ресурстар мен белгілі-бір инфрақұрылымдар бар. Шетелдік туристердің турлардың әр түріне қызығушылығының рейтингін ескере отырып, мынадай қорытынды жасауға болады: ең әйгілі сахара шөлі-туризмі үшін еліміз ресурстармен қамтамасыз етілген, дегенмен инфрақұрылымдардың дамуының төмен деңгейі де байқалады. Инфрақұрылымдар жоқ болса да саяхатты ұйымдастыру және шетелдік туристерді тарту мүмкін болып саналады, себебі үлкен қаржылық салымдарды қажет етпейді [2].

Маңыздылығы бойынша екінші орын қазақтың ұлттық мәдениеті, дәстүрі және менталитеті көрсетілетін мәдени-танымдық туризмге беріледі. Бұл әсіресе, соңғы жылдары еуропалық және американдық туристердің тарапынан қызығушылық контекстінде өзекті болып келеді. Осы туризмге құрамында көшпенділердің мәдениеті, Ұлы жібек жолының бөлігі бар 7 аймақ, 9 мыңнан аса ескерткіштер бөлінген. Олардың ішінде «Қожа Ахмет Яссауи», «Айша бибі», «Қарахан» және «Дәуітбек» кесенелері, «Ақыртас» жұмбаққа толы ескі қаланың орны, «Бекет-Ата» жер асты мешіті бар. Еліміздің тарихи ескерткіштерінің көп бөлігі қайта жаңғыртылып, қалпына келтіру жалғасып жатыр [3].

Шетелдік туристердің ерекше қызығушылығын еліміздегі Ұлы жібек жолының бөлігі тудырады: турист көне әскери атмосфераға ене алады, орта ғасырлардағы батырлардың жүріп өткен жолдарымен өтіп, ескі қалалардың қираған үйінділерін, кесенелер, тас ғасырының көптеген ұлы ескерткіштерін, қоныстарын, петроглифтерді көре алады, сонымен қатар қазба жұмыстарына қатысуына болады. Осы туризмді дамытуға ұлттық киіз үй қалашықтары, қалпына келтірілген және қайта жаңартылған салт-дәстүрлер негіз бола алады.

Шетелдік туристерде рейтинг бойынша үшінші орында экологиялық турлар тұр, себебі елімізде тартымды табиғи ресурстар және қорық орындары бар. Экологиялық туризмді ең аз шығынды және тартымды туризмге жатқызуға болады. Экологиялық туризм үшін елімізде сол күйінде тұрған сұлу да, тартымды табиғаты бар. Экологиялық туризм туристерге табиғи ортаны сезінуге, табиғи ескерткіштер мен көрікті жерлерді көруге, аңдар мен құстарды бақылауға мүмкіндік береді, табиғатпен біріктіреді.

Қазақстанда ұлттық парктер мен қорықтар бойынша 900-ге жуық тартымды бағыттар бар. Шетелдік туристер үшін қар барысы, тьянь-шань аюы, сілеусін, қарақұйрық секілді көптеген жоғалып бара жатқан аңдардың түрлерін байқауға болады. Ерекше қызығушылықты Қорғалжын қорығы тартады [4].

Қазақстанда тау туризмі даму үстінде. Республикамызда 20 жуық тау аймақтары бар, олардың қатарына Медеу, Шымбұлақ, Табаған, Ақ-бұлақ, тау сілемдері және Алатау, Тянь Шань таулары кіреді.

Тау туризмінен басқа шетелдік туристерді туризмнің экстремалды, спорттық және қызық оқиғалы түрлері тартады. Елімізде Каспий теңізіндегі, Алакөл, Балқаш өзеніндегі, бұқтырма су қоймаларындағы жағажай туризмі келешекті бағыт болып табылады. Рафтинг түріндегі турлар және де аса қызықты орындарға ашылған тау маршруттары, сонымен қатар тау велосипедтерімен саяхатқа шығу жұмыс істей бастады. Бұдан басқа, отандық нарықта вертолетпен, парапланмен қыдыру, парашютпен секіру (Байсерке аэродромы), стандартсыз турлар қолға алынып келеді.

Шетелдік туристер ерекше пейзажды, тіршіліксіз портты, кемелердің үлкен қорымын, тұзды алқаптарды көруге мүмкіндік беретін Арал теңізіне қызығады. Байқоңырға бару, ғарышкерлерге арналған қонақүйде тұру, аңызға айналған ғарыш кемелерінің ұшатын орындарын қарау, олардың үлгілерін қарау және жаңа зымырандарды ұшыруға қатысуға қызығушылық аз емес.

Қазақстанның туристік мүмкіндіктері мен қарастырылған ресурстар заманауи туристік өнімді мақсатты түрде қалыптастыруға әкеледі. Туристік қызметтер нарығын тиімділендірудің маңызды компоненті туристік қызметтің әлемдік нарығында бәсекеге қабілетті болатын және шетелдік туристік сегментті Қазақстанға тарту үшін жаулап алатын отандық жаңа туристік өнімді жасау болып табылады. Жаңа туристік өнімнің қажетті компоненттері ретінде келесілерді бөліп көрсетуге болады:

- еліміздің табиғи ресурстарын ел үшін пайдалы және туристік өнімнің неғұрлым төмен шығынды сегменті ретінде пайдалану;

- туристерді тартатын және саяхат жасауға түрткі болатын тарихи, мәдени, архитектуралық көрікті жерлерді, әрі қарай туристік табыстарды оларды дамытуға және қолдауға пайдалану;

- халықаралық деңгейдегі жабдықтарды пайдалану (туристерді орналастыру құралдары, демалуға арналған мейрамхана жабдықтары, спортпен айналысу және т.б.);

Заманауи сатыда туристік қызметтің негізгі мақсаты халықтың жұмысбастылығын, ішкі және келу туризмінің көлемін ұлғайту арқылы мемлекеттің және халықтың кірісінің тұрақты өсімін қамтамасыз ету үшін бәсекеге қабілетті туристік индустрияны жасау болып табылады. Осы мақсатқа жету үшін келесі міндеттерді шешу қажет: туризм инфрақұрылымын дамыту, туризмді мемлекеттік реттеу және қолдаудің тиімді механизмін әзірлеу, елдің тартымды туристік имиджін қалыптастыру, туристік әлеуетті жоғарылату. Қойылған мақсаттарды орындау үшін туристік қызметті мемлекеттік реттеу және қолдау жүйелерін дамыту, туристік өнімді алға бастыру әдістерін және маркетингті пайдалану қажет.

Қорыта айтсақ, қазақстандық туризм қуатты әлеуетке ие және шетелдіктерді тек өзінің ресурстарымен ғана емес, сонымен қатар өзіндік және төл мәдениетімен тартады.

#### **Қолданылған әдебиет:**

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм. Издание 9-е, переработанное и дополненное. – СПб.: «Издательский дом Герда», 2008.

2. putnik-kras.ru

3. turne.kz

4. avialine.com/articles/6/6/1902.html

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ МӘСЕЛЕСІН ЭКОНОМЕТРИКА ТҮРҒЫДАН ЗЕРТТЕУ

*Жантасова Б.Б., математика магистрі, «Жоғары математика» кафедрасының оқытушысы  
Елдосова А.К., «Есеп және аудит» мамандығының 2-курс студенті.  
Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті*

Берілген жұмыста Қазақстан Республикасының жұмыссыздық мәселесі қарастырылған. Эконометрика тұрғыдан сызықтық емес регрессия және корреляция арқылы зерттелген.

В данной работе рассмотрена проблема безработицы в Республике Казахстан. Методом нелинейной регрессии и коррелиции проведено исследование.

In this paper we consider the problem of unemployment in the Republic Kazakhstan. By nonlinear regression analysis and a study of the conference.

ҚР Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына «Нұрлы жол - болашаққа бастар жол» атты ұсынған Жолдауында «Экономиканы дамытуда жаңа сыртқы тәуекелдерді есепке ала отырып, бізге іскерлік белсенділік пен жұмыспен қамтуды ынталандыру үшін жаңа бастамалар қажет» делінген [1].

Қазіргі жағдайда халықтың жұмысбастылығы, жұмыссыздық, халықтың және еңбек ресурстарының ұдайы өсу процесі, демографиялық жағдай, еңбек ресурстарын басқару мәселелері елдің экономикасы үшін ең басты мәселелердің бірі болып саналады.

Жұмыссыздық әлемдегі орталық проблемалардың бірі болып табылады және де ол бір жүйеден екіншісіне өтетін елдерде кең байқалады. Мысалға, мұндай процес Қазақстанда жүріп жатыр. Ол өзімен бірге бірқатар жаңа проблемаларды алып келеді. Сонымен қатар, жұмыссыздық проблемасы адамдармен тығыз байланысты және соларға тікелей әсер етеді.

Жұмысынан айрылу олардың табысының азаюына, өмір сүру деңгейінің төмендеуіне, сонымен қатар, психологиялық стресске алып келеді. Осы себепті көптеген саясат адамдары өзінің сайлау алды компанияларында жұмыс орындарын жасауға көп көңіл бөледі [2].

Қазақстан үшін жастар арасындағы жұмыссыздық ең бір бас ауыртар мәселе, елде оқымайтын және жұмыс жасамайтын жастар саны жалпы активті бөліктің сегізден бір бөлігін құрайды.

ҚР Статистика агенттігінің хабарлауынша, 2013 жылдың қаңтарында жұмыссыздық деңгейі 5,4% құрады.

2014 жылғы ақпанда халықтың орташа жан басына шаққандағы атаулы ақшалай табыстары бағалау бойынша 56618 теңгені құрады, бұл 2013 жылғы ақпанға қарағанда 8,9% жоғары, ал нақты ақшалай табыс көрсетілген кезеңде 3,3% өсті.

| Жыл, тоқсан       | Мың, адам |
|-------------------|-----------|
| 2013 ж., 2 тоқсан | 469,2     |
| 2013 ж., 3 тоқсан | 468,3     |
| 2013 ж., 4 тоқсан | 466,4     |
| 2014 ж., 1 тоқсан | 475,9     |
| 2014 ж., 2 тоқсан | 467,0     |
| 2014 ж., 3 тоқсан | 458,1     |
| 2014 ж., 4 тоқсан | 458,6     |

Сызықтық модель  $\hat{y}_t = a_0 + a_1 t$  арқылы; (1)

| №                 | $y_t$         | t  | $y_t \cdot t$ | $t^2$     |
|-------------------|---------------|----|---------------|-----------|
| 2013 ж., 2 тоқсан | 469,2         | -3 | -1407,6       | 9         |
| 2013 ж., 3 тоқсан | 468,3         | -2 | -936,6        | 4         |
| 2013 ж., 4 тоқсан | 466,4         | -1 | -466,4        | 1         |
| 2014 ж., 1 тоқсан | 475,9         | 0  | 0             | 0         |
| 2014 ж., 2 тоқсан | 467,0         | 1  | 467,0         | 1         |
| 2014 ж., 3 тоқсан | 458,1         | 2  | 916,2         | 4         |
| 2014 ж., 4 тоқсан | 458,6         | 3  | 1375,8        | 9         |
| $\Sigma$          | <b>3263,5</b> |    | <b>-51,6</b>  | <b>28</b> |

$$\begin{cases} na_0 = \sum_{i=1}^n y_i; \\ a_1 \sum_{i=1}^n t_i^2 = \sum_{i=1}^n t_i y_i \end{cases} \quad a_0 = \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n} = \frac{3263,5}{7} = 466,214$$

$$a_1 = \frac{\sum_{i=1}^n y_i t_i}{\sum_{i=1}^n t_i^2} = \frac{-51,6}{28} = -1,84$$

Сызықтық тренд теңдеуі келесі түрде болады:

$$y_t = 466,214 - 1,84t \quad t=4 \quad y_t = 466,214 - 1,84t = 466,214 - 7,36 = 458,854 \text{ (мың адам).}$$

Ал енді 2014 жылғы ақпанда қызметкерлерге есептелген орташа айлық атаулы жалақы 104949 теңгені құрады, 2013 жылғы ақпанға қарағанда 6,3% өсті. Нақты жалақы индексі 2013 жылғы ақпанға 100,8% құрады, деп статистика агенттігінде хабарлады.

2014 жылғы наурызда жұмыссыздар саны бағалау бойынша 463,5 мың адамды құрады. Айта кетейік, жұмыссыздық деңгейі экономикалық белсенді халық санына 5,1% құрады. Жұмыспен қамту органдарында жұмыссыздар ретінде тіркелгендер саны 2014 жылғы наурыздың соңына 52,3 мың адамды құрады немесе экономикалық белсенді халық санына 0,6% [3].

Қазақстан Республикасының Статистика Агенттігінің мәліметтері бойынша 2013-2014 жылдардағы әрбір тоқсандағы жұмыссыздардың саны келтірілген.

Қорыта келгенде, біздің елде халықты жұмыспен қамту мекемелері халықты жұмыспен қамтамасыз етуге ат салысып отыр. Мәселен, Үкімет осыдан екі жыл бұрын республикалық және жергілікті бюджеттер есебінен қаржыландырылатын әлеуметтік нысандар салу арқылы халықты жұмыспен қамту, несиелендіру тәжірибесін кеңейту, жеке қосалқы шаруашылықтарды дамыту тәрізді толып жатқан жұмыссыздыққа жүген салатын бағдарламаларды қабылдады. Жұмыспен қамтудың белсенді саясатын жүргізу Қазақстан Республикасының Үкіметі қызметінің негізгі әлеуметтік басымдықтарының бірі болып табылады. Жұмыспен лайықты қамтуды қамтамасыз ету – халықты әлеуметтік қорғаудың негізі, адам ресурстары әлеуетін дамыту және іске асырудың маңызды шарты, қоғамдық байлықтың артуы мен өмір сүру сапасын жақсартудың басты құралы.

#### Қолданылған әдебиет:

1. ҚР Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына «Нұрлы жол - болашаққа бастар жол» Жолдауы
2. Зарыққанқызы Қ. «Алаш» газеті, 4 –тамыз, 2012 ж.
3. Қазақстан Республикасының статистика агенттігі. Астана, ҚазАқпарат, 2013 ж., 2014 ж.

### АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

*Жумаиева А.А., магистрант I курса специальности «Экономика»*

*Горелова Н.С., к.э.н., доцент*

*Костанайский инженерно-экономический университет*

*им. М. Дулатова*

Республиканың агроөнеркәсіптік кешеніндегі ахуалдәлқазір өндірістің тиімділігінің өсуі, ауыл тұрғынының өмірінің сапаны жақсартуымен бейнеленеді. Төте мемлекеттік қолдау жаңа технологиялар және мал шаруашылық өндірістің тиімділігінің өсуі және өсімдік шаруашылығының ынталандыруына бағыттауы керек.

Стабильное функционирование агропродовольственного сектора является одной из составляющих экономического роста. В целом, политическим итогом реформирования стало преобразование государственной собственности в частную, а также создание правовых основ рыночной экономики. Разнообразные климатические условия Казахстана позволяют выращивать почти все культуры умеренного теплого пояса и развивать животноводство.

The situation now in the agroindustrial complex of the republic is characterized by increasing efficiency, improved quality of life of the rural population. Direct government support should be aimed at encouraging new technologies and increased efficiency of livestock production and crop production.

Агропромышленный комплекс является важнейшей составной частью экономики любой страны. В нем производится важная для общества продукция и сосредоточен огромный экономический потенциал. Уровень развития агропромышленного комплекса в решающей мере определяет уровень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе. Стабильное функционирование агропродовольственного сектора является одной из составляющих экономического роста.

С момента провозглашения независимости республики, в АПК, как и во всей экономике страны, произошли значительные структурные преобразования. После отказа от централизованной плановой экономики был осуществлен комплекс мер, направленный на коренное реформирование отрасли.

В целом, политическим итогом реформирования стало преобразование государственной собственности в частную, а также создание правовых основ рыночной экономики

В этом направлении в 2000 – 2002 годы была реализована Программа развития сельскохозяйственного производства, которая предусматривала обеспечение экономического роста в конкурентоспособных отраслях сельскохозяйственного производства и стабилизацию производства основных видов сельхозпродукции.

Однако, в АПК страны до сих пор имеется ряд недостатков – низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли, неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, мелкотоварность сельскохозяйственного производства, финансовая неустойчивость отрасли, недостаточный приток частных инвестиций на развитие отрасли, дефицит квалифицированных кадров и т.д (таблица 1).

Таблица 1 - Целевые индикаторы Программы по развитию АПК в Республике Казахстан.

| Целевые индикаторы  | 2010 год | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|
| Увеличение валовой добавленной стоимости АПК не менее чем на 16 %   | 87,0     | 103,4    | 103,9    | 104,2    | 104,7    |
| Повышение производительности труда в АПК с 3000 долларов США на одного занятого в сельском хозяйстве, не менее чем в 2 раза | 3200     | 3600     | 4200     | 5000     | 6000     |
| Экспортный потенциал аграрной отрасли увеличится до 8 % в общем объеме экспорта   | 4,3      | 4,7      | 5,4      | 6,5      | 8,0      |
| Обеспечение более 80 % внутреннего рынка продовольственных товаров отечественными продуктами питания                        | 73,6     | 75,3     | 77,6     | 79,9     | 82,0     |

В этой связи, стоит большая и ответственная задача – поднять аграрный сектор экономики на качественно новый уровень развития и, тем самым, обеспечить его высокую конкурентоспособность, что особенно актуально в условиях интеграции страны с Россией и Белоруссией, а в последующем при вступлении во Всемирную Торговую Организацию[1, с. 54].

Именно на решение этих задач нацелена Программа по развитию АПК в Республике Казахстан на 2010 – 2014 годы.

Основной целью Программы является развитие конкурентоспособного АПК страны, обеспечивающего продовольственную безопасность и увеличение экспорта продукции[2].

Для достижения целей Программы предусматривается решить следующие задачи:

- производство качественной конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции и продовольствия для покрытия потребностей внутреннего рынка и занятия экспортных ниш, на основе принципов устойчивого развития;

- развитие современной инфраструктуры АПК;

- концентрация научных исследований на приоритетных направлениях АПК в соответствии с социально-экономическим развитием страны и трендами мировой науки;

- подготовка высококвалифицированных кадров для нужд АПК.

В 2014 году уточненная посевная площадь сельскохозяйственных культур составила в целом 1438,7 тыс. гектаров, что на 13,8 тыс. гектаров или на 0,1% больше, чем в предыдущем году (таблица 2).

Убранная площадь зерновых (включая рис) и бобовых культур составила 15156,1 тыс. гектаров, или 70,7% от посевной площади, картофеля - соответственно 178,4 тыс. гектаров и 99,4%, овощей открытого грунта – 119,4 тыс. гектаров и 99,2 %, бахчевых культур – 63,2 тыс. гектаров и 99,8 %, масличных культур – 1553,2 тыс. гектаров и 88,9%[3].

По состоянию на 1 января 2015 года поголовье крупного рогатого скота во всех категориях хозяйств увеличилось по сравнению с аналогичной датой предыдущего года на 1,3% и составило 6175,4 тыс. голов, овец и коз – соответственно на 3,6% и 17988,1 тыс. голов, свиней - на 1,3%, и 1344,0 тыс. голов лошадей – на 6,2% и 1528,3 тыс. голов, верблюдов – на 9,1% и 169,6 тыс. голов, птицы – на 0,3% и 32,8 млн. голов.

Таблица 2 - Производство основных видов продукции животноводства

| годы | Мясо (в убойной массе), тыс. тонн | Молоко, тыс. тонн | Яйца, млн. штук | Шерсть (в физической массе), тыс. тонн | Каракуль, тыс. штук |
|------|-----------------------------------|-------------------|-----------------|--|---------------------|
| 2011 | 838,7                             | 5073,2            | 2664,2          | 34,2                                   | 90,6                |
| 2012 | 874,2                             | 5198,0            | 2989,1          | 35,2                                   | 115,0               |
| 2013 | 896,3                             | 5303,9            | 3306,4          | 36,4                                   | 78,8                |
| 2014 | 937,4                             | 5381,2            | 3720,3          | 37,6                                   | 49,5                |

На эти цели из средств республиканского бюджета выделено субсидий в объеме 11666,6 млн. тенге, из них на субсидирование производства и реализации: говядины – 2 488,1 млн. тенге, свинины – 980,0 млн. тенге, мяса птицы – 2 706,0 млн. тенге, шерсти – 150,0 млн. тенге, молока – 1 702,5 млн. тенге и яйца – 3 640,0 млн. тенге. За период с начала текущего года в рамках соответствующей бюджетной программы областным бюджетам перечислены целевые трансферты в размере 4105,4 млн. тенге.

За счет частичного возмещения стоимости комбикормов обеспечиваются лучшие условия кормления сельскохозяйственных животных, обеспечивается повышение продуктивности сельскохозяйственных, и, соответственно, увеличивается производство качественной продукции животноводства (таблица 3).

Таблица 3 - Основные показатели развития животноводства (во всех категориях хозяйств)

| Показатели                                       | Единицы измерения | 2014 год | 2013 год | 2014 г. к 2013 г. в % |
|--|-------------------|----------|----------|-----------------------|
| <b>Производство продукции животноводства</b>     |                   |          |          |                       |
| Реализация скота и птицы<br>На убой в живом весе | Тыс. Тонн         | 1 648,4  | 1 598,8  | 103,1                 |
| Молоко коровье                                   | Тыс. Тонн         | 5381,2   | 5303,9   | 101,5                 |
| Яйца куриные                                     | Млн. Штук         | 3720,3   | 3306,4   | 112,5                 |
| <b>Численность скота и птицы</b>                 |                   |          |          |                       |
| Крупный рогатый скот                             | Тыс. Голов        | 6175,4   | 6095,3   | 101,3                 |
| В т.ч. коровы                                    | Тыс. Голов        | 2751,3   | 2717,3   | 101,3                 |
| Овцы и козы                                      | Тыс. Голов        | 17988,1  | 17 369,7 | 103,6                 |
| Свиньи   | Тыс. Голов        | 1344,0   | 1326,2   | 101,3                 |
| Лошади   | Тыс. Голов        | 1528,3   | 1438,7   | 106,2                 |
| Верблюды   | Тыс. Голов        | 169,6    | 155,5    | 109,1                 |
| Птица  | Тыс. Голов        | 32780,6  | 32686,4  | 100,3                 |

#### Мировое зерновое хозяйство

Традиционно основными игроками на мировом рынке пшеницы являются: США, Канада, Австралия, Аргентина и ЕС. На их долю приходится около 86% мирового экспорта пшеницы. (в соответствии с рисунком 1).

В среднем в год в Казахстане производится около 13 млн. тонн зерна, из которых 8-9 млн. тонн полностью покрывают внутренние потребности.

География казахстанского экспорта зерна включает в себя страны СНГ, Ближнего Востока, Африки и ЕС. Сейчас республика прорабатывает маршрут в юго-восточном направлении[4].



Рисунок 1 -Основные производители пшеницы (млн. тонн)

Главными импортерами пшеницы в основном являются страны ЕС, Китай, Индия, Пакистан, Япония. Эти крупнейшие мировые экспортеры и импортеры зерна определяют динамику мировых цен на зерно (в соответствии с рисунком 2).



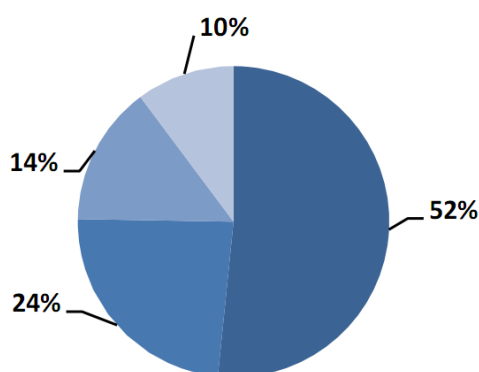
Рисунок -2 Основные мировые импортеры пшеницы

По производству зерновых Казахстан занимает третье место в СНГ, после России и Украины, а по экспорту входит в десятку ведущих экспортеров и занимает 6 место. Валовый сбор зерновых составил 20,8 млн. тонн, из которых 82% приходится на пшеницу (таблица 4).

Таблица 4- Оценка мирового рынка пшеницы

| Показатели, млн. тонн | 2009г./<br>2010 г. | 2010г./<br>2011г. | 2011г./<br>2012г. | 2012г./<br>2013г. | 2013г./<br>2014г. |
|-----------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Производство          | 621                | 598               | 609               | 686               | 675               |
| Торговля              | 110                | 111               | 110               | 136               | 121               |
| Потребление           | 625                | 610               | 614               | 639               | 644               |
| Запасы                | 136                | 123               | 118               | 165               | 197               |

Позиции казахстанских экспортеров нестабильны в связи с географической удаленностью Казахстана от мировых рынков сбыта и отсутствие прямого доступа к морским портам (рисунок 3).



■ Страны СНГ ■ Ближний Восток ■ Северная Африка ■ Страны ЕС

Рисунок3 - География экспорта казахстанского зерна

В заключении хотелось бы сказать, что основные проблемы, которые возникают в данный момент в зерновом хозяйстве Казахстана, является непроработанные экспортные маршруты, проблемы логистики, транспортировки и инфраструктуры.

Таким образом, сельское хозяйство является одной из ключевых отраслей экономики Казахстана. Уровень развития аграрного сектора всегда выступал и продолжает выступать определяющим фактором экономической и общественно политической стабильности казахстанского общества.

Являясь одним из приоритетных направлений развития экономики республики, сельское хозяйство располагает огромным потенциалом и большими резервами. Разнообразные климатические условия Казахстана позволяют выращивать почти все культуры умеренного теплого пояса и развивать животноводство.

Аграрный сектор Казахстана имеет следующие характеристики:

- общая площадь земель сельскохозяйственного назначения – 222,6 млн.га, из них под пашней находится 24 млн. га (10,8%), сенокосами 5 млн. га (2,2%), пастбищами 189 млн. га (85%);
- численность сельского населения – 7,3 млн. человек, или 47,2% от общей численности населения страны;
- отсутствие выхода к морю, что создает существенные сложности для доступа к внешним рынкам;
- специализация северных регионов на выращивании зерновых культур и животноводстве; южные регионы, где орошение имеет существенное значение, имеют большую диверсификацию возделываемых культур (зерновые, масличные, плодово-ягодные культуры, овощи, хлопок);
- является крупным экспортером пшеницы и муки (входит в 10-ку мировых экспортеров), значительную долю в общем экспорте сельхозпродукции страны имеют также хлопок (15%), кожа и шерсть (25%);
- отрасль животноводства является традиционной для Казахстана, при этом почти 90% скота находится в домашних хозяйствах населения;
- средний возраст парка сельхозтехники составляет 13-14 лет, при нормативном сроке эксплуатации 7-10 лет; 70% имеющегося парка сельхозтехники – производства до 1991 года;
- ограниченность предложения финансовых услуг сельхозсектору[5].

#### Список литературы:



1 Б.А. Тарчоков, А.А. Фокичев, С.М. Хуранова, Производственная инфраструктура апк: сущность и назначение //Гуманитарные и социальные науки. - 2007. - № 6. - с. 54.

2 Стратегический план развития Республики Казахстан до 2010 года. Утвержден Указом Президента РК от 4.02.2007 г. // Собрание актов. - 2007. - № 45-46. - С. 228-251.

3 Ковалев, А.Е., Никитина Г.А. Принципы формирования сегментных (региональных) агрорынков Казахстана., с. 44.

4 Формирование конкурентоспособного аграрного производства Казахстана в условиях глобализации экономики // [текст] Вестник Евразийского гуманитарного института.- Астана.- 2009.- №1.- С. 115-121.

5 Казахстанская модель социально-экономического развития: научные основы построения и реализации (под ред. М. Б. Кенжегузина). - Алматы: ИЭ МОИ РК-2005. С. 199.

## **К ВОПРОСУ УТИЛИЗАЦИИ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В Г. КОСТАНАЙ**

*Журавлева В.Ф., доцент кафедры «Экономика»*

*Холинова К.А., студентка 4 курса специальности «Экономика»*

*Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова*

Қатты тұрмыстық қалдықтарды кәдеге жарату қазіргі заман жағдайында әр қайсысына және барлығына қатысты мәселе болып табылады. Анкеталық сауалнама Қостанай қаласының тұрғындары осы мәселені шешуге қатысқылары келмейтінін көрсетті.

Утилизация твердых бытовых отходов в современных условиях является одной из проблем, касающихся всех и каждого. Анкетный опрос показал, что население г. Костанай не готово принять участие в решении этой проблемы.

Solid waste management in modern conditions is one of the problems relating to one and all. A questionnaire survey showed that the population of Kostanay not ready to participate in solving this problem.

Бурное развитие научно-технического прогресса за последнее столетие привнесло в жизнь общества немало благ, которые способствовали повышению уровня и комфортабельности жизни, улучшению благосостояния людей.

Однако, такое развитие имеет и обратную сторону, сопровождаемую интенсификацией добычи природных ресурсов и увеличением количества выбросов загрязняющих веществ, повлекшими за собой ухудшение состояния окружающей среды.

Проблема защиты окружающей среды - одна из важнейших задач современности. Экологические исследования, проведенные в последние десятилетия во многих странах мира, показали, что все возрастающее разрушительное воздействие антропогенных факторов на окружающую среду привело ее на грань кризиса. Среди различных составляющих экологического кризиса (истощение сырьевых ресурсов, нехватка чистой пресной воды, возможные климатические катастрофы) наиболее угрожающий характер приняла проблема загрязнения незаменимых природных ресурсов (воздуха, почвы и воды) отходами промышленности и транспорта.

В Казахстане накопилось 43 млрд тонн твердых бытовых отходов, из них 600 млн тонн – токсичных. Ежегодно образуется порядка 700 млн. тонн промышленных отходов, из них токсичных - около 250 млн. тонн.

Количество бытовых отходов жизнедеятельности только городского населения составляет 120 - 140 млн. кубометров, причем до 80% этого количества твердых бытовых отходов подлежит организованному сбору. Ежегодный прирост массы отходов составляет 5 - 8 %, т.е. 6 - 11,2 млн. кубометров. Если весь накапливающийся за год мусор не уничтожать и перерабатывать, а ссыпать в одну кучу, образуется гора высотой с Эльбрус – высочайшей горной вершины Европы.

В настоящее время в Казахстане на каждого жителя приходится 2 тыс. тонн отходов в год. При этом, по данным Министерства охраны окружающей среды РК, переработке подвергается лишь 3-5%, или приблизительно 2,15 млрд тонн мусора. Остальная часть без сортировки на компоненты вывозится и складировается на открытых свалках, которых в Казахстане 4525 (по данным Агентства РК по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства – «Къ»), т.е. на одну область приходится 323 свалки. На территории Костанайской области находится 658 свалок, на один район приходится 16 мусорных свалок.

При этом всего 307 полигонов (или 6,8%) являются узаконенными, то есть под них отведены соответствующие участки земель, получены положительные заключения санитарной и экологической государственных экспертиз, имеется разрешение на эмиссии в окружающую среду.

Соответственно, оставшиеся 93,2% полигонов не соответствуют требованиям природоохранного и санитарного законодательства республики.

Утилизация твердых бытовых отходов одна из острейших проблем современности, требующей применения новых способов и технологий.

Утилизация отходов (от лат. — "полезный") — вовлечение различных типов отходов в новые технологические циклы или использование их в других полезных целях.

Американский ученый А. Теллер говорил: «Мы не должны больше рассматривать отходы как нечто, подлежащее уничтожению; мы должны видеть в них еще не использованные источники сырья» [1].

Проблема утилизации отходов усложняется в связи с тем, что естественное разложение различных материалов требует определенного времени:

- для разложения бумаги требуется от 2 до 10 лет;
- консервной банки - 90 лет;
- для фильтра от сигареты - 100 лет;
- полиэтиленового пакета - 200 лет;
- пластмассы - 500 лет;
- стекла - 1000 лет.

Особую опасность для подземных и наземных водоисточников представляют свалки бытовых отходов. Загрязнение касается одновременно и грунтовой воды, и той твердой породы, через которую эта загрязненная вода протекает, что делает очистку и восстановление водоносного пласта очень трудной и дорогостоящей.

Постоянное использование загрязненных подземных вод приводит к резкому снижению иммунитета организма и развитию лейкозоподобных заболеваний у человека и у домашних животных.

Наиболее опасным считается фильтрат, формирующийся в теле свалки при взаимодействии отходов с инфильтрующимися атмосферными осадками.

Беспорядочное захоронение животноводческих отходов в неустановленных местах, на территориях свалок является причиной загрязнения почв, грунтовых вод, атмосферного воздуха. Это может существенно повлиять на экологический и эпидемиологический фон в городе.

Есть три основных варианта обращения с ТБО.

1. Захоронение. Это самый антиэкологичный вариант. Из обычной свалки вытекают токсичные воды, а в атмосферу попадает вредный газ метан. Если используется современный полигон для хранения ТБО (это «ванна» с дном и бортами из полиэтилена, где каждый 180-сантиметровый слой измельченного мусора должен быть засыпан от 23 до 60 сантиметрами земли), то хотя воды и не загрязняют землю, метан в атмосферу всё-таки летит. При этом объём мусора нарастает так быстро, что через несколько лет любой полигон заполняется, и нужно строить новый.

В Италии недалеко от города Болонья расположен громадный зелёный холм слишком правильной формы. Это бывшая городская свалка. На неё насыпали грунт и посеяли траву. На вершине устроен трубопровод, по которому образующийся внутри свалки газ метан поступает в котельные [2]. Итальянцы используют метан, полученный из ТБО в промышленности, в то время как свалки г. Костанай даже не соответствуют современным параметрам полигонов для захоронения ТБО.

В США и европейских странах ведётся поиск и учёт старых мусорных свалок, так как многие из них оказались химическими «бомбами» замедленного действия.

В нашей стране «хоронят» более 98% городских отходов, используя под свалки более миллиона гектаров земли, среди которых есть плодородные чернозёмы.[3]

2. Сжигание. Бытовой мусор нельзя сжигать в кострах. Температура костра недостаточна для сгорания синтетических веществ. Чёрный дым от сжигания полиэтилена и полистирола содержит канцерогенные вещества. Резина при сгорании выделяет вещества, вызывающие респираторные заболевания. Нейлон, поролон, пластиковые бутылки и т.п. при сгорании образуют не менее 75 токсичных веществ.

При сжигании ТБО на мусоросжигающих заводах удаётся уменьшить их объём и получить некоторое количество энергии (1 т. мусора может дать 400 кВт/ч). Однако даже при самой совершенной технологии сжигания эти заводы загрязняют атмосферу. Кроме того приходится закапывать образовавшуюся золу.

В последние 20 лет интерес к сжиганию мусора резко снизился. В США и Европе не строят новых мусоросжигающих заводов и постепенно закрывают имеющиеся. [2]

3. Сортировка и переработка. Это самый экологичный вариант обращения с ТБО, при котором увеличивается их объём и снижается расход первичных ресурсов.

Переработка ТБО – дело выгодное: на вторичное сырьё (бумагу, стекло, алюминий) всегда есть спрос. Например, в бытовом мусоре Гамбурга 30% составляют органические вещества, пригодные для компоста, 25%- бумага и картон, 20%- стекло, 5% - металлы, 20 % - прочие отходы (пластмассы, кожа, дерево) [1].

В Казахстане пока перерабатывается не более 3-5 % вторичных ресурсов: недостаточна экологическая культура населения, негде разместить несколько контейнеров для разных отходов и т.п.[3]

Администрация города Костанай, ПКСК проявляют озабоченность и осуществляют контроль чистоты улиц, дворов, логов нашего города. Каждый год в нашем городе проводятся субботники после наступления весны. Все жители города выходят, чтобы придать улицам приглядный вид. Да и в течение

года практикуется «чистый четверг», когда все учреждения, предприятия, организации принимают участие в уборке улиц, дворов и поддержании чистоты и порядка в городе.

Уборка мусора – это великолепно, но почему бы нам не следить за чистотой города постоянно, а не периодически. Нужно учесть опыт, механизмы и технологию зарубежных стран, для предотвращения данной проблемы.

Для того, чтобы начать переработку, нужны большие финансовые вложения. Но после этого мусороперерабатывающие заводы становятся экономически рентабельными.

Чтобы облегчить переработку мусора и уменьшить долю отходов, не подлежащих переработке, их надо сортировать. Наименее затратной является сортировка твердых бытовых отходов непосредственно там, где они производятся.

С целью привлечения внимания к проблеме замусоривания нашего города мы провели анкетирование, в котором приняли участие 100 респондентов. Им были предложены вопросы, связанные с утилизацией ТБО. Анализ результатов анкеты позволяет сделать следующие выводы:

- только 78% опрошенных при необходимости выбросить мусор на улице, будут искать урну и, пока не найдут, мусор не выкинут;
- в Костаное большая часть людей не знакома с понятием «селективный» сбор отходов, не слышали об этом, и не встречали такой отбор в нашем городе;
- 80% респондентов подвергают сортировке бумагу, для того чтобы сдать ее в приемные пункты макулатуры;
- 20% респондентов сортируют пищевые отходы, отдавая их в личные подворья;
- на вопрос: «если во дворах будут установлены специальные контейнеры различных цветов для мусора различного типа, готовы ли Вы отдельно собирать образующиеся у Вас отходы», 80% затруднились ответить, что говорит о незнании и неподготовленности населения к сортировке ТБО;
- на вопрос «Кто должен отвечать за чистоту улиц и дворов» 15% респондентов ответили, что это дело ТОО «Газалык», 20% думает, что заботиться о чистоте улиц должна городская администрация. И, все таки, большая часть опрошенных (65%) убеждены в том, что чистота улиц нашего города – общее дело жителей, городской администрации и предприятий.

Данное анкетирование подтвердило, что население нашего города не обладает соответствующей информацией по проблеме утилизации твердых бытовых отходов.

Для решения этого вопроса нужно проводить просветительскую работу, обеспечивать население информацией, а также практиковать постепенное внедрение «антимусорных» технологий.

Ведь если весь накапливающийся за год мусор не уничтожать и перерабатывать, а ссыпать в одну кучу, то, как было отмечено ранее, образуется гора высотой с Эльбрус. А кто из нас захочет жить на вершине мусорной горы?

#### Список литературы:

- 1 Бобович Б.Б. и Девяткин В.В., «Переработка отходов производства и потребления», М.: 2000г.
- 2.Савченков В.И., Шматков А.А. Экология для каждого учителя и родителя. – Смоленск: «Смядынь»,2000.
3. Информационное агентство Kazakhstan Today <http://www.kt.kz/>

#### АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА

*Ибраева Э.М. магистранка специальности бм050600 экономика Дорожко Т. П. доцент к.э.н.  
кафедра экономики и управления ибраев а.з. доцент к.ю.н. кафедра юриспруденции  
Костанайский социально-технический университет  
им. академика Зулхарнай Алдамжар*

В статье подчеркивается, что пенсионные накопления граждан должны быть не источником извлечения прибыли, а надежной основой для достойной жизни в старости каждого казахстанца. Процесс законодательных нововведений должен улучшить ситуацию социальной и экономической справедливости и защищенности населения, в том числе пенсионеров.

The article emphasizes that citizens' pension savings should not be a source of profit, and a sound basis for a decent life in old age every citizen of Kazakhstan. The process of legislative innovations should improve social and economic justice and the protection of the population, including pensioners.

Азаматтардың зейнетақы жинақтары пайда табу көзі болуы тиіс емес, ал әрбір қазақстандық тұрғынға сенімді өмір сүру негізі дегені мақалада көрсетілген, Заңдық жаңартқыштар процесі әлеуметтік, экономикалық әділдіктің жағдайын, халықтың қорғауын жақсарту үшін, сонын ішінде зейнеткерлердің.

Накопительная пенсионная система вместе с остальными финансовыми институтами испытывает последствия мирового финансового кризиса. Участники рынка по-разному оценивают ситуацию, но едины

во мнении, что на снижение доходности НПФ повлияли технические дефолты казахстанских эмитентов. По данным Агентства по финансовому надзору (АФН), с января текущего года пенсионные накопления увеличились на 26,9%, что превышает прирост за весь 2009 год, а «чистый» инвестиционный доход увеличился на 55,4%. Эксперты отмечают, что накопительная пенсионная система доказала свою устойчивость к кризису и способность к дальнейшему развитию. В то же время нельзя сказать, что кризис только отрицательно сказался на пенсионной системе, как, впрочем, и на вкладчиках. После целого ряда технических дефолтов многие НПФ озаботились переменами в своей инвестиционной политике. В то же время потенциальные вкладчики сегодня хорошо подумают, прежде чем пойдут за обещаниями высокой доходности, кризис еще раз показал справедливость принципа «тише едешь - дальше будешь», а умеренные стратегии накопления сегодня более предпочтительны. Профессиональные участники рынка отмечают, что пенсионная система Казахстана находится не только под влиянием кризиса - ее ожидают реформы. «На сегодняшний день в накопительной пенсионной системе собралось более 1 триллиона 800 миллиардов тенге. 10 лет она работала надежно, стабильно и прибыльно, зарабатывая до 30-50% доходности для своих вкладчиков. Из накоплений, сложившихся к 2012 году, примерно треть сумм приходилась на инвестиционный доход. С наступлением кризиса многое изменилось. На фоне недостатка ликвидных инструментов, падения цен на акции, дефолтов по корпоративным облигациям и других негативных явлений на финансовых рынках доходность НПФ заметно снизилась. В результате показатели доходности тех фондов, в портфеле которых имелось достаточное количество «голубых фишек», пострадали первыми. Тем не менее ценные бумаги системообразующих компаний, имеющих стратегическую ценность, постепенно восстанавливаются в цене, что сказывается на доходности фондов, имеющих их в портфелях», - рассказал журналу «Налоги и финансы» управляющий директор по стратегическому развитию АО НПФ «Улар Умит». Сегодня сохраняются инвестиционные риски внутреннего фондового рынка. «Уже сейчас мы наблюдаем дефолты более чем 20 эмитентов и, по оценкам экспертов, в ближайшее время их количество может увеличиться, что негативно скажется на банковской, пенсионной и страховой системах республики. В 2009 году и со стороны самих фондов, и со стороны регулятора (АФН) уже начаты действия по реструктуризации и модернизации деятельности накопительной пенсионной системы. Вероятно, в будущем потребуются более серьезные меры в этом направлении. [1]

По данным АФН, в 2011 году в республике функционировали 14 накопительных пенсионных фондов. Лицензии на деятельность по привлечению пенсионных взносов и осуществлению пенсионных выплат в октябре текущего года юридическим лицам не выдавались.

Лицензии на инвестиционное управление пенсионными активами фондов имеют 14 юридических лиц, из них 10 фондов имеют лицензию на самостоятельное управление пенсионными активами. На отчетную дату 11 банков второго уровня осуществляли кастодиальную деятельность. В месте с тем кастодиальное обслуживание фондов осуществляли 6 банков второго уровня: дочерний банк АО «HSBC Банк Казахстан», АО «Банк Центр Кредит» АО «Народный Сберегательный банк Казахстана», АО «Евразийский банк», АО «АТФБанк», АО «Ситибанк Казахстан». [2]

Совокупный объем пенсионных активов, находящихся в инвестиционном управлении ООИУПА, составил 1 805,6 млрд.тенге, увеличившись за текущий год на 51,3 млрд. тенге, или на 2,9%.

Среднемесячное увеличение пенсионных активов за период с 2010 годом по 1 2012год составило 39,5 млрд. тенге.

Ухудшение произошло по причине дефолтного и околодефолтного состояния отечественных эмитентов ценных бумаг. Процесс реструктуризации «БТА Банка», «Альянс Банка», «Астаны Финанс» и «Темирбанка» снизил уверенность в местном рынке долговых обязательств и ухудшил доходность. Ряд мелких и средних компаний оказались не в состоянии платить по своим обязательствам и объявили дефолт. Целый ряд средних и крупных компаний Казахстана зондируют почву на предмет реструктуризации или дефолта. Те пенсионные фонды, которые принимали на себя риски мелких и средних компаний, - серьезно пострадали. Кроме того, в той или иной степени пострадали все пенсионные фонды, так как крупные проблемные финансовые структуры, такие как «БТА Банк», «Альянс Банк», «Астана Финанс» и «Темирбанк», имели до кризиса международный рейтинг и риски по этим структурам считались минимальными.

Признание убытков и формирование провизий пенсионной системе грозит в следующем году. Традиционно консервативная стратегия ГНПФ на этом фоне неожиданно имеет преимущества перед рядом конкурентов. Хотя, конечно, и ГНПФ как часть финансового рынка не избежит определенных потерь в связи с проходящими реструктуризациями эмитентов».

В связи с финансовым кризисом все без исключения фонды испытали и продолжают испытывать определенные трудности. Наиболее ярко последствия финансового кризиса проявились в том, что, как было указано выше, увеличивается количество компаний, объявивших дефолты по своим обязательствам, кроме того, снижаются кредитные рейтинги эмитентов и вместе с этим падают цены финансовых инструментов. Все это способствует снижению доходности портфелей НПФ.

АФН РК ввел нормативные акты, повышающие требования к состоянию портфелей НПФ и возможностям инвестирования. К этим требованиям относятся:

- увеличение доли госбумаг; ужесточение нормативных коэффициентов по кредитному и рыночному риску;

- требование по созданию провизий по рисковому эмитентам. Данные меры, по мнению экспертов, вынуждают фонды снижать риски, увеличивать капитализацию[2].

На текущий момент основным требованием к вложениям накоплений вкладчиков является обязательная диверсификация инвестиционных портфелей по лимитам инвестирования в финансовые инструменты, в соответствии с установленными АФН классификационными и рейтинговыми пруденциальными нормами. Эти требования предусматривают снижение уровня инвестиционного риска посредством классификации актива и формирования провизии в случае его рыночного обесценения, независимо от методики учета последнего. В связи с чем сохранять норму инвестиционного дохода своим вкладчикам НПФ становится все сложнее. Кроме этого последние утвержденные регулятором нормы предусматривают увеличение объемов инвестиций в государственные ценные бумаги и уменьшение доли «рисковых активов», что, несомненно, положительно скажется на сохранности накоплений, но снизит доходность многих НПФ. «Кризис подчеркнул откровенно слабую корпоративную культуру заемщиков. Неэффективные инвестиции наряду с недостоверной отчетностью и слабым контролем при отсутствии должного залогового обеспечения поставили серьезный вопрос о будущем отечественного рынка облигаций и акций. При этом мировые риски проявились особенно остро на валютном и фондовом рынках. Цены на валюты и акции испытывали беспрецедентно сильные колебания. В этих условиях сложно говорить за все пенсионные фонды. Но на при мере ГНПФ видно, что с целью сохранения пенсионных накоплений вкладчиков резко увеличиваются инвестиции в государственные ценные бумаги и снижается доля инвестиций на мировом финансовом рынке», - сообщил он. Главная задача НПФ - сохранить существующий уровень пенсионных накоплений своих вкладчиков. На данный момент актуально все-таки дойти до логического завершения мирового финансового кризиса и, оценив его последствия на экономику Казахстана, предлагать пути развитию. Как уже отмечалось, АФН введены лимиты инвестирования пенсионных активов в государственные ценные бумаги. Предполагается, что в инвестиционной структуре портфеля пенсионных фондов произойдет смещение акцентов в пользу более консервативного инвестирования. В 2010 году вступили в силу правила гарантирования государством обязательных пенсионных взносов с учетом уровня инфляции в накопительных пенсионных фондах. На момент получения вкладчиком НПФ права на выплату пенсионных накоплений государством производится сопоставление фактической суммы его пенсионных накоплений в НПФ с суммой, законодательно гарантированной государством (взносы плюс инфляция). При этом, если его обязательные накопления в НПФ меньше гарантированных законом, то государство доплачивает разницу, возмещая получателю за счет госбюджета определенную сумму путем выплаты на его банковский счет. Снижение цен на казахстанском и иностранных фондовых рынках отрицательно сказалось на инвестиционной деятельности страховых организаций. [3] Но страховой сектор все-таки в меньшей степени ощутил влияние кризиса

Совокупный объем страховых премий, принятых страховыми (перестраховочными) организациями по договорам прямого страхования за десять месяцев, составил 89 141,8 млн. тенге, что на 23,4% меньше объема, собранного за аналогичный период прошлого года.

За 2014 год, по данным АФН, объем страховых премий по рынку снизился на 30%. «Снижение сбора премий, в первую очередь, связано с продолжающимся финансово-экономическим кризисом, который в большей степени затронул банковский сектор. Наибольшее падение по сборам мы наблюдаем в основном у страховых компаний, аффилированных с банками, так или иначе оно связано с уменьшением кредитования и снижением потребительского спроса у населения».

#### Список литературы

1. Накопительная пенсионная система. Банки Казахстана 2010 г., №10, с.44
2. Мельников В.Д. Основы финансов: Учебники для вузов – Алматы 2007 г.;
3. Закон Республики Казахстан «О пенсионном обеспечении» в РК от 29 октября 2012 года № 369

### ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС – ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУІНІҢ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ

*Ирахметов Б.А., М.Дулатов атындағы ҚИИЭУ магистранты  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент м.а. Дарибаева А.К.*

Мақалада Қазақстан Республикасының шағын және орта бизнес даму мәселелері, шағын және орта бизнестің тіркелген заңды тұлғаларының салалық құрылымы қарастырылған. Дүниежүзілік банктің деректеріне және Қазақстандағы экономикалық өсуіне ерекше көңіл бөлінген.

В статье рассмотрены проблемы малого и среднего бизнеса и отраслевая структура зарегистрированных субъектов малого и среднего бизнеса. Особое внимание уделено экономическому росту Казахстана и данным Мирового банка.

In article problems of small and medium business and branch structure of the registered subjects of small and medium business are considered. The special attention is paid to the economic growth of Kazakhstan and data of World bank.

Экономикалық өсуді ынталандыру – кез-келген елдің экономикалық саясатының аса маңызды міндеттерінің бірі болып табылады, өйткені экономикалық өсу – халықтың әл-ауқатының артуына жағдай жасайды. Шағын және орта бизнес экономикалық өсу факторларының бірі болып табылады. Аса өзекті экономикалық және әлеуметтік міндеттерді шешу барысында шағын және орта бизнестің рөлі ерекше болып табылады.

Орта және шағын бизнестің даму мәселелері біздің еліміздің басшылығы үшін әрдайым басымдықты мәселе болып табылады. Мемлекет тарапынан қолға алынған, жеке кәсіпкерлікті қолдау шаралары ТМД елдерінің арасындағы ауқымы бойынша теңдессіз болып табылады. Елбасымыз өзінің Қазақстан халқына арнаған «Қазақстандық жол – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты жолдауында шағын және орта бизнестің дамуын – еліміздің экономикалық саясатының басымдықты бағыттарының біріне жатқызған. Шағын және орта бизнесті дамыту – Қазақстанның ХХІ ғасырдағы индустриалдық және әлеуметтік жаңаруының басты құралы болып табылады. Біздің экономикамыздағы шағын және орта бизнестің үлесі қаншалықты көп болса – Қазақстанның дамуы да соншалықты тұрақты болады.

ҚР Статистика агенттігінің деректеріне сәйкес, Қазақстанда соңғы 9 жылда шағын және орта бизнестің тіркелген кәсіпорындарының саны екі еседен артық мөлшерге өсіп, 2013 жылдың нәтижелері бойынша 1542 мың бірлікті құраған. Осылайша, шағын және орта бизнес экономикалық тұрғыда белсенді тұрғындардың арасындағы барынша кеңінен тараған қызметтің түріне айналып отыр. Бұл – мемлекетіміздің жоспарлы саясатының дұрыс таңдалғанын, сондай-ақ еліміздегі бизнес-климаттың қолайлы екенін куәландырады.

Дүниежүзілік Банктің Doing Business рейтингісінің нәтижелері бойынша 2014 жылы Қазақстан 2013 жылмен салыстырғанда өз позициясын 3 тармаққа жақсартып отырып, 189 елдің арасында 50 орынды иемденген [3]. Бұл зерттеу жыл сайынғы негізде 189 елде өткізіліп отырады және ол бойынша бизнес-климат қолайлылығының 10 бағыты бойынша елдердің рейтингісі анықталады.

Қазақстан позициясының жақсаруы негізінен компаниялардың Халыққа қызмет көрсету орталықтарында тіркелу уақытының қысқаруының есебінен, сондай-ақ меншікті тіркеудің жылдамдатылған рәсімінің енгізілуінің арқасында орын алып отыр. Кешенді институционалдық шараларды өткізу – «Doing Business» рейтингісінің келесі индикаторларының жақсаруына жағдай жасады: «Құрылысқа рұқсат алу» (145 орын, 4 позицияға жақсарған), «Меншікті тіркеу» (18 орын, 9 позицияға жақсарған), «Төлеу қабілетсіздігін шешу» (54 орын, 1 позицияға жақсарған).

Өйтсе де, Қазақстандағы шағын және орта бизнес едәуір қиындықтарды кезіктіруде және оларды жеңіп шығу үшін жүйелі жұмыс атқару қажет, ал бұл – ең алдымен, заңнаманы әрі қарай жетілдіру, қаржылай қолдау көрсету, аймақтық даму бағдарламаларының тиімділігін арттыру, әкімшілік кедергілерді жою және жемқорлықты жеңіп шығу, инновациялық әлеуетті арттыру, сондай-ақ, кәсіпкерлік білімді дамыту жөніндегі жұмыстар.



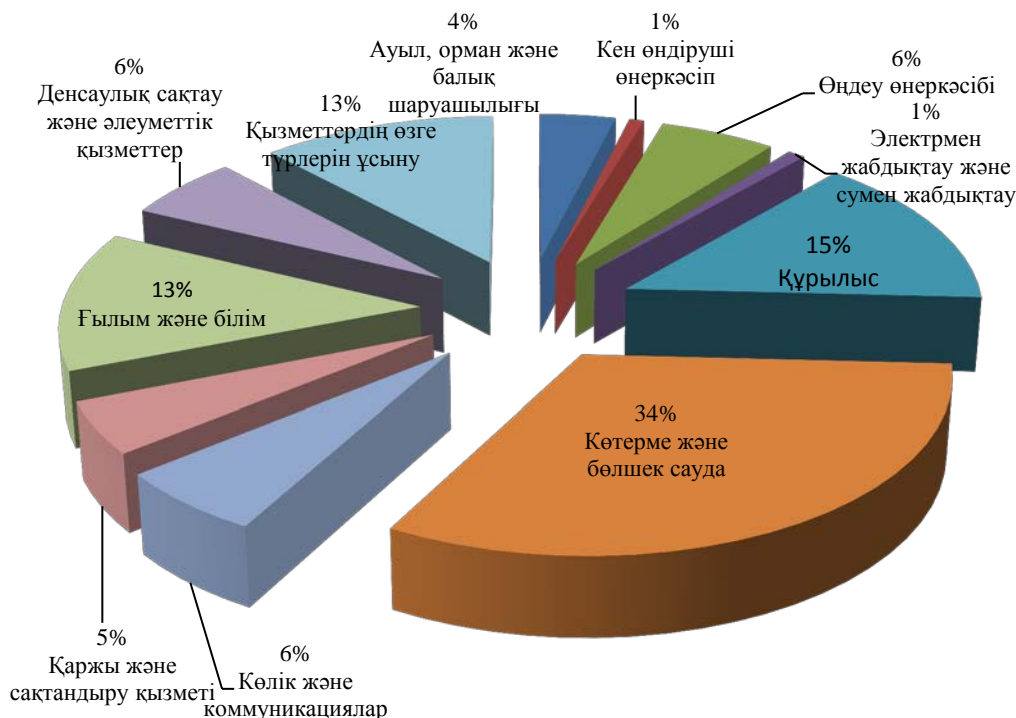
### 1 сурет–2008-2014 жылдардағы ҚР рейтингісінің салыстырмалы көрсеткіштері

1 суретке сәйкес, жалпы рейтинг бойынша оң серпін байқалады: Қазақстан өз позициясын 2008 жылғы 72-орыннан 2014 жылы 50-орынға жақсартты. Осы рейтингтегі ең жоғарғы позицияда Қазақстан 2012 жылы 47-орынды иемдене отырып орналасқан болатын. Рейтингтегі оң тренд «Өнімділік 2020», «Жұмыспен қамту 2020», «Бизнестің жол картасы 2020», монокалаларды дамыту бағдарламасы, «Агробизнес 2020» секілді бағдарламалар арқылы кәсіпкерлікті қолдаудың және дамытудың кешенді шараларын іске асырудың нәтижесінде орын алды. Осылайша, «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасын іске асыру шеңберінде 2013 жылы келесі нәтижелерге қол жеткізілді. 642 млрд. теңге соманы құрайтын 2 861 жоба қаржыландырылды. 21 млрд теңге соманы құрайтын 204 жобаға кепілдік берілді. Инвестицияларының

жалпы сомасы 95,8 млрд. теңгені құрайтын 454 кәсіпорынға арналған өндірістік инфрақұрылым жасалуда. Сомасы 408 млн. теңге құрайтын, 137 бастаушы кәсіпкерге арналған гранттар ұсынылды.

Шағын кәсіпкерліктің дамуына кедергі келтіретін аса күрделі мәселелердің бірі – субъектілердің басым көпшілігінде жеке инвестициялық және айналымдық қажеттіліктерді қамтамасыз ету үшін жеткілікті қаржы ресурстарының болмауы. Шағын кәсіпкерліктің кепілдік салу қабілеті төмен болуының себебінен банктер қарыз бойынша пайыздық мөлшерлемені арттыру жолымен тәуекелдің құнын несиелерге қосуға мәжбүр болып отыр. 2013 жылдың қазанайында шағын кәсіпкерлерге берілген несиелердің көлемі 9 %-ға қысқарған.

Сондай-ақ, қазіргі уақытта шағын және орта бизнестің дамуы бізде негізінен күрделі қаржы жұмсалымдарын аса қажет етпейтін салалар мен делдалдық салада орын алып отырғандығы да өркендеудің бір мәселесі болып отыр. 2-суретке сәйкес, шағын және орта бизнес негізінен сауда, қоғамдық тамақтандыру, азаматтық нысандар құрылысы, техника мен машиналарды ұсақ жөндеу, ауыл шаруашылығы салаларында шоғырланған. Ал ғылыми-техникалық жаңалық пен ақпарат саласы секілді аса күшті нарық игерілмей отыр.



**2-сурет—Шағын және орта бизнестің тіркелген заңды тұлғаларының салалық құрылымы**

Қазақстанда еліміздің жалпы ішкі өнімінің едәуір бөлігін – өз қызметінде қосымша жұмыс күшін қажет етпейтін жаңа технологияларды қолдану мүмкіншілігі бар ірі кәсіпорындар құрайды. Мысалы, тау-кен өндірісі саласының кәсіпорындары капиталды қажет етеді және еліміздің тұрғындарының жұмыспен қамтамасыз етілу деңгейіне сәл ғана әсер етеді. Осы саладағы табыс – жекелеген тұлғалардың шектеулі тобының қолында шоғырланған, ал бұл – қоғамдағы әлеуметтік жіктелудің күшеюіне апарып соқтырады. «Голландиялық сырқаттың» кейбір белгілері мен ресурстық қарғыс нышандарының белгілі бір деңгейде орын алып отырғандығын атап өтуге болады.

Дүниежүзілік банктің деректеріне сәйкес, Қазақстанның жалпы ішкі өнімін өндірудегі табиғи ресурстардың тікелей үлесі 2010 жылы 27,6% құрады (салыстыру үшін: Австралияны, Канаданы және Норвегияны қоспағанда, дамыған елдердің басым көпшілігінде бұл көрсеткіш 1,5%-дан аспайды), бұл ретте мұнайға 22,4%, ал газға – 2,7%, көмірге – 5,5%, кен шикізатына – 2,5% тура келген. Минералды ресурстар мен оларды алғашқы өндеуден шыққан өнім – экспорттың жалпы көлемінің 90%-дан астам бөлігін құрайды, оның ішінде 78%-ы мұнай мен газға тура келеді. Бұл ретте Қазақстан табиғи рентаны толығымен өз бетінше пайдаланбайды [4].

Шағын және орта кәсіпкерліктің дамуының заманауи шарттары – нарықтық ортада жұмыс істеуге барынша дайын болуы тиіс кәсіпкерлердің контингентін жаңарту қажеттілігін анықтайды. Отандық экономиканың қажеттіліктерін қамтамасыз ету үшін, шағын және орта кәсіпкерлік секторы үшін мамандарды ұдайы даярлауды жүзеге асырып отыру қажет, ал бұл – тұрақты оқыту-сабақаттық құрылымдар жүйесін құруды тұспалдайды. Оқыту-сабақаттық орталықтардың жұмысы – шағын және орта кәсіпкерлікке

арналған білікті кадрларды даярлауға жағдай жасайтын дәстүрлі және арнайы оқыту әдістемесін қамтитын, кадрларды даярлау және қайта даярлау үдерісін ерекше ұйымдастыруға негізделуі тиіс.

Шағын және орта бизнестің дамуындағы жетістік көп жағдайларда мемлекет құратын шарттармен анықталады. Қазақстан тәуелсіздігінің екі онжылдығы ішінде тартымды бизнес-климатты құру жолында маңызды қадамдар жасалды, және халықаралық деңгейдегі бағалау мен шағын және орта бизнес секторының едәуір өсуі – осының куәсі болып табылады. Шағын және орта бизнес секторы экономиканың нақты «қозғаушы күшіне» айналуы үшін, мемлекет бірінші кезекте оның қатысушыларының қалауын ескеретін кешенді қолдауды әрі қарай жалғастыруы тиіс.

#### Қолданылған әдебиет:

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы «Қазақстандық жол - 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» // Қазақстан Республикасы Президентінің ресми сайты [Электрондық ресурс].

2. Статистикалық деректер // Қазақстан Республикасы Статистика жөніндегі агенттігінің ресми сайты [Электрондық ресурс]. –<http://www.stat.gov.kz>

3. Баяндама «DoingBusiness 2014: Шағын және орта кәсіпорындардың қызметін реттеуді түсіну» // Дүниежүзілік банкінің ресми сайты [Электрондық ресурс]. – <http://russian.doingbusiness.org>  
Алиев Т.М. Қазақстан: «ресурстық қарғыс» немесе «голландиялық сырқат»? // Экономика мәселелері. - 2013. - № 6. - 17-35 б.

## РАЗЛИЧНЫЕ ФОРМЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В ИННОВАЦИОННОМ АСПЕКТЕ

*Исаева Д.Н., студентка, Валеева Ю.С., к.э.н., доцент  
Казанский кооперативный институт (филиал) г. Казань*

В статье рассмотрены современные тенденции развития розничной торговли. В статье представлены различные формы организации сферы торговли

The article deals with the modern trends in the development of retail trade. The article describes different forms of organization of trade

Перспективы развития организаций сферы розничных торговых услуг обусловлены внедрением различных технологий, в т.ч.: внедрения системы биометрической оплаты через отпечатки пальцев, получение консультационных услуг о товарах и совершении по сделкам с применением голографических продавцов, шоппинговой социальной сети и организации совместных закупочных сессии, трехмерного сканирования покупателя для подбора оптимального размера обуви и одежды.

В современных условиях торговые компании внедряют инновационные подходы, связанные с применением информационных технологий для выживания в жесткой конкурентной борьбе. Например, специалистами компании Apple разработаны и усовершенствованы характеристики предлагаемых информационных продуктов в ритейле, функциональные возможности которых позволяют оперативно выполнять следующие работы: сканировать баркоды, считывать карты и другие технологические операции для улучшения обслуживания покупателей[2].

Также разработчиками IT-технологий предлагаются усовершенствованные программы лояльности клиентов. Особенность данных информационных программ заключается в том, что применяются комплексные программы лояльности, на основе которых выстраивается четкая стратегия взаимодействия с клиентами и определение рентабельности бюджета расходов[3].

Ритейлеры, тесно взаимодействуя с разработчиками приложений для смартфонов и гаджетов, внедрили информационную систему для повышения эффективности и лояльности потребителей. Особенностью данной системы является:

- во – первых, информация о рекламных кампаниях с помощью смс сообщений отсылается потенциальным и реальным потребителям, что позволяет экономить PR-средства на распечатку информационных буклетов;

- во-вторых, экономия времени обработки информации в прикассовом обслуживании за счет того, что специализированное устройство Mobilize позволяет оперативно сканировать информацию со смартфонов и гаджетов. Внедрение данного продукта позволяет экономить не только время, но и средства на печатную продукцию [1].

С целью оперативной и четкой информации о товарах, представленных на полках торговых сетей, инженерами предложены RFID-метки. Следует обратить внимание, что не только ритейлеры, но и производители товаров и услуг внедряют инновационные подходы при продвижении продукции. Так как у современного покупателя выработался иммунитет к стандартным рекламносителям, то для повышения заинтересованности и лояльности к товарам и услугам производители применяют NFC-технологии.



Суть данных технологий заключается в следующем. На каждой продуктовой тележке предприятия сферы услуг розничной торговли представлена рекламная информация и установлен чип. Информация с чипа оперативно передается на сервер, где заказчик рекламного продукта может получить сведения о месторасположении продуктовой тележки, техническом ее состоянии. Так как данное нововведение появилось в начале 2013 года, то привлекает особое внимание потенциальных и реальных потребителей. Преимуществом для ритейлеров использование тележек с рекламными постерами является возможность оперативно вести их учет [2].

Для повышения уровня конкурентоспособности организации сферы розничных торговых услуг внедряют инновационные подходы при взаимодействии с поставщиками. В процессе реализации цепочки поставок (SHM) релевантная роль отводится внедрению логистического подхода. Особенностью логистического подхода в обеспечении конкурентоспособности является оптимизация издержек. Так, применение электронного документооборота EDI позволит повысить эффективность взаимодействия между контрагентами. Внедряемое нововведение обусловлено оперативной передачей данных номенклатуры продукции.

Результатом данного решения будет более быстрое поступление ассортимента продукции на полки торговых предприятий розничной сети. Применение инновационных решений позволит и поставщикам продукции, и ритейлерам получать автоматически ежедневные отчеты о количестве ассортиментных групп, рационально планировать и прогнозировать запасы, с минимальным уровнем погрешности определять перечень товаров, которые в максимальной степени удовлетворяют потребностям потребителей [3].

Каждая организация сферы розничных торговых услуг для повышения конкурентоспособности и лояльности целевой аудитории ищет резервы и различные возможности. Применение новых способов продвижения продукции позволяет на долгосрочный период времени привлечь внимание целевой аудитории.

#### Список литературы:

1. Арсланова С.К. Аспекты развития инновационного потенциала населения республики Татарстан. Казанская наука. – 2011. № 9. – С. 239-243.
2. Ахметгареева А.А. Современные тенденции развития организаций сферы розничных торговых услуг [Статья] Развитие инновационной экономики в современном мире: коллективная монография /Под ред. профессора Насретдинова И.Т. – М.: ООО «Издательский дом Центросоюза», – 2014. 212 с. – С.36-45.

#### ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

*Исмаилова Г., магистрантка 1 курса специальности «Экономика»  
Дамбаулова Г.К., к.э.н, доцент кафедры «Экономика»  
Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова*

Аталған мақалада қазақстандық кәсіпорындардың интеграция кезінде болған қаржы және экономикалық мәселелері жөнінде айтылған. Отандық кәсіпорындарға, біріншіден кедендік одақ мемлекеттерімен жұмыс жасауға және бәсекелестік жасауға қиын, екіншіден, Ресей, Евроодақ пен АҚШ күрделі ара-қатынастары және рубль девальвациясы осының бәрі - Қазақстан экономикасына тікелей әсер етеді.

В данной статье говорится о финансовых и экономических проблемах, с которыми столкнулись казахстанские предприятия в условиях интеграции. Отечественным предприятиям во- первых сложно работать и конкурировать со странами таможенного союза, во- вторых усложнившиеся отношения России с Евросоюзом и США и девальвацией рубля все это и влияет на экономику Казахстана.

In this article refersto financial and economic problems faced by enter prisesin Kazakhstan condition sofintegration. Domestic enterprises firstly it is difficult to operate and compete with the countries of the customs Union secondly complicate relations Russia and the European Union and the USA and the devaluation of the ruble all this has a direct impact on the economy of Kazakhstan.

В сложившейся ситуации отечественным предприятиям не представляется возможным корректно выстраивать свою торговую и финансовую политику, которые оказались в неравных конкурентных условиях с российскими производителями, что неоднозначно сказывается на казахстанских предприятиях .

Актуальность данной статьи заключается в том, что казахстанские предприятия в условиях интеграции не могут полноценно конкурировать и реагировать в сложившихся экономических, торговых отношения со странами участниками Таможенного союза, и мы попытаемся проанализировать проблемы, с которыми столкнулись наши отечественные предприятия.

С момента вступления Казахстана в Таможенный союз прошло четыре года, и рост компаний с участием российского капитала, работающих в Казахстане растет. Российских предпринимателей привлекает в Казахстане и более низкие налоговые ставки, и более мягкие условия ведения бизнеса, и уровень защиты собственности. Если обратиться к статистическим данным, то на 1 июня 2014 года зарегистрированных представительств и предприятий с участием иностранного капитала – российские

составляют более 31 процента (10 605), а из 459 вновь открывшихся иностранных предприятий в 2014 году предприятий с участием российского капитала уже 39 процентов.

Если до создания Таможенного союза их было всего 3,5 тысячи, то, по официальным статистическим данным на 1 ноября 2014 года, зарегистрировано уже 10 840 различных представительств, филиалов и других юридических лиц с участием российского капитала.

Зарегистрированные в Казахстане, российские компании становятся казахстанскими налогоплательщиками и это, безусловно, плюс, но при этом во многих секторах казахстанский бизнес был не совсем готов к обострившейся в рамках ТС конкуренции. После же того как рубль серьезно ослаб по отношению к доллару и тенге, потеряв в цене более 75 процентов, некоторые производители и вовсе запанковали. Например, серьезно осложнилось положение казахстанских производителей молока и молочных продуктов, у которых себестоимость производства изначально выше, чем у российских и белорусских молочников. Поэтому, даже с учетом доставки, цены на завезенную от участников по Таможенному союзу продукцию и ранее оказывались конкурентоспособными, а с учетом «подешевевшего» рубля ситуация еще больше осложнилась.

Аналогичная ситуация и по другим видам товаров по данным ОЮЛ «Союз пищевых предприятий Казахстана», например, в кондитерском сегменте, казахстанская продукция занимает 51 процент, а 49 приходится на долю импортеров. Но учитывая, что 15 процентов произведенных у нас конфет и прочих кондитерских изделий идет на экспорт, то и тут получается, что мы обеспечиваем себя лишь на 36 процентов. Если же отвлечься от продовольствия и вспомнить о легкой промышленности, то там ситуация и вовсе безрадостная. По данным агентства по статистике на долю текстильной продукции отечественного производства приходится всего 10 процентов, а на долю обуви – символический один процент[1].

Производственные предприятия приграничных регионов активно жалуются, что у них увеличился объем российской продукции, так как курс рубля упал. Но даже учитывая это, в большинстве своем девальвации наши производители боятся еще больше, чем конкуренции, так как очень многие «завязаны» на импортном сырье.

По его словам, в связи с корректировкой курса российского рубля казахстанские предприятия пищевой промышленности, экспортирующие продукцию в Россию, оказались в неравных конкурентных условиях с российскими производителями, что неоднозначно сказывается на казахстанских предприятиях пищевой промышленности.

Снижение курса рубля привело к уменьшению выручки казахстанских экспортеров в среднем до 25 процентов и замещение части отечественных товаров более дешевой российской продукцией ввиду удешевления российского сырья, в наибольшей степени, особо чувствительными стали такие отрасли, как мясоперерабатывающая, молочная, масложировая, кондитерская, мукомольная и зерноперерабатывающая.

Кроме того, многие крупные отечественные предприятия импортируют тару, упаковку, этикетки российского производства, а также некоторые виды сырья, которые не производятся на территории Казахстана, и технологическое оборудование[2].

Впрочем, от импортного сырья очень сильно зависят и многие российские производители, к тому же их положение серьезно осложняется санкциями Запада против России и ответным российским запретом на импорт. Поэтому, по логике, опасаться следует больше конкуренции не со стороны российской, а со стороны белорусской продукции. Про Беларусь вообще часто говорят, как про страну с «идеально выстроенной» пищевой цепочкой – сами вырастили, сами переработали, сами произвели.

Что касается российских производителей, то, во-первых, некоторые из них пока еще работают на старых запасах, но всегда эта ситуация продолжаться не сможет. А во-вторых, учитывая разницу в курсах валют, им выгоднее сейчас продавать свою продукцию дороже на казахстанском рынке, нежели реализовывать ее дешево на собственном.

Отличительная черта российского бизнеса – это масштабность, которая и дает ему конкурентное преимущество импортного товара, в частности российского, в Казахстане действительно много, а причины две – качество и цены.

Падением курса рубля складывается, конечно, не в пользу казахстанского производителя. Скажем, российское растительное масло сегодня стоит 180 тенге, а казахстанское – 240. Потребители достаточно чувствительны к своим расходам и в большинстве своем, прежде всего обращают внимание на цену. Многие потребители не могут себе позволить исключительно из патриотизма приобретать более дорогую отечественную продукцию, а покупают то, что дешевле.

Кроме обострившейся конкуренции казахстанского товара с дешевым импортом, некоторых соотечественников волнует и вопрос о том, не несет ли риск введение Европой санкций против России. Нужно говорить о том, что санкции уже начали влиять и на Казахстан. Возьмем наш главный экспортный продукт – нефть. Запад рассматривает разные пути снижения энергозависимости от России. Это сланцевый газ, возобновляемые источники энергии и т.д., и это им удастся. В Казахстане бензин и без того всегда имеет тенденцию к удорожанию, а санкции, даже их косвенное влияние, мы наблюдали, что ситуация только усугубилась на рынке нефтепродуктов, цены взлетели, так в декабре прошлого года бензин А 98 доходил до 110 тенге.

Теперь обратимся к финансовой сфере. Запад распространил свои санкции на государственные банки России и банки с государственным участием в части затруднения им доступа к внешним

заимствованиям. Сейчас уже говорят о том, что российские банки могут исключить из западных фондовых котировок. Это очень серьезный шаг. И он приведет к удорожанию денег, падению фондовых котировок и стоимости акций, ослаблению рубля и к другим негативным последствиям. С начала 2015 года некоторые казахстанские банки прекратили выдавать ипотечные и потребительские кредиты и повысили процентные ставки.

В Казахстане открыто признается факт зависимости тенге от рубля, а точнее нефтетенге от нефтерубля. А значит, вышеперечисленные проблемы опосредованно коснутся и Казахстан[3].

Ситуация последнего года обострила те опасения наших предприятий, которые высказывались еще в преддверии создания Таможенного союза. И если пару лет назад об экспансии российских компаний на казахстанский рынок говорили больше со знаком «плюс» и приветствовали новых инвесторов, то сейчас сложившаяся ситуация вызывает настоящую тревогу среди части казахстанских предпринимателей, и пути решения проблемы все-таки придется искать, так как даже оптимисты сегодня становятся реалистами и понимают, что наших и без того неокрепших производителей ожидают не самые легкие времена.

### Список литературы:

1. Ежегодник Республики Казахстан -2014 год/ Агентство Республики Казахстан по статистике - Алматы, 2014-194с.
2. Семькина Ю. Из России с приветом: как выжить казахстанскому бизнесу в условиях интеграции./ Центр Азии от 23 февраля 2015г.
3. Материалы интернет-ресурса/ [www.Camonitor.com](http://www.Camonitor.com)

### К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Калмурзина Н.Т., магистрант 1 курса специальности 6М050600 «Экономика»  
Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова*

Мақалада «коммерция», «коммерциялық қызмет» категориялар түсінігі қарастырылады. Кәсіпорындағы коммерциялық қызмет мазмұны ашылады.

В статье рассматривается понятие категорий «коммерция», «коммерческая деятельность». Раскрывается содержание коммерческой деятельности на предприятии.

The article discusses the concept of the categories of "commerce", "commercial activity". The content of commercial activity in the enterprise.

Коммерческая деятельность является одним из важнейших факторов обеспечения эффективного функционирования экономической системы в рыночных условиях хозяйствования.

Коммерческая деятельность – древнейший из видов деятельности человека. Эта деятельность появилась с начала разделения труда и выражалась вначале в примитивных формах натурального обмена. Постепенно совершенствовались способы производства и усложнялись формы коммерческой деятельности. Сформировался особый класс людей, которые всю свою жизнь посвящали торговле – купцы. С развитием товарно-денежных отношений резко увеличилось разнообразие форм коммерческой деятельности. Старая система товарного обмена уже не отвечала потребностям быстро развивающегося хозяйства. Появились банки – организации позволяющие аккумулировать капиталы для осуществления крупных проектов, страховые компании – призванные защитить от различных рисков, а также биржи – облегчающие процесс поиска торговых партнеров.

Что же сегодня представляет коммерция на отдельно взятом предприятии?

Термин «коммерция» в переводе с латинского commercium означает торговля, торговые операции, торговые обороты. Однако надо иметь в виду, что термин «торговля» имеет двоякое значение: в одном случае он означает самостоятельную отрасль народного хозяйства (торговлю), в другом – торговые процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи товаров.

По словарю Даля коммерция – это торговля, торговые обороты, купеческие промыслы, по словарю Ожегова – это торговля, торговые операции. В словаре «Язык рынка» (1992) коммерция рассматривается как торговля, как всякий сбыт товаров в виде промысла независимо оттого, произведены ли они сбывающим лицом или приобретены у других лиц. Обязательное условие в этой деятельности то, что она всегда направлена на получение коммерческой (торговой) прибыли[1].

В современной литературе имеется множество определений понятия «коммерция».

В узком смысле слова «коммерция» – это приобретение и сбыт (продажа) товаров. В более широком смысле под коммерцией понимают любую предпринимательскую деятельность, направленную на получение прибыли, т.е. коммерция является как бы составной частью предпринимательства.

В современном деловом языке понятие коммерческой деятельности также используется в нескольких значениях. В широком смысле коммерческая деятельность – это любая деятельность, направленная на получение прибыли. Такая трактовка приближает понятие коммерческой деятельности к

понятию предпринимательства (бизнеса). В узком значении коммерческая деятельность связывается с деятельностью торговых организаций.

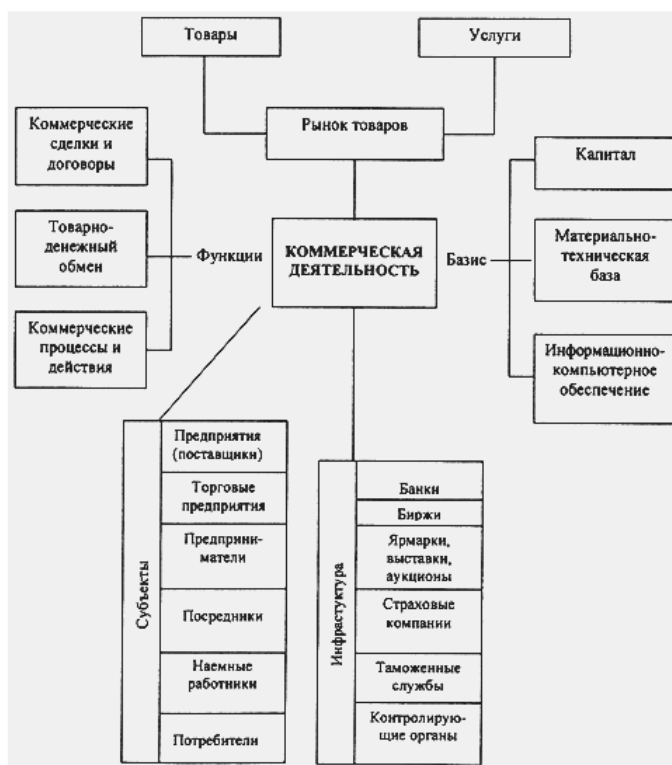
Оба эти определения не вполне адекватно отражают сущность коммерческой деятельности. Предпринимательская деятельность часто не исчерпывается коммерческими процессами и может предполагать организацию разработки и налаживание производства продукции или услуги, причем эти задачи могут иметь ключевое значение. В то же время деятельность, связанная с закупками и продажами, осуществляется не только в предприятиях торговли, а имеет место во всех видах предпринимательства.

Коммерческая деятельность – более узкое понятие, чем предпринимательство. Предпринимательство – это организация экономической, производственной и иной деятельности, приносящей предпринимателю доход.

Предпринимательство может означать организацию промышленного предприятия, сельской фермы, торгового предприятия, предприятия обслуживания, банка и т.д. Из всех этих видов предпринимательской деятельности только торговое дело является в чистом виде коммерческой деятельностью. Таким образом, коммерцию следует рассматривать как одну из форм (видов) предпринимательской деятельности. В то же время и в некоторых видах предпринимательской деятельности могут осуществляться операции покупки-продаже товаров, сырья, заготовленной продукции, полуфабрикатов и т.п., т.е. элементы коммерческой деятельности могут осуществляться во всех видах предпринимательства, но не являются для них определяющими, главными.

Основными участниками коммерческой деятельности являются не только предпринимательские структуры, но и потребители. Это утверждение основано на том, что для предпринимателей важнейшим фактором при заключении сделок является доход (экономическая выгода), а для потребителей выгодой является нужный ему товар (услуга), если он в большей степени удовлетворяет его потребности (потребительские интересы). Поэтому коммерческая деятельность – деятельность юридических и физических лиц, связанная с осуществлением операций купли-продажи в целях удовлетворения спроса и получения прибыли.

Структура коммерческой деятельности предприятия приведена на рисунке 1[2].



**Рисунок 1 - Структура коммерческой деятельности**

Объектами коммерческой деятельности выступают товары и услуги. Совокупность товаров и услуг образует потребительский рынок. Базисом коммерческой деятельности являются капитал, материально-техническое и информационно-компьютерное обеспечение, функциями – торгово-коммерческие сделки, контрактные обязательства, товарно-денежный обмен, коммерческие процессы, связанные с доведением товаров до целевых рынков.

К субъектам рынка, воздействующим на коммерческую деятельность, относятся: товаропроизводители – поставщики продукции, посредники, кредиторы (банки), контрольно-инспекционные учреждения, аудиторские службы, страховые агентства и др.

Для обеспечения нормального функционирования потребительского рынка необходимо существование предприятий и служб, опосредующих коммерческие сделки. Инфраструктуру рынка представляют: банки; товарные и фондовые биржи; ярмарки, выставки, аукционы; страховые, консалтинговые и аудиторские компании; таможенные службы; контролирующие органы. Она играет существенную роль в развитии рыночной системы и ускорении перехода торговли к рыночной экономике, а также способствует оперативному и эффективному осуществлению товарообменных операций, юридическому и экономическому контролю за ними, предоставляет информационное обеспечение.

Основные разновидности коммерческой деятельности полностью отражают ее сущность.

Во-первых, речь идет о снабжении предприятия необходимыми для него сырьем, материалами и изделиями. Работа, связанная с их закупками, включает следующие основные операции: планирование материальной потребности; организация приобретения ресурсов и доставка их на предприятие; регулирование размеров материальных запасов; организация и контроль потребления ресурсов.

Необходимо выделить сбыт готовой продукции (услуг). Функцию сбыта выполняет специальная служба предприятия, которая организует формирование партий отгрузки, занимается продвижением товара на рынок, осуществляет поиск и оформление отношений с покупателями (клиентами). В современных условиях успех этой деятельности в большой степени зависит от профессионализма сбытового персонала и поэтому основной технологией работы службы сбыта становится маркетинг.

В отдельную категорию следует выделить торгово-посреднические операции на потребительском и промышленном (бизнес) рынке, имея в виду, прежде всего, оптовую и розничную торговлю. Участие посредника в процессе товародвижения во многих случаях является необходимым условием заключения сделки купли-продажи, так как обеспечивает более широкий доступ потребителей к товару. Более того, на потребительском рынке покупатель, почти всегда, может приобрести товар только через посредника (розничного торговца), так как фирмы-изготовители практически никогда не работают с физическими лицами.

Коммерческая деятельность всегда связана с выполнением операций по доведению материальных ресурсов от поставщиков до потребителей. К таким операциям относятся:

- у изготовителей – подготовка продукции к отправке, отгрузка, отпуск и ее документальное оформление;

- на складах посреднических и транспортных предприятий в процессе движения продукции – ее приемка, хранение, формирование комплектных партий, отгрузка;

- на складах предприятий-потребителей – приемка продукции по количеству и качеству, хранение, доведение приобретенных материалов до высокой степени технологической готовности к производственному потреблению, отпуск и доставка материалов к рабочим местам.

В целом все эти операции в зависимости от конкретной ситуации можно условно распределить на две категории – сбытовые и снабженческие. Сбытовые операции и процессы связаны с производством и поставкой продукции. Процесс производства продукции заканчивается сбытом продукции. Снабженческие операции связаны с производственным потреблением материальных ресурсов, получением материальных ресурсов и обеспечением ими предприятий производственной и непроизводственной сферы

Коммерческую деятельность можно условно разделить на несколько этапов. Такими этапами являются:

- изучение спроса и определение потребностей в товара
- выявление поставщиков товаров и установление с ними хозяйственных связей;
- коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров;
- коммерческая деятельность по розничной продаже товаров;
- формирование ассортимента и управление товарными запасами;
- рекламно-информационная деятельность;
- оказание торговых услуг[3].

На каждом из перечисленных этапов выполняются определенные коммерческие операции. При этом следует иметь в виду, что содержание операций может отличаться в зависимости от того, на какой стадии процессатовародвижения они осуществляются.

Таким образом, характер и содержание выполняемых операций при осуществлении коммерческой деятельности будут зависеть от избранной формы продвижения товара и той стадии, на которой этот товар находится.

### Список литературы:

1. Коммерческая деятельность. Учебник Ф.П.Половцева. - М.:«Инфра-М», 2000 г.
2. Коммерческая деятельность. Учебник Ф.Г.Панкратов, Т.К.Серегина. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000 г.
3. Торговое дело: экономика и организация. Учебник под общ.ред. Л.А.Брагиной и Т.П.Данько. М.: «Инфра-М», 1997 г.



## ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКАХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

*Камашева А.С., магистрант,  
научный руководитель: Боровинская И.В., к.э.н.  
Уральский институт фондового рынка, г. Екатеринбург*

Корректное ценообразование при выводе инновационного продукта на рынок во многом способствуют успеху товара. Выбирая ценовую политику следует учитывать затраты, реакцию конкурентов, психологию потребителей. Кроме того, эффективная ценовая политика должна грамотно поддерживаться неценовыми действиями.

Correct pricing in the derivation of an innovative product on the market is largely contribute to the success of the product. Pricing policy should consider the cost, the reaction of competitors, the psychology of consumers. Pricing policy should be supported by non-price actions.

Новые товары, которые появляются на рынке, порой являются хорошо известными товарами с некоторыми улучшениями. Но в тоже время достаточно регулярно на рынок выводятся действительно новые продукты, относящиеся к инновационным. Инновационными считаются товары, процессы, являющиеся абсолютно новыми, либо товары с существенными технологическими изменениями. Таким образом, новые товары – это товары с совершенно новыми свойствами. Они удовлетворяют прежние потребности на ином, новом уровне, либо удовлетворяют совсем новые потребности. На этом этапе жизненного цикла продукта потребители не могут оценить в полной мере качество данного товара, поскольку реальные свойства, а значить и ценность, покупателю неведомы.

В связи с этим продавцу необходимо донести до потребителя информацию о ценности его продукта. Покупателя нужно заинтересовать в новом продукте. Нередко у покупателей обнаруживается предвзятое, скептическое отношение к товару. Такое отношение следует преодолевать. Если новый продукт меняет способы удовлетворения потребностей, то потребителя необходимо к этому подготовить. Потребителя необходимо учить пользоваться новшеством. Использованию товара потребителем должна предшествовать передача потребителю знаний о продукте, способах и технологии его использования.

И все-таки не все новые товары для рынка являются совершенно новыми. Порой новые продукты выходят взамен имеющихся на рынке, выполняют те же функции, но отличаются от них более низкими затратами на производство, скоростью и качеством выполнения функций. Эти продукты на рынке уже известны. Производитель предлагает их улучшенную версию. Такие продукты требуют меньшей подготовки общества к началу продаж.

Люди, приобретающие новшества на раннем этапе жизненного цикла продукта, отличаются от основной массы покупателей, которые в случае успеха продукта будут приобретать его в массовом количестве. Ранние приобретатели (новаторы) склонны к риску, хотят новых ощущений и эмоций, быстро принимают решения. Эти покупатели общаются с другими новаторами, часто хорошо разбираются в товарной категории и могут выявить показатели оценки товара. Они дают первую оценку товара и выносят свои рекомендации в общество. Количество ранних приобретателей не велико 2-5% [1], удержать таких покупателей практически не возможно, поскольку они быстро переключаются на следующую новинку. Однако эта группа покупателей для производителя очень важна, поскольку их поддержка и рекомендации могут подтолкнуть массовые продажи товара. В связи с этим производители новинки стремятся выявить новаторов, привлечь их внимание и произвести на них положительное впечатление.

Стратегия ценообразования на новый продукт должна учитывать данные аспекты. Кроме того, необходимо учесть также и ценовую эластичность спроса на товар. Ценовая эластичность в разные периоды жизненного цикла продукта неодинакова. На ранней стадии выхода на рынок ценовая эластичность спроса является низкой, так как качество товара в этот период оценивается по его цене. Реальное потребительское качество товара, его преимущества еще не известны, потребность в особых свойствах товара может быть еще даже и не сформирована. В связи с отсутствием полной информации определить реальную цену товара не представляется возможным. Низкая цена на товар при его выходе на рынок может ассоциироваться с низкой ценностью товара, а высокая цена обещает высокую ценность. Поэтому новаторы не боятся высоких цен на товар.

Производитель нового товара, не известного на рынке, стремится распространить информацию о его особых свойствах, о достоинствах своего товара. При этом желательно, чтобы цена на новый товар отражала ценность товара для покупателя. Такая цена подвигнет удовлетворенного потребителя совершить повторную покупку. Эта цена будет являться базой для определения скидок и возможностей снижения цены на следующих стадиях жизненного цикла товара.

Если продавец решил использовать гибкую ценовую политику (она предполагает наличие системы скидок, широкий ценовой диапазон), то в этом случае цена товара должна приблизиться к тому значению, которое нечувствительные к цене покупатели присваивают товару. Если продавец планирует придерживаться нейтральной ценовой политики, то цена должна быть близка к тому уровню, на который нацеливается средний покупатель. Не следует использовать цену проникновения при выводе на рынок инновационного продукта, поскольку низкая ценовая чувствительность и отсутствие информации о

потребительском качестве приведут к неэффективности такой политики и подрыву репутации продукта под воздействием эффекта «цена-качество».

При установлении цены нужно учесть и затраты на продвижение товара. Когда покупатель может выявить преимущества товара сразу после его приобретения, а предельные затраты низкие, то можно предлагать покупателю опробовать продукт до его приобретения. Это действенный и экономичный метод продвижения. Кроме того, в процессе такого продвижения можно выявить и цену спроса на новшество.

Однако не у всех инновационных продуктов можно выявить цену спроса с помощью опытной партии. Так, например, при выходе на рынок с товарами длительного пользования не приходится ожидать от удовлетворенных покупателей скорой повторной покупки этого же товара. А когда покупатель соберется снова приобрести подобный товар, то на рынке уже появятся новые более совершенные модели или новые способы удовлетворения данной потребности. Поэтому выбрасывание на рынок пробных партий товара эффекта не принесет.

Одной из характерных черт инноваций является то, что для их применения нужны определенные знания, то есть необходимо предварительное обучение навыкам использования нового товара. Обучение позволит донести до сознания покупателя всю ценность товара, ознакомит с технологией использования товара, привьет навыки и умения работы. Без специального обучения такой товар не будут покупать. Объяснение, из чего складывается цена, не будет способствовать продажам. Продвижение такой новинки возможно только на основе детального информирования покупателей о возможностях и способах использования товара еще до первого приобретения.

При продаже дорогостоящих инновационных продуктов хороший эффект дают прямые продажи, которые позволяют выявить проблемы и требования покупателя. В этом случае продавец может предложить способ решения проблем с помощью своего товара. То есть продавец не просто реализует товар, а дает консультацию по проблеме и предлагает взглянуть на ее решение с другой стороны, демонстрируя ценность для покупателя реализуемого товара.

Но и эта консультация может не подвигнуть покупателя к приобретению товара, поскольку это приобретение является рискованным. Снизить ощущаемый уровень риска, снять скептическое отношение к новому товару позволяет курс обучения, а также предложение комплекса дополняющих товаров и дополнительных услуг.

Такой подход позволяет компании держать высокие цены на свои товары и, не смотря на это, увеличивать объем продаж. Компания укрепляет свои позиции, показывая высокую ценность своих товаров и способствуя снижению неопределенности при приобретении новшества в пользование [2].

Вместе с тем имеются такие новинки, для которых прямые продажи не подходят. В первую очередь это касается совершенно новых изделий, которых покупатель еще не знает. В этом случае также необходимо активно продвигать новый товар, распространять о нем информацию, обучать покупателей и минимизировать их риски. Эта работа достаточно затратна, требует приложения дополнительных усилий, а объемы продаж на начальном этапе жизненного цикла продукта низкие. При выводе новшества на рынок работа с независимыми посредниками может нести определенные риски для производителя. Их неактивная, неэффективная работа по продвижению новшества на рынок может испортить ему репутацию и окончиться неудачей для судьбы данного товара. Чтобы заинтересовать дистрибьюторов и розничных посредников в работе с данным новшеством, необходимо создать им такие условия, в которых они получали бы более высокую прибыль. Для этого следует предоставлять посредникам новый товар с большими скидками. В этом случае у продавцов появится интерес активно включиться в продвижение новшества на рынок.

Для установления уровня цены на новый товар продавцы часто отталкиваются от цены тех товаров, которые уже имеются на рынке. Даже если их товар существенно отличается от имеющегося, если у нового товара есть принципиальное отличие, то цена устанавливается с учетом затрат, понесенных продавцом на придание товару нового свойства. Однако этого мало для установления правильной цены. Следует учитывать также изменение ценности данного товара для потребителя. Изменение ценности продукта во многих случаях не соответствует изменению затрат производителя и продавца. В одном случае большие изменения в свойствах товара могут не иметь особой ценности для покупателя, а в другом случае незначительные изменения в свойствах могут принести покупателю большую выгоду, дать высокое качество удовлетворения потребности. В последнем случае потребитель согласен будет платить за такое новое качество более высокую цену. Задача продавца – определить насколько больше готов покупатель платить за новое или улучшенное качество.

Проблема заключается в том, что, имея дело с инновационным товаром, бывает сложно выявить реальную ценность товара, его коммерческий потенциал, а также последствия для всех участников рынка. Вывод инновационного продукта на рынок может запустить непредсказуемые изменения в потреблении связанных товаров, в бизнес-процессах участников рынка, в структуре рынка. Вывод товара на рынок с высокой ценой позволяет проверить рынок, проверить спрос на товар, выявить потенциальных покупателей. Если фирма решит, что объем продаж и доходов низкий, то становится возможным постепенное снижение цены и приближение её к оптимальному уровню. В то время, пока на товар действуют высокие цены и в период постепенного понижения цены, фирма может провести исследование рынка и собрать информацию о спросе, издержках производства, выявить новые сегменты рынка, внести изменения в качество продукта, покрыть часть понесенных затрат.

Иная ситуация может сложиться при установлении заниженной цены. Потребители при этом привыкают к тому, что данный товар стоит столько. Если продавец выявляет, что цена на товар оказалась занижена, и он недополучает доход, то поднять цену в большинстве случаев уже оказывается невозможно. Покупатели отказываются приобретать этот продукт по возросшей цене. Практика показывает, что многие компании недооценивают товар и устанавливают цены ниже того уровня, который обеспечил бы им большие доходы.

При выводе нового продукта на рынок спрос является неэластичным, поскольку покупатели не знают данный товар. В тоже время затраты на производство и реализацию нового продукта являются высокими. На данном этапе жизненного цикла продукта конкуренты не представляют опасности для производителя, поскольку товар для рынка новый и конкуренты отстают. Цена новшества демонстрирует его ценность для покупателя. Рост продаж нового продукта обеспечивается активным информированием потенциальных покупателей о возможностях и особенностях использования товара.

### Список литературы:

- 1 Лапуста, М.Г. Проведение гибкой ценовой политики: <http://www.elitarium.ru/>  
Майкл, В. Марн, Эрик В. Роегнер, Крейг С. Завард. Как устанавливать цену на новый продукт? <http://hr-portal.ru/article/kak-ustanavlivat-cenu-na-novyy-produkt?page=0>

## РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

*Карнишина Е.Е., преподаватель кафедры «Экономика»  
Мояк Р., студент 2 курса специальности 5В050600 – Экономика  
Костанайский инженерно-экономический университет  
им. М. Дулатова*

В статье анализируется опыт развития малого и среднего бизнеса зарубежных стран. Определены основные направления поддержки малого и среднего бизнеса, которые активно применяются в развитых странах и могут быть использованы в Казахстане.

In article experience of development of small and medium business of foreign countries is analyzed. The main directions of support of small and medium business which are actively applied in the developed countries are defined and can be used in Kazakhstan.

Развитие малого и среднего бизнеса (далее МСБ) является неотъемлемым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Хотя уровень научно-технического и производственного потенциала любого развитого государства определяют крупные предприятия, основой жизни этих стран является МСБ как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Это обусловлено большой социально-экономической значимостью сектора МСБ, который объединяет жизненные интересы основной массы населения, вовлеченной в повседневную трудовую деятельность.

В развитых странах предприятия МСБ составляют примерно 70-90% от общего числа предприятий. В странах-членах Европейского союза средние предприятия составляют всего 1% от общего количества предприятий, но при этом обеспечивают 20% от общего оборота предприятий и 17% от общей занятости населения.

В США в секторе МСБ работает около 53% всего работоспособного населения, в Японии – 71,7%, а в странах Европейского союза на малых предприятиях трудится примерно половина работающего населения [2].

В Казахстане доля занятых в МСБ составляет 42,6% от общей численности занятых в экономике страны, но в создании ВВП страны доля МСБ в 2013гг. составила 13,8% [3].

Мировая практика показывает, данный субъект экономических отношений играет огромную роль в экономике страны, которая заключается в стимулировании конкуренции. Укрепление позиций МСБ побуждает крупные компании внедрять новые технологии и улучшать эффективность производства, следовательно, эффективность всей экономики ЕС напрямую зависит от успешной деятельности МСБ.

Поэтому, главная цель, осуществляемой в рамках Евросоюза политики поддержки МСБ, заключается в установлении баланса интересов государства и бизнеса, обеспечении оптимальных условий для предпринимательской деятельности, а также увеличении конкурентоспособности субъектов МСБ.

Уникальная система регулирования и поддержки МСБ в Европе начала складываться в 70-х годах прошлого века и продолжает совершенствоваться до сих пор путем внедрения различных программ и создания фондов поддержки МСБ.

В ЕС сложилась достаточно отлаженная инфраструктура поддержки МСБ. Все страны-члены Евросоюза (ЕС) имеют хорошо развитую сеть как государственных, так и частных организаций по регулированию развития и поддержке МСБ. При этом политика по развитию МСБ в каждой стране ЕС



разрабатывается министерствами экономики, промышленности и торговли. Министерство занятости и другие правительственные органы участвуют в поддержке МСБ, оказывая помощь данному слою предприятий в вопросах занятости, обучения, международной торговли, развития и т.д.

Государственные учреждения, в частности торгово-промышленные палаты, занимаются обучением и повышением квалификации, технологическим консультированием кадров, задействованных на МСБ, стимулированием международной торговли и сотрудничества, выдачей сертификатов качества, предоставлением деловой информации представителям МСБ. Частные финансовые учреждения, а именно коммерческие банки, венчурные компании предоставляют кредитную поддержку МСБ, а частные исследовательские и консалтинговые структуры консультируют по различным вопросам менеджмента, маркетинга, развития и внедрения информационных технологий и т.п.

Одной из основных задач развития МСБ в странах с развитой рыночной экономикой является представление и защита интересов и потребностей на различных уровнях. Активное лоббирование интересов малых предприятий в законодательных и исполнительных органах власти проводится в рамках определенных законодательных процедур и создает благоприятный климат для развития малого предпринимательства. Особенностью этого процесса является ведущая роль основных государственных органов поддержки малого предпринимательства (ПМП) и их активное взаимодействие с профессиональными, общественными и другими объединениями предпринимателей [2].

В последние несколько лет в Европе широкое распространение получили интерактивные инструменты поддержки МСБ, такие как информационные порталы, вебинары, видеоконференции и т.п. В качестве примера выступает Континентальная сеть в поддержку малого и среднего бизнеса (European Enterprise Network) – портал с бесплатными информационными ресурсами по поддержке МСБ, который объединил более 600 агентств и организаций, выполняющих роль посредника между МСБ и Евросоюзом. Любой представитель МСБ может относительно быстро и просто узнать обо всех возможностях развития компании, новых методах и технологиях, повышении квалификации сотрудников, оценить рискованность работы в другой стране ЕС и, главное, получить прямые контакты и всю необходимую информацию о конкретном Европейском фонде, который может софинансировать проект развития данного предприятия [2].

Особенно интересным в области построения инфраструктуры поддержки малого предпринимательства является изучение опыта Японии по созданию общенациональной системы поддержки предпринимательства.

Все структуры ПМП Японии при координирующем взаимодействии независимой Организации поддержки малого предпринимательства и инновационного развития регионов Японии (Organization for SME and Regional Innovation of Japan) образуют государственную инфраструктуру поддержки предпринимательства.

Особое внимание уделяется усилению координационного взаимодействия всех элементов многофункциональной инфраструктуры ПМП с целью создания более благоприятных условий для развития малого бизнеса при возрастании рисков внешней среды [1].

Еще одним положительным примером использования возможностей национальных комплексных информационных систем является государственная некоммерческая информационная служба China SME Online (CSMEO). Она была открыта в Китае в 2001 году по решению правительства.

Информационная сеть CSMEO предоставляет оперативную информацию об изменении действующих и введении в действие новых нормативных документов, о поставках и потребностях местных и зарубежных рынков. Сеть публикует общую информацию о состоянии рынка малого предпринимательства, характеризует наиболее качественную продукцию, производимую предприятиями.

CSMEO сообщает о потребностях в трудовых ресурсах для малых предприятий в различных регионах и городах страны. Сеть дает информацию о специалистах, ищущих работу, осуществляет онлайн-консультации предпринимателей, оказывает широкий спектр образовательных и технических услуг и т.п. [5].

В настоящее время Сингапур является одной из самых высокоразвитых стран мира. Многие специалисты считают, что Сингапур – лучшее место для осуществления предпринимательской деятельности. По данным исследований CNN, страна занимает 5-е место по развитию МСБ – в стране функционирует около 140 000 субъектов МСБ, что составляет около 90 процентов всех предприятий страны и обеспечивает рабочими местами значительную часть занятого населения.

Экономисты выделяют основные факторы процветания экономики и предпринимательства в Сингапуре, к числу которых относят: (3)

1 основой МСБ Сингапура является предоставление различных услуг: торговых, транспортных, коммуникационных, финансовых, туристических и других, которые предоставляют рабочие места для большей части населения страны;

2 законодательными актами страны созданы благоприятные условия для открытия бизнеса и осуществления непосредственной деятельности, которые подлежат строгому исполнению. Особые льготы рассчитаны на МСП, только начинающие свой бизнес;

3 наличие благоприятной экономической ситуации и привлекательного инвестиционного климата в стране.

В отношении МСП существует льготное налоговое законодательство, которое направлено на привлечение иностранного капитала и инвестиций, отсутствует пошлина на перечисление прибыли, обеспечиваются гарантии вложений денежных средств в экономику и т.д.

Правительство Сингапура заинтересовано в содействии развитию МСП с целью их конкурентоспособности на международном рынке. Поддержкой МСБ в Сингапуре занимается специально созданное агентство «Spring», обеспечивающее разработку и реализацию различных программ содействия МСБ, развитие предпринимательских способностей субъектов МСБ, предоставление консультационных услуг, подготовку кадров для управления бизнесом. Кроме того в Сингапуре внедряется огромное количество разнообразных программ по льготному кредитованию, которые включают специальные займы, страхование кредитных рисков, предоставление субсидий, финансирование обучения и повышения квалификации кадров МСП.

Итак, МСБ в Сингапуре является основой экономики за счет сложившейся в стране благоприятной экономической ситуации и привлекательного инвестиционного имиджа, а также продуманной государственной политики в области поддержки МСП [4].

Таким образом, учитывая вышеизложенный обзор развития сектора МСБ в зарубежных странах, можно сделать вывод, что уровень развития МСБ напрямую определяет степень развития экономики страны в целом. Данный субъект экономических отношений представляет собой средний класс, который служит базой для стабильного развития экономики стран. МСБ в зарубежных странах является важным фактором экономического роста, вносящим весомый вклад в объемы производства, ВВП и занятость. Развитие МСБ в зарубежных странах идет более быстрыми темпами за счет адресной поддержки со стороны государства и частных коммерческих и финансовых структур.

#### Список литературы:

- 1 Аналитика малого предпринимательства. <http://www.giac.ru>. Совершенствование государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) в Японии. [http://www.giac.ru/.](http://www.giac.ru/)
- 2 Малый бизнес: зарубежный опыт <http://www.mispnsk.ru/>
- 3 Статистические данные Агентства РК по статистике
- 4 Экономика в Сингапуре: значение и роль малого предпринимательства <http://www.kreditbusiness.ru/China SME Online. www.sme.gov.cn>.

#### СТАЛЬНАЯ МАГИСТРАЛЬ ИЛИ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ

*Кенжегарина С.Е., магистрантка 1 курса специальности «Экономика»  
Дамбаулова Г.К., к.э.н, доцент кафедры «Экономика»  
Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова*

Мақалада Қазақстан Республикасында жүктерді тасымалдау саласындағы өзекті тақырып ретінде теміржол және автомобильдік жүк тасымалы тақырыбы қозғалады. Салыстырмалы сипаттама келтіріледі. ҚР Президенті мақсаты «ҚТЖ» ҰК» АҚ көліктің барлық түрлері бойынша бірыңғай транзиттік саясатты қалыптастыру болып табылатын новаторлық шешім қабылдады.

В статье затрагивается тема железнодорожных и автомобильных грузоперевозок Республики Казахстан, как ключевых в сфере транспортировок грузов. Приводится сравнительная характеристика. Формирование единой транзитной политики по всем видам транспорта АО "НК "КТЖ".

In article the subject of a railway and automobile cargo transportation of the Republic of Kazakhstan, as key transportations of freights in the sphere is touched. To be brought the comparative characteristic. Formation of uniform transit policy on all means of transport of Joint-Stock Company of "National company" of Kazakhstan Temir Zholy"

Как известно, каждое государство имеет свою транспортную систему и постоянно стремится к её укреплению и расширению. Транспортная система непосредственно влияет на экономику, её конкурентоспособность, на её разветвлённость. В безопасности любой страны транспорт играет не последнюю роль. В Казахстане транспорт – это важнейший сектор экономике, который занимает весомую долю в ВВП.

Транспортный комплекс Казахстана представлен всеми видами транспорта: железнодорожным, автомобильным, трубопроводным (нефте — и газопроводы, водоводы), а также водным (речным и морским) и воздушным.

В Республике Казахстан железнодорожный транспорт – это ключевое звено в экономике страны, и он призван во взаимодействии с другими видами транспорта своевременно и качественно обеспечивать во внутреннем и в международном железнодорожном сообщениях потребности населения в перевозках и услугах, жизнедеятельность всех отраслей экономики и национальную безопасность государства, формирование рынка перевозок и связанных с ними услуг, эффективное развитие предпринимательской деятельности. От эффективной работы железнодорожного транспорта в значительной мере зависит эффективность экономики страны в целом. Географические условия Казахстана отсутствие прямого выхода

к морю, наличия судоходных рек, обширность территории, сырьевая структура производства и размещение производительных сил, неразвитость автотранспортной инфраструктуры делают роль железнодорожного транспорта в экономике чрезвычайно важной. [1]

Железнодорожная отрасль Казахстана является высокорентабельной, динамично развивающейся сферой, производственный и технический потенциал, которой стабильно увеличивается в последнее время и обеспечивает занятость более 156 тысяч человек.

Железнодорожные и автомобильные грузоперевозки в Казахстане являются наиболее распространенными и, как следствие, ключевыми в сфере транспортировок грузов. При этом благодаря достаточно высоким темпам роста, наблюдающегося в последние годы, грузовые автоперевозки постепенно начинают занимать долю железнодорожных.

Железнодорожные грузоперевозки остаются популярными, поскольку ряд грузов, таких, как сырье, продукция черной металлургии, нефтепродукты и прочие массовые грузы перевести на дальние расстояния автомобильным транспортом бывает чрезвычайно трудно, а порой и невозможно. Таким образом, доминирующее положение железнодорожного транспорта обусловлено перевозкой по железным дорогам массовых грузов.

Сегодня АО "НК "Қазақстан темір жолы" - национальная железнодорожная компания, имеющая холдинговую структуру, единственным акционером которой является АО "Фонд национального благосостояния "Самрук-Қазына", обеспечивающая функциональную целостность и управляемость железнодорожной отрасли.[3]

Тем не менее, по мнению отраслевых экспертов, железные дороги имеют возможности роста в области грузовых перевозок за счет небольших партий товаров.

Если обратиться к статистике: за 2014 год грузооборот автомобильного транспорта вырос по отношению к 2013 году на 5% и составил 152,7 млрд т/км, грузооборот же на железной дороге страны сократился на 6%. Наибольший спрос автомобильных перевозок наблюдается по Алматинскому, Костанайскому, Акмолинскому, Восточно-Казахстанскому регионам.[4]

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, в 2012 году в общем объеме перевезенных грузов доли автомобильного и железнодорожного транспорта составили:

Таблица 1 - Перевозки грузов автомобильным и железнодорожным транспортом за 2012-2014 гг.

| <b>Перевозки грузов (млн. тонн)</b> |                  |               |                |
|-------------------------------------|------------------|---------------|----------------|
| <b>Вид транспорта/доля</b>          | <b>2012</b>      | <b>2013</b>   | <b>2014</b>    |
| железнодорожный                     | 294,8 / 9,2%     | 293,7 / 8,4%  | 273,3 / 7,5%   |
| автомобильный                       | 2 718, 4 / 84,1% | 2 983,4 / 85% | 3 128,6 / 86,% |

Таблица 2 - Грузооборот железнодорожного и автомобильного транспорта за 2012-2014гг.

| <b>Грузооборот (млрд. ткм)</b> |               |               |               |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Вид транспорта/доля</b>     | <b>2012</b>   | <b>2013</b>   | <b>2014</b>   |
| железнодорожный                | 235,9/49,4 %  | 231,3 / 48,4% | 214,1 / 44,9% |
| автомобильный                  | 132,3 / 27,3% | 145,3/30,1%   | 152,7/ 31,6 % |

Из таблицы можно увидеть, что львиная доля грузоперевозок оказалась у автомобильного транспорта, который показал рост на 4,3%, тем самым можно сказать, что отечественная автотранспортная отрасль развивается вполне динамично.

Железнодорожные грузовые перевозки зачастую могут включать в себя такие операции, как сортировка вагонов, погрузка на платформы, выгрузка контейнеров с платформ и многое другое. В свою очередь, это отражается на процессе грузоперевозки и соответственно скорости доставки.

Основная товарная продукция, предъявляемая к перевозке, представляет собой массивные, насыпные и наливные грузы, такие как уголь, нефть, руда, металлы и т.д. По объему транспортировки уголь является основным грузом и занимает 37% от общего объема грузов перевезенных в 2014 году. Перевозка нефти и нефтяных продуктов приносит больше доходов, чем перевозка угля (10%) из-за более высоких тарифов. Перевозка других типов груза, таких как химические и минеральные удобрения, металлолом черных металлов и т.д. приносит 34% доходов.

На железнодорожном транспорте, как известно, грузоперевозки на короткие и средние расстояния стоят значительно дороже, чем на большие расстояния. Таким образом, на близких расстояниях стальная магистраль не в силах конкурировать с другими видами транспорта по цене.

В транспортной системе республики исторически ведущую роль занимает железнодорожный транспорт, что связано с необходимостью преодоления огромных пространств территории страны, обеспечивая перевозки топливно-сырьевых ресурсов на большие расстояния. Стальная магистраль, несмотря на снижение своих показателей, все же является ключевой при перевозке грузов в республике.

Определенно железнодорожникам есть, куда расти в плане повышения качества предоставляемых услуг. Являясь безальтернативным для многих отраслей промышленности и сельского хозяйства,

железнодорожный транспорт в лице АО «НК «КТЖ» и в дальнейшем намерен проводить мероприятия, направленные на дальнейшее сокращение сроков доставки грузов, выполнение графика движения поездов и, главное, искать дополнительные ниши для перевозок, чтобы поддержать уровень доходности компании и обеспечить все социальные обязательства перед ее работниками.

На сегодняшний день наше государство поддерживает железнодорожную отрасль. Целями государственной политики в области железнодорожного транспорта являются:

1) развитие магистральной железнодорожной сети и подвижного состава железнодорожного транспорта;

2) развитие перевозок;

3) обеспечение безопасности железнодорожного транспорта и процессов его жизненного цикла для жизни и здоровья человека и окружающей среды;

4) осуществление тарифной, налоговой и таможенной политики на железнодорожном транспорте в соответствии с законодательством Республики Казахстан;

5) создание условий свободного предпринимательства и для привлечения частных инвестиций на железнодорожном транспорте и недопущение незаконного вмешательства государственных органов в хозяйственную деятельность;

6) развитие конкуренции, в том числе в области международных перевозок;

7) сохранение единого имущественного комплекса магистральной железнодорожной сети;

8) охрана окружающей среды;

9) поддержание мобилизационной готовности железнодорожного транспорта;

10) содействие в развитии импортозамещающих производств для нужд железнодорожного транспорта;

11) расширение транзитных и международных перевозок;

12) обеспечение баланса интересов государства, участников перевозочного процесса и вспомогательной службы железнодорожного транспорта;

13) развитие транспортно - логистической системы и увеличение транспортных потоков грузов по железнодорожным путям.

Общий объем инвестиций на модернизацию и развитие транспортной инфраструктуры и логистических активов РК до 2020 года составит порядка 45 миллиардов долларов США. В рамках панельной сессии «Евразийская транспортная система в условиях глобальной конкуренции» было выделено необходимость формирования единого транспортного пространства, повышения качества транспортных услуг, обеспечения безопасности на транспорте и снижения вредного воздействия транспорта на окружающую среду и здоровье человека, а также важность формирования благоприятного инвестиционного климата, интеграции транспортных систем государств-членов в мировую транспортную систему и эффективного использования транзитного потенциала государств - членов Таможенного союза.[5]

Президентом Республики Казахстан было принято новаторское решение, целью которого является формирование единой транзитной политики по всем видам транспорта в лице АО "НК "КТЖ", выполняющего функции национального мультимодального оператора перевозок.

Такого решения нет ни в одном государстве СНГ. Если взять мировой опыт, то это решение является также серьезным новшеством.

Несомненно, объем транзитных перевозок через территорию Казахстана возрастет, и железная дорога станет мощным хабом на направлениях Север-Юг и Восток-Запад. [3]

#### **Список литературы:**

1. Устав Акционерного общества «Национальная компания «Қазақстан темір жолы» от 24.12.2010 г. (приказ № 24-п)

2. Учетная политика Акционерного общества «Национальная компания «Қазақстан темір жолы»

3. Исингарин, Н. Новый взгляд Главы государства на роль транспорта/ Н.Исингарин// Аналитически отраслевой журнал Транс-экспресс Казахстан. - 2014. - №10(65). - с. 4-8.

4. Молдахметов, Д. Борьба за грузопотоки/ Д.Молдахметов// Аналитически отраслевой журнал Транс-экспресс Казахстан. - 2015. - №3(68). - с. 24-27.

5. Бектасова А, "Железные" аргументы/ А.Бектасова// BNews.kz - 2014.

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Киреева Н.В., к.б.н., доцент кафедры экономики и организации АПК  
Бухарова Т.В., - студентка 3 курса специальности «Товарный менеджмент»  
ФГБОУ ВПО «Уральская государственная академия  
ветеринарной медицины», г. Троицк*

В 2014 году произошло снижение курса рубля, которое отразилось на экономике страны. В большей степени это отразилось на экспортируемых и импортируемых компаниях. Падение валюты ощутили и рядовые граждане страны. Сложившаяся ситуация требует тщательного контроля со стороны государства.

In 2014 there was a decrease of the ruble, which is reflected in the country's economy. To a large extent this is reflected in exports and imports companies. Currency collapse experienced and ordinary citizens.

This situation require scareful monitoring by the state.

Для каждого жителя России курс рубля имеет важное значение, поскольку от этого зависит много факторов, таких как рост национальной экономики, приток иностранного капитала и многое другое. Российская экономика преодолевает очередной виток сложностей, одна, из которых ослабление курса национальной валюты.

Таким образом, целью исследования является изучить, как отразится падение курса рубля на экономике страны.

В ходе исследования были поставлены следующие задачи:

- изучить причины ослабления рубля;
- проанализировать падение курса рубля в 2014 году на экономику России;
- рассмотреть прогнозы на 2015 год.

Падение курса рубля, как полагают некоторые эксперты, вызвано не внешними, а внутренними причинами. Во первых, вся экономика РФ была «завязана» на долларе, а не национальной валюте. Во вторых, РФ не имеет своей платежной системы. В третьих, все движение рубля понижает поддерживая Центральный Банк путем вливания огромных денежных масс, которых «хватило бы на развитие крупнейшего в Европе животноводческого комплекса». Поэтому Центральный Банк России принял решение постепенно отпустить рубль.

«Слабый» рубль может существенно удешевить российские товары и сделать производство внутри страны конкурентоспособными. Некоторые экономисты полагают, что снижение курса национальной валюты РФ выгодно властям, так как займы по государственным облигациям берутся в рублях, а нефтяная выручка исчисляется в долларах. При росте доллара государство получит у себя больше национальной валюты для оплаты процентов по облигациям [3].

Падение рубля 2014 года позитивно сказалось на экспортирующих компаниях, так как теперь их продукция на международном рынке стоит дешевле, но плохо на импортирующих, так как на внутреннем рынке они менее конкурентоспособны по сравнению с отечественными производителями. Однако компании-импортеры все равно столкнулись с падением продаж своей продукции в силу роста цен. В условиях российского рынка, когда большая часть потребительских товаров импортируются, от роста цен в первую очередь пострадали и потребители. Конечно, ослабление рубля - отличная возможность для отечественных компаний попытаться увеличить долю рынка.

Для импорта ориентированных компаний остро встал вопрос оптимизации издержек. Чтобы сохранить прибыльность, им пришлось проводить сокращения работников, с целью компенсировать рост затрат на закупки товаров.

Говоря о влиянии падения курса рубля на малый и средний бизнес, в первую очередь стоит учесть структуру этих секторов экономики. По последним данным Росстата, 38,3% малых и средних предприятий заняты оптовой торговлей, и слабый рубль сильнее всего отразится на значительной части товаров и потребительской корзине [2].

Меньше всего пострадали компании, занимающиеся транспортом и связью, так как эти сферы меньше всего связаны с иностранными рынками. Но транспортным компаниям надо быть готовым к возможному падению спроса на грузовые перевозки. Сфера услуг также вряд ли будет подвержена негативному влиянию.

В любом случае, резкое изменение курса рубля принесло дополнительную неопределенность. Товарный рынок всегда реагирует на изменившуюся экономическую конъюнктуру медленнее финансового, следовательно, на рынке возможны проявления неравновесия спроса и предложения.

Развитие процесса импортозамещения даст толчок внутреннему товарному производству. То же самое произойдет и в сфере оказания услуг. Будут созданы условия для диверсификации экспорта. Вклад чистого экспорта в ВВП будет положительным.

Несмотря на то, что ослабление валюты это, прежде всего макроэкономический показатель, последствия этого явления ощущают и рядовые граждане. Падение курса национальной российской валюты приведет к росту цен на импортные товары, а особенно на электронику, автомобили, лекарства, одежду, а также промтовары, сырье для изготовления которых закупается за границей [1].

Подорожание в этих сегментах, достигло 15%. Кроме того подорожал отдых для россиян за рубежом. Цены на авиабилеты и гостиницы выражаются по большей части в долларах, и их номинальное значение, несмотря на валютные колебания, остается неизменным, а значит, фактическая величина туристических расходов при пересчете на российскую валюту увеличилась.

Однозначно предсказать последствия падения рубля в 2015 году невозможно. С одной стороны, нестабильность финансового рынка стимулирует людей инвестировать в недвижимость как в надежный и почти всегда растущий рынок. С другой, повышенный рубль усиливает спекулятивный спрос на валюту, что означает отток средств из других сфер экономики.

Таким образом, сложившаяся ситуация требует переосмысления прогнозов и настройки политики таким образом, чтобы обеспечить финансовую и ценовую стабильность и при этом дать экономике возможность максимально быстро адаптироваться и начать развиваться в новых условиях.

#### Список литературы:

1. Гранкина, С.В. Анализ состояния российского рынка / С.В. Гранкина – М.: Альфа, 2008. -400с.
2. Дондокова, И.В. Экономика России / И.В. Дондокова–М.: ВСГТУ, 2005. - 124с.
3. Овчинникова, Ю.В. Структура российских рынков, / Ю.В. Овчинникова - М.: Академия, 2009.-150 с.



#### ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПРЕПАРАТА «БИОРИТМ» В ЛЕЧЕНИИ ИШЕМИИ МИОКАРДА У СОБАК

*Киреева Н. В., к.б.н., доцент кафедры экономики и организации АПК  
Гагарина Л.Ю., Глуценко Л.В., студенты 4 курса факультета  
ветеринарной медицины ФГБОУ ВПО «Уральская государственная академия  
ветеринарной медицины»*

В статье изложен анализ факторов, влияющих на чистоту заболеваемости ишемии миокарда у собак. Изучено влияние препарата «Биоритм» на состояние сердечно-сосудистой системы, а также, проведены расчеты эффективности применяемого препарата.

In article the analysis of the factors influencing purity of incidence of ischemia of a myocardium at dogs is stated. Influence of the preparation "Bioritm" on a condition of warm vascular system is studied, and also, calculations of efficiency of the applied preparation are carried out.

Заболевания сердечно-сосудистой системы занимают одно из ведущих мест среди заболеваний внутренних органов у собак и часто являются осложнениями многих инфекционных, инвазионных, а также незаразных болезней. Болезни сердечно-сосудистой системы могут являться основной причиной смертности животных в результате необратимых изменений в сердце и сосудах[1].

Ишемия миокарда – это заболевание, характеризующееся кратковременным уменьшением кровоснабжения и переходящими нарушениями метаболизма в сердечной мышце.

Болезни сердца у мелких непродуктивных животных в целом составляют около 10%. Среди патологий сердечно-сосудистой системы у собак ишемия миокарда занимает около 40%[2]. Поэтому лечение ишемической болезни сердца в настоящее время является наиболее актуальным вопросом.

Целью настоящего исследования является определение эффективности препарата «Биоритм» в лечении ишемии миокарда у собак.

В ходе исследования были поставлены следующие задачи:

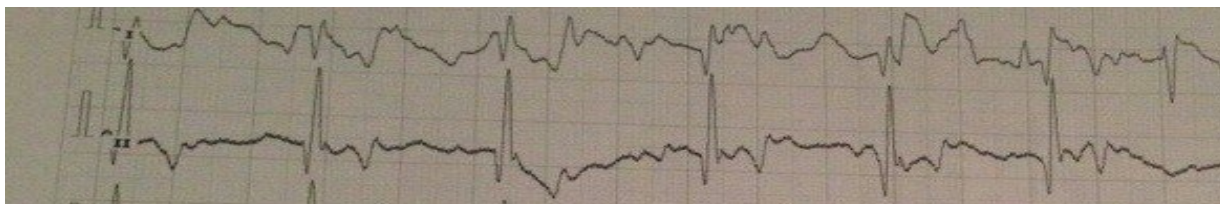
1. Выявить факторы, влияющие на частоту заболеваемости ишемией миокарда у собак.
2. Изучить влияние препарата «Биоритм» на состояние сердечно-сосудистой системы.
3. Рассчитать эффективность применения препарата.

Материалами для исследования послужили 20 собак, находящихся в виварии УГАВМ. Животным задавали готовый сухой корм из расчета на массу тела, вода вволю. Собаки были преимущественно одинакового возраста и массы тела.

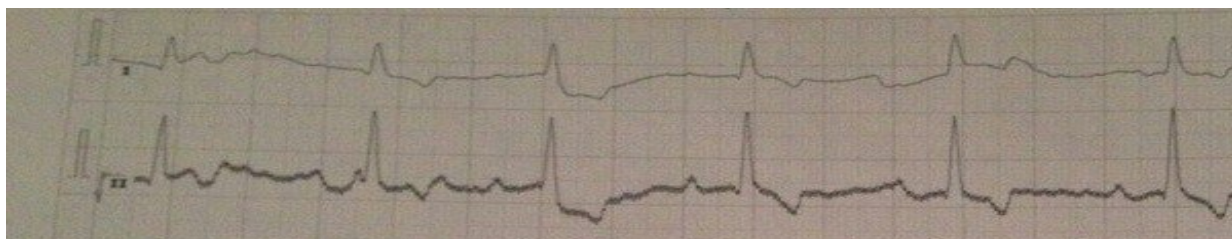
Опыт проводился на базе кафедры диагностики и терапии животных. Первоначально нами были проведены общие и специальные, а также, дополнительные исследования с применением аппарата ЭКГ. По результатам данных исследования, животные были разделены на две группы: контрольную и опытную, по 10 собак в группе. В контрольной группе животных лечение, которое включало такие препараты, как: «Кокарбоксилаза» в дозе 0,3 мл внутримышечно; «Глюкоза» 5% на физиологическом растворе – 4,0 мл подкожно, «Тетравит» – 2,0 мл внутрь.

Животным опытной группы, кроме препарата «Кокарбоксилаза» в дозе 0,3 мл внутримышечно, мы дополнительно задавали внутрь по 1 таблетке 2 раза в день препарат «Биоритм».

Лечение как в опытной, так и в контрольной группе проводилось в течении 24 дней. По окончании лечения, нами были проведены повторные исследования на аппарате ЭКГ. Данные результатов опытной и контрольной групп на аппарате ЭКГ на начало эксперимента приведены в рисунке 1.



а) опытная группа



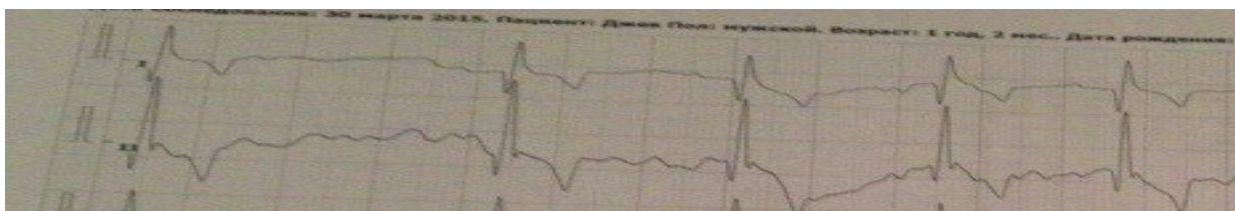
б) контрольная группа

**Рисунок 1 - Результаты исследования на аппарате ЭКГ на начало эксперимента**

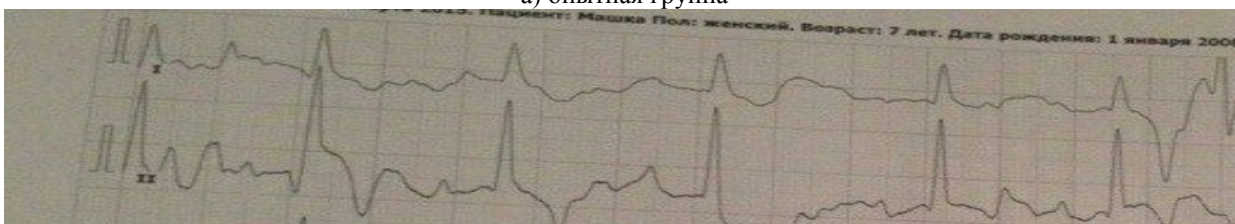
Проанализировав данные по заболеваемости животных сердечно-сосудистыми патологиями, можно выделить несколько факторов, влияющих на частоту возникновения ишемии миокарда у собак:

1. Генетическая предрасположенность, (связано в врожденными патологиями сосудистой системы у собак);
2. Возраст животных, (болеют преимущественно, старше 5 лет);
3. Стресс-фактор (отмечают, что у животных постоянно находящихся в стрессе чаще встречаются патологии со стороны сердечно-сосудистой и нервной системы);
4. Нарушения условий кормления и содержания (сильная нагрузка собак, нарушение норм кормления).

«Биоритм» - это витаминно-минеральный комплекс, в состав которого входят только усваиваемые формы витаминов и минералов, они разделены на два приема в разное время суток с учетом биологических потребностей организма и взаимного влияния компонентов; составной реальной суточной потребностью собак с массой от 10 до 30 кг с учетом потребления коммерческих кормов. В комплекс введен БиоМОС, помогающий организму максимально усваивать пищу и противостоять инфекциям.



а) опытная группа



б) контрольная группа

**Рисунок 2- Результаты исследования на аппарате ЭКГ на конец эксперимента**

Утренняя таблетка содержит необходимые для поддержания жизненной энергии, улучшения пищеварения, укрепления нервной системы, сердца и кровеносных, а также костей и зубов животных.

Вечерняя таблетка содержит комплекс, необходимый для обогащения клеток кислородом, очищения почек, крови, роста шерсти, правильного усвоения питательных элементов, роста тканей и органов[3].

По окончании эксперимента, было проведено заключительное исследование животных на аппарате ЭКГ. Результаты представлены на рисунке 2. Анализ данных показал, что животные контрольной группы не только не избавились от сердечно-сосудистых патологий, но и в отдельных случаях произошло ухудшение состояния животного. У собак опытной группы наметились значительные улучшения их состояния.

Рассмотрим эффективность применения препарата «Биоритм»:

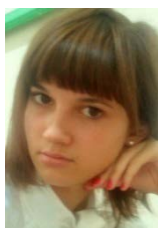
Таблица 1- Эффективность применяемого препарата:

| Показатели                      | Опытная группа животных | Контрольная группа животных |
|---------------------------------|-------------------------|-----------------------------|
| Количество животных, гол.       | 10                      | 10                          |
| Средняя живая масса, кг         | 15                      | 15                          |
| Период лечения, дн.             | 24                      | 24                          |
| Затраты на препараты:           |                         |                             |
| Кокарбоксилаза, руб             | 237                     | 237                         |
| Глюкоза 5%, руб                 | 25                      | -                           |
| Тетравит, руб                   | 73                      | -                           |
| Хлорид натрия 0,9%, руб         | 45                      | -                           |
| Биоритм, руб                    | -                       | 85                          |
| Общие затраты на препараты, руб | 380                     | 322                         |

Таким образом, наблюдается эффективность применения препарата «Биоритм». По результатам таблицы 1 видно, что затраты на лечение животных опытной группы меньше на 58 рублей, чем контрольной группы. Следовательно, можно сделать вывод, что препарат «Биоритм» действительно положительно действует на состояние сердечно-сосудистой системы. А также, сокращает затраты на лечение собак с патологиями сердечно-сосудистой системы.

#### Список литературы:

1. Автореферат [Электронный ресурс]: - Новосибирск.- Режим доступа: avtoreferat-etiotatogenez-ishemia- miokarda.com; (дата обращения 7.03.2015г.)
2. Биоритм для собак [Электронный ресурс]: - Москва.- Режим доступа: zoolife. md; (дата обращения 5.03.2015г.)
3. Ишемическая болезнь сердца /под редакцией Елисева Ю.Ю. -М.:КРОМ ПРЕСС, 2010. - 174с.



#### ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Кляйн В.А., студентка 4 курса специальности  
«Государственное и местное управление»*

*Научный руководитель: Баранова Н.А., к.э.н., заместитель декана по учебной  
работе экономического факультета  
Костанайский государственный университет имени А. Байтурсынова*

Кәсіпкерліктің дамуына мемлекеттің назар аударуы, қоғам үшін экономикалық, саяси және әлеуметтік қолайлы нәтижелерге жетуге деген ынтасымен түсіндіріледі. Мақалада кәсіпкерлік қызмет саласындағы мемлекеттік қолдаудың бағыттары, әдістері, мақсаты сипатталған.

Пристальное внимание государства к развитию предпринимательства объясняется желанием достичь позитивных экономических, политических и социальных результатов для общества. В статье описываются цели, методы, направления государственной поддержки в сфере предпринимательской деятельности.

The close attention of the state to development of business is explained by desire to reach positive economic, political and social results for society. In article are described the purposes, methods, the directions of the state support in the sphere of business activity.

Государственная поддержка является системой мер финансового, экономического и управленческого воздействия, обеспечивающей эффективное функционирование определенного сектора экономики [1]. Некоторые экономисты считают, что «государственная поддержка - это не что иное, как одна из форм государственного регулирования, посредством которой, как правило, устанавливаются определенные рамки, границы деятельности хозяйствующих субъектов, государственная поддержка любой хозяйственной деятельности направлена на расширение возможностей субъектов» [2].

Государственная поддержка становлению и развитию предпринимательства в разных странах имеет свои особенности, поскольку, это, прежде всего, зависит от уровня экономического роста страны, суммы



инвестиционных вложений в сферу предпринимательства, развития инфраструктуры предпринимательства и многих других факторов.

Целью государственной поддержки предпринимательства является оказание помощи предпринимателям реализовать свой потенциал [3].

Государственная поддержка развития предпринимательства должна оказываться на основе соблюдения ряда принципов.

Российский исследователь Романенко Е.В. описывает четыре основных принципа поддержки становления и развития предпринимательства (таблица 1) [4].

Таблица 1 - Принципы поддержки развития предпринимательства

| № | Принципы поддержки развития предпринимательства  |
|---|--|
| 1 | Государственной поддержкой пользуются физические и юридические лица, отнесенные законодательством к субъектам предпринимательства  |
| 2 | Государственная поддержка предоставляется предприятиям и организациям, действующим в приоритетных сферах экономики региона, способным самостоятельно осуществлять предпринимательскую деятельность |
| 3 | Государственная поддержка осуществляется тем представителям бизнеса, которые располагают собственностью, направляют собственные средства на развитие бизнеса, привлекают независимых инвесторов    |
| 4 | Субъекты, требующие государственной поддержки, должны пройти конкурсный отбор и независимую экспертизу предпринимательских проектов  |

По мнению отечественного автора Токсановой А.Н. государственная поддержка частного предпринимательства должна осуществляться по следующим основным направлениям [5]:

- совершенствование законодательства по вопросам регулирования частного предпринимательства;
- создание и развитие центров поддержки частного предпринимательства;
- учебно-методическое, научно-методическое и информационное обеспечение деятельности субъектов частного предпринимательства за счет бюджетных средств.

Методы осуществления государственной поддержки предпринимательства представляют собой способы, благодаря которым можно осуществить государственную поддержку предпринимательству.

Долгорсурен Ц. [6] обобщил многочисленную статистическую информацию и сгруппировал методы государственного организационно- управленческого воздействия, направленного на развитие малого и среднего предпринимательства (таблица 2).

Таблица 2 – Организационно-управленческие методы государственной поддержки предпринимательства

| № | Организационно- управленческие методы   |
|---|---|
| 1 | Создание разветвленной системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства и соответствующих организационных общественных объединений |
| 2 | Разработка адекватной нормативно – правовой базы создания и функционирования малых и средних предприятий  |
| 3 | Развитие рыночной инфраструктуры малого и среднего предпринимательства  |
| 4 | Оказание государственной консультативной юридической помощи и обеспечение свободного доступа к информации в различных сферах деятельности                 |
| 5 | Повышение качества профессиональной подготовки кадров и создание адекватной системы образования   |
| 6 | Оказание малым и средним предприятиям содействия в сфере сбыта через размещение на них государственных заказов  |

Основным инструментом, благодаря которому можно помочь любой предпринимательской деятельности, по мнению Токсановой А.Н., являются государственные программы, а также различные фонды и центры поддержки.

Государственные программы – это инструмент государственного регулирования экономики, обеспечивающий достижение перспективных целей и задач путем использования имеющихся ресурсов. Содержание государственной программы связано с определением перспективной цели, этапов достижения этой цели, комплекса увязанных между собой мер по достижению целей. Немаловажно определить субъектов, участвующих в реализации программы, а также в любой программе должны быть указаны источники финансирования, методы стимулирования, а также субъекты, несущие ответственность за невыполнение программы на должном уровне и в назначенные сроки.

Все государственные программы по территориальному охвату можно сгруппировать в три вида (рисунок 1).



**Рисунок 1. Виды государственных программ по территориальному охвату**

Общегосударственные программы - система мероприятий и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития.

Региональные программы - система взаимосвязанных мер, план действий органов исполнительной власти и местного самоуправления, направленных на обеспечение планомерного пропорционального социально-экономического развития региона, повышение жизненного уровня населения.

Отраслевые программы - программы, разрабатываемые республиканскими органами государственного управления, для решения проблем социально-экономического развития отрасли.

Таким образом, осуществлять государственную поддержку развитию предпринимательства целесообразно на основе программно-целевого метода. Целью формирования и реализации государственных программ является не охват расходов на выполнение какой-то государственной функции, а необходимость решения крупных, значимых социально-экономических задач. В результате субъекты предпринимательства видят долгосрочные ориентиры государства, а общество - реальные результаты работы органов власти, измеримые в удовлетворении потребностей и улучшении качества жизни, а не только в объемах расходуемых государственных средств и количестве построенных объектов [7].

В заключении следует отметить, что необходимость существования действенного механизма государственной поддержки обуславливается тем, что предпринимательство, несмотря на его существенные преимущества и значимость, является сектором экономики, подверженным негативному влиянию различных колебаний рыночной конъюнктуры.

#### **Список литературы:**

1. Котова Л.Г. Государственная поддержка агропромышленного комплекса необходима // Российское предпринимательство. - 2008. - № 6 Вып. 2 (113). - С. 73-77.
  2. Лаптева В.В., Занковский С.С. Предпринимательское (хозяйственное) право: учебник. - М.: Волтерс Клувер, 2006. - 560 с.
  3. Официальный сайт Фонд развития предпринимательства «Даму». - Режим доступа: <http://www.damu.kz>.
  4. Романенко Е.В. Государственная поддержка малого предпринимательства: особенности формирования и повышения эффективности. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article>.
  5. Жалимбетова Р.Б., Гуляева С.П. Организационно- экономические основы предпринимательства в системе обеспечения конкурентоспособной экономики: учебное пособие. – Алматы: Жеты-Жаргы, 2011. - 280 с.
  6. Долгосурен, Ц. организационно-управленческие методы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в условиях рыночных реформ. <http://cyberleninka.ru/article>.
- Митькин А.Н. Государственные программы: сложности процесса разработки и большие ожидания. – Режим доступа: <http://www.gosbook.ru>.

## КАЗАХСТАН НА ПУТИ К СТАНОВЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

*Ковалёнок А.В., м.э.н., преподаватель кафедры «Экономики»  
Хананина А.Е., студентка 2 курса специальности «Экономика»  
Костанайский государственный университет имени А.Байтурсынова*

Мақалада Қазақстанның Кедендік және біртұтас экономикалық деңгейінің 20 жылдық дамуының көрсеткіштері көрсетілген. Европалық экономикалық бірлестіктің құлымының, бірлестік қызметкерлерінің жағымды бірлестіктері қарастырылған.

В статье показана необходимость вхождения Казахстана в Таможенный союз и Единое экономическое пространство, этапы приобретения интегрированной экономики за последние 20 лет. Рассмотрены результаты деятельности Евразийского экономического союза, выявлены плюсы сотрудничества со странами – участниками союза.

The article shows the need for Kazakhstan to join the Customs Union and the Common Economic Space, the stages of acquisition of an integrated economy over the past 20 years. The results of the activities of the Eurasian Economic Union, identified advantages of cooperation with the countries - members of the union.

За последние два десятилетия мир пережил глобальный финансовый, а затем и экономический кризисы. Мировое сообщество все еще восстанавливается от тяжёлых финансовых потерь и социальных потрясений. Кризисы и хроническая нестабильность мировой экономики показали, что сегодня жизнеспособность любой страны во многом зависит от интеграции с другими государствами. Рост экономики, без которого немислимо улучшение благосостояния граждан, требует расширения рынков сбыта, упразднения таможенных барьеров, улучшения условий для инвестиций. Именно поэтому во многих регионах мира ускоряются интеграционные процессы, и все страны, входящие в тридцатку самых развитых в мире, являются активными участниками региональных и глобальных экономических объединений.

Идея евразийской экономической интеграции, впервые инициированная Президентом Н.А.Назарбаевым в 1994 году, исходит, прежде всего, из приоритета интересов государства и простых граждан Казахстана.

В рамках Евразийского экономического союза три государства откроют для своих предпринимателей общий 170-миллионный рынок ёмкостью более 2 триллионов долларов США, создав условия для развития отечественной экономики и бизнеса[1].

Четыре ключевые свободы - передвижение товаров, услуг, инвестиций и трудовых ресурсов - позволят Казахстану вместе с партнерами выступить единым блоком в международных экономических отношениях, а также значительно улучшат потребительские стандарты и качество жизни наших граждан.

Другой важной экономической предпосылкой развития евразийской интеграции является задача по преодолению сырьевой зависимости казахстанской экономики. Оптимальным путем развития Казахстана является ускоренная индустриализация, которая невозможна без расширения рынка потребления, значительно повышающего привлекательность казахстанской экономики.

Единый рынок с Россией и Беларусью также позволяет Казахстану стать связующим звеном между мощными экономиками Китая и Европейского Союза[2].

Создание Евразийского экономического союза (ЕАЭС) – это важнейший этап в реализации идеи евразийской интеграции, которая была впервые инициирована в 1994 году Президентом Казахстана Н.А.Назарбаевым. Эта идея 20 лет планомерно и системно воплощалась в жизнь. Началом экономической интеграции Казахстана, России и Беларуси стало создание зоны свободной торговли начатое в 1996 году и оформленное в 2011 году. Вторым этапом стало формирование Таможенного союза (ТС), в рамках которого с 1 июля 2011 года были упразднены таможенные границы между тремя государствами. С самого начала функционирования ТС наблюдается существенный рост взаимной торговли государств-членов. Так, в рамках Таможенного союза экспорт Казахстана в целом за 2009-2013 годы вырос на 62,7%, а импорт на 98,3% [3]. С 1 января 2012 года наши страны вступили в третий этап интеграции – Единое экономическое пространство (ЕЭП), в рамках которого обеспечивается свобода перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

ЕЭП создало предпосылки для равноправной конкуренции на рынке государств ТС. Расширился потребительский спрос, стимулировал тем самым рост производства (подробно в ответах на 4, 5 вопросы) и более эффективно задействовал имеющиеся ресурсы. Ощутимо улучшились условия ведения бизнеса. Так, для всех стран-членов ТС рейтинг Всемирного банка по условиям ведения бизнеса был существенно повышен (Россия поднялась на 31 пункт, Беларусь – на 5 пунктов, Казахстан – на 9 пунктов в 2014 году с 2011 года). Сегодня Таможенный союз и Единое экономическое пространство воспринимаются в мире как одни из самых динамично развивающихся экономических проектов.

Анализ современных тенденций мирового экономического развития приводит к выводу о том, что создание широкого экономического пространства становится условием успешного развития внутреннего рынка нашей страны и повышения его конкурентоспособности. Таким важнейшим шагом на более высокую ступень мирового интеграционного процесса является создание Евразийского экономического союза, а также поощрение взаимовыгодного сотрудничества с другими странами.

В рамках создания Единого экономического пространства казахстанскому производству предоставляется огромная арена для развития экспорта, заимствования технологий и обмена опытом с

другими странами. На пути становления развитой рыночной экономики вступление в ЕЭС является шагом на новую ступень. В этом экономически-интеграционном процессе страна не потеряет ни части своего политического суверенитета.

По оперативным данным объем внешней торговли товарами государств – членов Евразийского экономического союза с третьими странами за январь 2015 года составил 44,8 млрд. долларов США, в том числе экспорт – 31,9 млрд. долларов, импорт – 12,9 млрд. долларов. По сравнению с аналогичным периодом 2014 года объем внешней торговли сократился на 32,9%, или на 21,9 млрд. долларов. Объем экспорта товаров снизился на 30,9%, или на 14,2 млрд. долларов, импорт уменьшился на 37,4%, или на 7,7 млрд. долларов. Сальдо внешней торговли товарами сложилось положительное в размере 19 млрд. долларов. В январе 2014 года его величина составляла 25,6 млрд. долларов [4].

Объем взаимной торговли товарами за январь 2015 года, исчисленный как сумма стоимостных объемов экспортных операций государств – членов ЕАЭС во взаимной торговле, составил 2,7 млрд. долл. США, или 64,1% к уровню января 2014 года [4].

Общее сокращение объемов взаимной торговли в январе 2015 года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года составило 1 503,9 млн. долларов, или 35,9%. По машинам, оборудованию и транспортным средствам показатель снизился на 325,8 млн. долларов (на 47,9%), минеральным продуктам – на 678,9 млн. долларов (на 38,4%), металлам и изделиям из них – на 116,2 млн. долларов (на 29,3%) [4].

Стратегической целью Казахстана является выход за рамки существующих представлений и создание совместных предприятий в регионе и во всем мире – Европе, Азии и Америке. Для этого необходимо полностью обновить свои производственные активы в соответствии с самыми новейшими технологическими стандартами. В самых конкурентоспособных отраслях возникает необходимость активно разрабатывать стратегии формирования новых рыночных ниш для отечественных производителей. Казахстанские, российские и белорусские товары составят друг для друга здоровую конкуренцию на рынке, что в будущем приведет к снижению цен. Это качественный стимул предпринимателям для проведения работ по повышению уровня продукции и устранению выявленных недостатков.

Для граждан снятие миграционных, пограничных и прочих барьеров, так называемых «трудовых квот» будет означать возможность, без всяких ограничений, выбора, где жить, получать образование, трудиться. Сократится один из показателей, тормозящий рост экономики – безработица. Функционирование объединенных компаний дает возможность для создания дополнительных рабочих мест, а за счет этого в свою очередь обмен технологиями и необходимыми ресурсами. Евразэс приводит альтернативу дорогостоящим зарубежным товарам в виде экологически чистого продукта отечественного производства по низкой цене.

На современном этапе развития, описанные выше, социально – экономические преобразования повысят уровень жизни нашего народа и поспособствуют экономическому росту. Евразэс реализует свою деятельность не только в экономическом секторе, но и в областях энергетического рынка, транспортного и транзитного потенциала, агропромышленного сектора, финансового рынка и социально – гуманитарной сферы. Получат дальнейшее развитие процессы интеграции и взаимного сотрудничества между странами. Казахстанский товар получит возможность более глубокой интеграции в мировую экономику и международную торговую систему.

#### Список литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства», 14.12.2012 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.akorda.kz/ru/>
2. «20 наиболее часто задаваемых казахстанцами вопросов (по материалам СМИ, социальных сетей, срезов общественного мнения, экспертных опросов)» // Евразийская экономическая интеграция: научно-аналитический журнал №3 (24) август 2014 г.
3. Агентство РК по статистике [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz/>
4. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://eec.eaunion.org/>

## ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СВИНОВОДСТВА В КОСТАНАЙСКОЙ ОБЛАСТИ

*Костюнина М.А., магистрант*

*Костанайский Инженерно-Экономический Университет им. М.Дулатова*

*Журавлева В.Ф., – доцент кафедры «Экономика»*

Мақалада Қостанай облысында шошқа етін өндіруді дамыту мәселелері қарастырылады.

В статье рассматриваются проблемы развития производства мяса свиней в Костанайской области

In article problems of development of production of meat of pigs in the Kostanay region are considered

Повышение эффективности животноводства – одна из важнейших экономических проблем, от решения которой зависит уровень развития АПК, а значит и рост уровня жизни населения страны, её продовольственная безопасность. Разумеется, решать эту проблему невозможно без значительных инвестиций и освоения инновационных технологий. В первую очередь это относится к наиболее скороспелой, наукоёмкой и высокотехнологичной отрасли – свиноводству.

**Свиноводство** имеет большое народно-хозяйственное значение. Свиньи характеризуются рядом биологических особенностей, отличающих их от других видов сельскохозяйственных животных. [1:

1 Скороспелость. Свиньи в короткие сроки достигают такой степени развития, которая обеспечивает возможность раннего их использования для воспроизводства и получения мясной продукции.

2 Короткий период плодоношения. Период супоросности у свиноматок составляет, в среднем 114 - 116 дней, в результате чего от каждой свиноматки можно получать по 2 и более опоросов в год.

3 Многоплодие. Этот признак продуктивности свиноматок подвержен большим изменениям: от 1-2 до 30 и более поросят за опорос (среднем по 10-11 поросят).

4 Высокая экономическая эффективность откорма. При интенсивном откорме в расчете на 1 кг прироста живой массы свиньи потребляют 4-5 кормовых единиц кормов, что значительно ниже, чем другие виды животных.

5 Высокий убойный выход. После интенсивного откорма выход всех продуктов убоя у свиней составляет 75% и более (к предубойной массе), а выход мяса в тушах - 55 - 60% и более. Это значительно выше соответствующих показателей животных других видов.

6 Высокие технологические качества свинины. Свинина хорошо консервируется, причем засолка и копчение не только не снижают, но даже повышают ценность продукта.

В Казахстане свиноводство имеет давние традиции. В советские годы поголовье свиней в стране превышало 3 -3,5 миллиона голов. Тогда закладывались крупные животноводческие комплексы, на тысячи голов свиней - в Северном, Восточном Казахстане, возле больших городов.

В 90-е годы прошлого века поголовье свиней в Казахстане упало до 700 тысяч голов. Примерно с 2000 года поголовье свиней в стране растет, однако о прежних масштабах можно только мечтать.

За годы застоя казахстанское свиноводство проиграло битву за рынок России и Китаю, где производство свинины осуществляется в промышленных масштабах, а значит - обходится дешевле. Конкурировать с ними отечественные производители, с их скромными масштабами и полностью ручным трудом, не могут.

Развитие свиноводства является естественным, объективно обусловленным, экономически выгодным направлением возрождения мясного комплекса Казахстана.

Реализация государственной политики в отрасли животноводства обеспечивает рост численности скота и птицы, производства продукции животноводства, улучшение воспроизводства стада (таблица 1).

Производство мяса (в убойном весе) за 2011-2014 годы увеличилось на 7%. В наибольшей мере возросло производство мяса птицы - в 1,32 раза, производство мяса конины – на 22%, яиц – на 15%.

В то же время производство мяса свиней сократилось на 11%, производство молока - на 3%, производство шерсти уменьшилось на 2%.

Одним из факторов роста производства продукции животноводства в натуральном выражении является продуктивность животных.

Показатели продуктивности животноводства в РК уступают международным показателям в несколько раз.

Так, средний живой вес одной головы КРС в США составляет 570 кг, что в 1,89 раза выше, чем в Казахстане. Удой молока от одной коровы в РК составляет 2275 кг (2014 год), что в 3,5 раза ниже, чем в Канаде. Настриг шерсти с одной овцы в новой Зеландии составляет 6,2 кг, что почти в 2,5 раза больше, чем в нашей стране.

Средний живой вес одной головы свиней, реализованных на убой в 2014 году, в среднем по РК составил 104 кг, что на 3 кг (или на 3%) больше, чем в 2013 году. Причем в 2014 году средний живой вес одной свиньи в сельхозпредприятиях равнялся 112 кг, в крестьянских и фермерских хозяйствах – 113 кг, а в хозяйствах населения - 99 кг.

Выход поросят на 100 свиноматок в 2014 году в целом по республике составил 863, в том числе в сельхоз предприятиях – 1780 (в 2,1 раза больше, чем в среднем по республике), в крестьянских и

фермерских хозяйствах – 689, а в хозяйствах населения – только 657. Это на 23,9% меньше, чем в среднем по стране и в 2,7 раза меньше, чем в сельхоз предприятиях.

Объем производства продукции животноводства зависит от динамики поголовья животных.

Таблица 1 - Производство отдельных видов продукции животноводства (все категории хозяйств),

тыс. тонн

| Показатели  | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | Коэффициент изменения показателей |             |
|---|----------|----------|----------|----------|-----------------------------------|-------------|
|   |          |          |          |          | 2014г/2011г                       | 2014г/2013г |
| Забито в хозяйстве или реализовано на убой скота и птицы (в убойном весе) | 838,1    | 844,7    | 871,0    | 900,2    | 1,07                              | 1,03        |
| из него крупный рогатый скот  | 392,8    | 373,5    | 383,5    | 405,5    | 1,03                              | 1,06        |
| овцы и козы   | 149,5    | 153,8    | 156,4    | 161,9    | 1,08                              | 1,03        |
| лошади  | 75,6     | 85,1     | 89,4     | 92,3     | 1,22                              | 1,03        |
| свиньи  | 112,4    | 103,3    | 99,9     | 99,8     | 0,89                              | 0,99        |
| птица   | 102,0    | 123,1    | 135,8    | 134,2    | 1,32                              | 0,99        |
| Молоко  | 5232,5   | 4851,6   | 4930,3   | 5068,0   | 0,97                              | 1,03        |
| Яйца, млн. штук   | 3718,5   | 3673,4   | 3896,0   | 4291,2   | 1,15                              | 1,10        |
| Шерсть, тонн  | 38,4     | 38,4     | 37,6     | 37,8     | 0,98                              | 1,00        |

Костанайская область до 2010 года была самым крупным центром свиноводства в Казахстане.

В таблице 2 приведены данные, характеризующие динамику поголовья свиней в сельском хозяйстве РК.

Как следует из данных таблицы 2 в анализируемом периоде, самое многочисленное поголовье свиней в стране было в 2011г. После чего прослеживается устойчивая тенденция сокращения поголовья свиней.

Как следует из данных таблицы 2 в анализируемом периоде, самое многочисленное поголовье свиней в стране было в 2011г. После чего прослеживается устойчивая тенденция сокращения поголовья свиней.

В 2014 году поголовье свиней во всех категориях хозяйств было равно 922,3 тыс. голов, что на 31,4% меньше, чем в 2011 году. По сравнению с 2013 годом сокращение составило 10,6%.

Доля поголовья свиней в сельскохозяйственных предприятиях имеет тенденцию к росту и в 2014 году составила 27,4%, а в среднем за 2010 – 2014гг – 20,5%.

Таблица 2 – Поголовье свиней, на 1 января, тыс. голов

| Годы         | Все категории хозяйств РК | Сельскохозяйственные предприятия | Уд. вес, % | Крестьянские и фермерские хозяйства | Уд. вес, % | Хозяйства населения | Уд. вес, % |
|--------------|---------------------------|----------------------------------|------------|-------------------------------------|------------|---------------------|------------|
| 2010         | 1326,3                    | 210,3                            | 15,8       | 86,2                                | 6,5        | 1029,8              | 77,6       |
| 2011         | 1344,0                    | 235,5                            | 17,5       | 95,9                                | 7,1        | 1012,6              | 75,3       |
| 2012         | 1204,2                    | 230,0                            | 19,1       | 100,9                               | 8,4        | 873,3               | 72,5       |
| 2013         | 1031,6                    | 233,9                            | 22,7       | 111,4                               | 10,8       | 686,3               | 66,5       |
| 2014         | 922,3                     | 252,6                            | 27,4       | 107,3                               | 11,6       | 562,4               | 61,0       |
| 2014/2011, % | 68,6                      | 107,26                           | + 9,9п.п.  | 111,89                              | +4,5       | 55,54п              | -14,3п.п.  |
| 2014/2013, % | 89,4                      | 108,00                           | +4,7п.п.   | 96,32                               | +0,8       | 81,95               | -6,5п.п.   |

Доля свиней за анализируемый период в крестьянских и фермерских хозяйствах в среднем была равна 8,8%.

Больше всего свиней находилось в хозяйствах населения: в среднем за 2011-2014годы -70,58%, причем прослеживается устойчивая тенденция ее снижения.

Наибольшая концентрация поголовья свиней была зарегистрирована в Костанайской области со значением 23% от общего количества в 2009-2010гг.

В 2014 году поголовье свиней в Костанайской области было равно 157220голов, что составляет только 17%.

Отмечается значительное снижение поголовья свиней, в целом по области - на 13,8%. В Узункольском районе их численность снизилась на 52,3%, в Тарановском - на 45,6%, в Житикаринском - на 27,7%, в Денисовском - на 18,7%.

Современный способ производства мяса свиней остается мелкотоварным, с примитивной и устаревшей технологией и низким уровнем механизации основных технологических процессов выращивания и откорма животных. Это является основной причиной его слабой конкурентоспособности. Сосредоточение поголовья на частных подворьях существенно затрудняет использование достижений селекции, прогрессивных технологий содержания и кормления животных, не даёт возможности выращивать животных с применением научных методов и добиваться его высокой продуктивности.

Для подъема отечественного свиноводства и перевода его на инновационный путь развития важно обеспечить рациональное использование имеющихся ресурсов и внутренних резервов увеличения производства, повышения эффективности отрасли и конкурентоспособности продукции.

В этих условиях назрела необходимость комплексного решения широкого круга вопросов, связанных с обоснованием приоритетных направлений восстановления и дальнейшего развития свиноводства на основе инновационных процессов, являющихся эффективным инструментом для решения производственных, экономических и социальных проблем аграрной сферы экономики страны. [3]

Приоритетными направлениями повышения конкурентоспособности отрасли свиноводства являются:

- усиление государственной поддержки;
- развитие инфраструктуры;
- интенсификация сельскохозяйственного производства;
- развитие кооперирования крестьянских (фермерских) хозяйств;
- усиление концентрации производства;
- повышение инвестиционной привлекательности свиноводческой отрасли для крупного, среднего и малого бизнеса;
- формирование гибкой протекционистской политики по отношению к отечественным производителям свинины;
- обеспечение подготовки квалифицированных кадров для отрасли свиноводства [4,5].

Для эффективного развития животноводства в Казахстане необходимо создать систему производственных и экономических отношений, способствующую достижению высоких конечных результатов ее деятельности.

#### Список литературы:

- 1 "AgroNews" от 24 декабря 2012 г.
- 2 Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050» - новый политический курс состоявшегося государства» //«Казахстанская правда», 15 декабря 2012 г.
- 3 Справка по результатам мониторинга хода реализации Проекта «Развитие экспортного потенциала мяса КРС» по состоянию на 02.04.2013 г
- 4 Есполов Т.И. АПК Казахстана: глобализация и инновация. - Алматы: КазНАУ, 2012. - 436 с.
- 5 «Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013 - 2020 годы "Агробизнес-2020"». Постановление Правительства Республики Казахстан от 18 февраля 2013 года № 151



#### ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОСТА КАЧЕСТВА РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

*Кузнецов В.П., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика предприятия»  
Ханов Ю.К., студент 3 курса направления подготовки «Профессиональное  
обучение/экономика и управление» Нижегородский государственный педагогический  
университет имени Козьмы Минина*

В настоящее время руководством нашей страны в полной мере осознается необходимость перехода России, а следовательно, и всех промышленных предприятий на инновационный путь развития, им осуществляется ряд практических мер по реализации данного курса. Но, несмотря на все проводимые мероприятия, промышленные предприятия до сих пор не проявили активности в вопросах инновационного развития.

Currently, the leadership of our country is fully aware of the need to move Russia, and, consequently, of all industrial enterprises in the innovative way of development, they carried out a series of practical measures to implement this course. But in spite of all ongoing activities, industrial enterprises still have not been active in issues of innovative development.

Интеграция мировой экономики способствует тому, что предприятия уже не получают конкурентное преимущество благодаря дешевым сырьевым, энергетическим или трудовым ресурсам. Залогом конкурентоспособности на рынке является не просто инновационный продукт или инновационная технология, а качественная инновационная технология, способная не только в краткосрочной перспективе принести ощутимый эффект, а предполагающая длительную отдачу на стабильно высоком уровне результативности. Трудовые и материальные затраты, темпы роста общественного продукта, использование основных и оборотных фондов, капитальных вложений – все это тесно связано с повышением качества инновационных разработок и технологических решений. В повышении качества инновационных технологий скрывается один из основных источников экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов [4].

В условиях членства России в ВТО для многих отечественных предприятий доказательства надлежащего качества их инновационных технологий становятся все более необходимыми. К сожалению, приходится констатировать тот факт, что в мире достаточно прочно укоренилось мнение о том, что Россия – экспортёр сырья, и ничего высокотехнологичного, готового к применению произвести не способна. В данном контексте представляется, что рассмотрение проблемы повышения качества российских инновационных технологий имеет высокую значимость и не только представляет интерес для экспертов в узкой, специальной области знаний, но и небезыntenесна широкому кругу лиц.

Проблемы, касающиеся качества российских товаров и технологий, вопросы инновационного развития производств, выпуска технологических новинок и их сертификации всегда находились в поле зрения ученых-экономистов и практиков. Наиболее известными являются труды И. А. Юрловской, Н. В. Кокоевой, С. А. Ермакова, Н. А. Коленбета, В. А. Голенкова и др. Однако, несмотря на большое количество публикаций, отдельные проблемные аспекты остаются нерешенными и требуют дальнейших научных поисков.

Проблема повышения качества инновационных технологий в целом очень многогранна. Она охватывает технические, экономические, социальные, политические и правовые аспекты. Высокий технологический уровень инноваций и совокупность их полезных потребительских свойств тесно связаны с техническим уровнем производства. А технический и технологический уровень производства, в свою очередь, полностью зависят от того, насколько в орудиях и предметах труда, особенно в технологическом оборудовании, воплощается научно-технический прогресс. Так, по данным официальной статистики, износ основных фондов на отечественных предприятиях достигает по ряду направлений от 50 до 74%, срок службы эксплуатируемого оборудования насчитывает более 20-ти лет при максимально эффективной норме эксплуатации в 9 лет [2]. Согласно оценкам экспертов, по уровню развития высоких технологий страна откатилась на 15-20 лет назад [6]. К тому же, в результате проведения после развала Советского Союза неэффективной внешнеэкономической деятельности и еще более неэффективной экономической политики внутри страны были допущены такие структурные перестройки экономики России, в результате которых высокотехнологичные отрасли пришли в упадок, а основную роль теперь играют низкотехнологичные сектора. 75% отечественного научного потенциала используется для поддержания уже достигнутого технического уровня экономики, и лишь незначительная часть ориентирована на обновление с учетом современного уровня научных знаний [5]. Попытки внедрения отдельных элементов инновационной сферы западного образца в отечественных реалиях не увенчались успехом. В конечном итоге, сложилась ситуация, когда советская инновационная система разрушена, а новая национальная еще не создана. Очевидно, что при таком «стартовом капитале» вести речь о конкурентоспособных инновационных технологиях не приходится.

Отечественным производителям, работающим в условиях режима наибольшего благоприятствования в торговле, явившегося следствием вступления страны в ВТО, приходится конкурировать с зарубежными представителями, которые руководствуются международно-признанными стандартами. При этом промышленному сектору России, при стремлении повысить качество производимых новых технологий, следует принимать во внимание тот факт, что процесс повышения качества инновационных разработок не должен обосновываться только получением продукции, удовлетворяющей общественные потребности в широком смысле слова, его задачей должно стать формирование соответствующего уровня подготовки производителей и потребителей, а результатом – инновационное мышление общества. Автор полностью солидарен с американскими исследователями, подготовившими доклад «Глобальные тенденции 2030: альтернативные миры», которые отметили, что России самостоятельно будет очень сложно преодолеть разрыв в научно-техническом уровне развития с США, Японией и прочими странами Европы, а также повысить качество инновационных технологий [1].

В XXI веке экономический рост характеризуется ведущей ролью научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах, приходится от 70 до 100% прироста ВВП. Интенсивность НИОКР во многом определяет сегодня уровень экономического развития: в глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для научных исследований и научно-технического прогресса. Внедрение новых технологий стало ключевым фактором рыночной конкуренции, основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества товаров и услуг [7].



Проблемы низкого качества российских инновационных технологий также обусловлены несбалансированностью сектора исследований и разработок и недостаточной проработанностью механизмов его стратегического развития. Во многом проблемы усугубляются следующими факторами:

- отсутствием действенных средств государственной поддержки инновационной сферы;
- направлением исследований на товарно-продуктовые, а не на ресурсные и технико-технологические новшества;
- недооценкой роли человеческих ресурсов;
- низким уровнем рентабельности предприятий;
- высокой долей убыточности субъектов хозяйствования;
- неразвитостью институциональных инвесторов;
- увеличением объемов интеллектуальной миграции и т.д.

Важной проблемой повышения качества российских инновационных технологий остается преобладающая направленность исследований на управление «процессом», а не «конечными результатами» прогрессивных технологических изменений – создание и реализацию конкурентоспособных на отечественном и мировом рынках массовых инновационных технологий [3]. А незначительные средства, которые выделяются на реализацию конкурентоспособных на отечественном и мировом рынках инновационных технологий, как правило, «распыляются» и не образуют материально-техническую базу для стимулов и необходимых организационно-технологических условий эффективной работы.

Несмотря на выявленные негативные тенденции и недоработки, научно-технический сектор России имеет потенциал для того, чтобы преодолеть существующие проблемы в сфере инновационного производства. А также есть возможность выводить на рынок конкурентоспособные инновационные технологии. К сильным сторонам научно-технического комплекса России относятся:

- масштабный научно-технологический потенциал, позволяющий проводить исследования по относительно широкому спектру областей науки и техники;
- значительный кадровый потенциал;
- наличие по отдельным направлениям уникальной научной, экспериментальной и испытательной базы;
- существенный задел по отдельным направлениям науки и технологическим разработкам;
- присутствие в стране практически всех используемых в мире организационных форм поддержки инноваций.

Безусловно, в повышении качества отечественных инновационных технологий существенную роль должно играть государство, которому необходимо обеспечивать создание общенационального спроса на инновационные технологии; внедрять широкий набор инструментов создания инновационных технологий, не требующих значительных расходов из бюджета, но способных многократно усилить инновационное развитие экономики. Вместе с тем, с целью придания импульса к внедрению отечественных инновационных технологий внутреннему производителю необходимо значительно повысить уровень оплаты труда. Также необходимо отметить роль государства в совершенствовании системы образования. Очевидно, что оно должно стремиться к мотивации и поощрению научных кадров.

Подводя итог, отметим, что для повышения качества российских инновационных технологий должны быть задействованы все сферы социально-экономической жизни общества.

#### **Список литературы:**

1. Петрова М. В. Перспективы развития рынка инноваций в России // Экономика и управление. 2013. № 1 (111). С. 34-38.
2. Дмитриева Е. В. Специфика инвестиционной деятельности промышленных предприятий // Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2012. № 33. С. 70-75
3. Кислякова С. В. Широкое внедрение инновационных технологий – основа успешной интеграции России в ВТО // Кондитерское производство. 2013. № 1. С. 32-33.
4. Кравец Л. Г. Анализ качества патентов при разработке инновационных технологий и новой продукции // Патентное дело. 2012. № 10. С. 44-46.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНСАЛТИНГОВЫХ СЛУЖБ В КАЗАХСТАНЕ

*Куцаинов Д.В., студент 2 курса специальности  
5В050600 – Экономика*

*Карнишина Е.Е., преподаватель  
Костанайский инженерно-экономический университет  
им. М.Дулатова*

Мақалада АҚШ, ЕЕ, Ресей, Қытай елдерінде консалтингтің әлемдік тәжірибелері осы елдерде қарастырылған. Қазақстандағы консалтингтің даму жағдайы көрсетілген.

В статье рассмотрен мировой опыт развития консалтинга в таких странах, как США, ЕС, Россия, Китай. Представлена ситуация развития консалтинга в Казахстане.

The article deals with the global experience of consulting in countries such as the US, EU, Russia, China. Presents the situation of consulting in Kazakhstan.

Спрос на управленческое консультирование в той или иной стране отражает уровень ее индустриализации и экономического развития, а также сложность и запутанность проблем по руководству и управлению, с которыми сталкиваются частные и государственные секторы. Среди таких факторов важно наличие потребности в эффективности и более высоких стандартах функционирования, так как, если нет конкуренции и обстоятельств, требующих повышения эффективности, то нет и возможностей для получения и разработки заданий по консультированию.

Консультирование, или консалтинг, давно превратилось в важнейшую отрасль современного предпринимательства, развитие которого во всех странах рыночной экономики опирается на мощную инфраструктуру его поддержки. Возникнув в начале XX в., консалтинг превратился сегодня в норму бизнеса и в одну из наиболее эффективных и динамично развивающихся его форм, где заняты сотни тысяч специалистов. Зарождение консультирования было вызвано постоянным поиском предпринимателями новых средств повышения эффективности производства, попытками со стороны специалистов управления найти коммерческое приложение своим способностям, логикой развития организационной науки и практики.

Новую эру развития консалтинга открыла Всемирная конференция консультантов по управлению в Париже в мае 1987 г. В ней приняли участие консультанты из 231 консалтинговой фирмы из Великобритании, США, Аргентины, Австралии, Бельгии, Бразилии, Голландии, Дании, Канады, Китая, ФРГ, Финляндии, Франции, Исландии, Индии, Ирландии, Италии, Японии, Монако, Норвегии, Португалии, Испании, Швеции, Швейцарии и Филиппин. В последующие годы наблюдался особый рост консалтинговых услуг во всем мире [1].

Значительным стимулом в развитии консалтинга явился переход мировой экономики в конце прошлого века к следующим этапам своего развития - информационной экономике и экономике знаний. Знания стали рассматриваться как ключевой ресурс хозяйственной деятельности организации, а консультант - как проводник знаний.

Немаловажной в развитии консалтинга оказалась и динамика мировых социально-экономических изменений, проявление финансовых кризисов, усиление конкуренции, развитие новых рынков.

ICMCI (The International council of management consulting institutes) выяснило, что в настоящее время в странах с развитой экономикой примерно один на каждую 1000 человек называет себя консультантом по управлению. В развивающихся странах - один на каждые 2000 человек.

Следует отметить, что на долю США приходится около 49% всего мирового рынка управленческих консалтинговых услуг.

По данным New York Times, 15% компаний пользуются услугами консультантов на регулярной основе и 35% прибегают к помощи консультантов по мере необходимости [1].

Для повышения качества и эффективности консалтинга созданы два ведущих международных профессиональных объединения консалтинговых фирм:

1. Европейская федерация ассоциаций по экономике и управлению (FEACO). Она была основана в 1960 г. в Париже, а в 1991 г. ее штаб-квартира была перенесена в Брюссель. В настоящее время членами ФЕАКО являются 25 национальных ассоциаций стран Европы (по одной от каждой страны, в том числе 17 из стран Западной Европы и восемь из стран Центральной и Восточной Европы). Ассоциации - члены FEACO включают 1200 консалтинговых фирм, насчитывающих более 12 000 консультантов.

2. Ассоциация менеджмент-консалтинговых фирм (АМКФ). Она основана в 1929 г. и является старейшей в мире консалтинговой ассоциацией. Будучи изначально национальной ассоциацией консалтинговых фирм США (АКМЕ), в середине 1990-х гг. она де-факто обозначила себя как международную ассоциацию, введя в свое название подзаголовок "Всемирная ассоциация консалтинговых фирм". В отличие от ФЕАКО АМКФ пока не межнациональное, а транснациональное объединение, так как ее международный статус основывается на том, что членами этой организации являются крупнейшие американские консалтинговые фирмы, имеющие филиалы практически во всех регионах мира [2].

Профессиональные консалтинговые ассоциации существуют в настоящее время в 42 странах мира. Обычно членство в них является корпоративным, т. е. они объединяют не индивидуальных консультантов, а консалтинговые фирмы. Индивидуальные консультанты создали специальные формы объединений, которые называются "институты менеджмент-консалтинга". Национальные консалтинговые институты объединены в Международный совет консалтинговых институтов со штаб-квартирой в Торонто (Канада).

Помимо профессиональных консалтинговых ассоциаций существуют также организации, в которые консультанты включаются наряду с другими специалистами в области менеджмента: преподавателями, профессиональными менеджерами и т. д. К таким организациям относятся Европейский фонд развития менеджмента (EFMD), Ассоциация развития менеджмента стран Центральной и Восточной Европы (СЕЕМАН), Американская ассоциация менеджмента (АМА), Всеяпонская федерация менеджмент-организаций (ZEN-NOH-REN) [3].

Авторитетным консалтинговым объединением является Международный совет институтов управленческого консультирования (The International council of management consulting institutes - ICMCI). Это сеть ассоциаций консультантов по всему миру, которые имеют общую миссию, ценности и цели. Национальные институты, входящие в совет, осуществляют процедуру сертификации консультантов в соответствии с Амстердамским стандартом. В настоящее время в совет входит 37 стран - постоянных членов и восемь временных.

В настоящее время консультирование по управлению в большинстве развитых стран мира является отдельным сектором экономики. В США его оборот составляет 14 млрд долл., в Европе - 8 млрд долл., в Японии - 2,5 млрд долл., в остальных странах мира в целом он оценивается в 2 млрд долл. Эти данные показывают "чистый" оборот менеджмент-консалтинга. А если учесть и другие виды консалтинговых услуг, то суммарный оборот средств в этой сфере может возрасти в несколько раз. Например, в США годовой оборот всей сферы профессиональных услуг по экономике и управлению составляет около 50 млрд долл., в Европе - 8 млрд долл., в Японии - 2,5 млрд долл., в остальных странах мира в целом он оценивается в 2 млрд долл. Эти данные показывают "чистый" оборот менеджмент-консалтинга.

В целом сектор консалтинговых услуг развивается опережающими темпами по сравнению с другими отраслями мировой экономики. Особенное развитие рынка консалтинговых услуг ожидается в странах Центральной и Восточной Европы, СНГ и Китае.

Стабильный рост консультационного бизнеса стал возможен в результате расширения отраслевого многообразия обслуживаемых корпораций, и прежде всего за счет общественного сектора. Тем не менее эксперты отмечают, что в мире и в грядущем столетии основным потребителем консультационных продуктов останется производство.

Практически во всех странах мира консультационный бизнес перешагнул национальные границы. Практика показывает, что с приходом на внутренний рынок транснациональных консалтинговых компаний тотального вытеснения национальных фирм не происходит. Так, внутренние консалтинговые фирмы Японии проявляют высокую конкурентоспособность в таких сферах, как производство, маркетинг и продажи, исследования и разработки, а зарубежные фирмы демонстрируют в этой стране лучшие достижения в стратегическом планировании, организационном развитии, финансах и контроле, информационных технологиях.

В России, например, так же развивается рынок консультационных услуг, но конкурентоспособным российский консультационный рынок является по отношению к Украине и другим странам СНГ, в то время как китайский рынок консультационных услуг международное сообщество признало более перспективным на ближайшие годы.

Процессы интеграции и внутри страны, и на международном уровне замедляются отсутствием у большинства российских консультантов стремления к прозрачности своего бизнеса.

В настоящее время в России действует более десятка профессиональных консультационных объединений, а номинально существующих — гораздо больше. Среди них:

- Ассоциация консультантов по экономике и управлению (АКЭУ);
  - Ассоциация консультационных компаний (АСКОНКО);
  - Деловая Ассоциация Работников Маркетинговых Информационных Консалтинговых Служб (ДАРМИКС);
- и другие [4].

В Казахстане профессиональную поддержку бизнесу оказывают сейчас в основном, частные консалтинговые фирмы, которых насчитывается несколько сотен.

Консультационные услуги на коммерческих началах могут оказывать также государственные учебные, информационные и исследовательские организации - университеты, академии, научные институты, информационные центры и т.д.

В настоящее время казахстанский рынок консалтинговых услуг начинает приобретать черты зрелости и приближается по своим характеристикам к мировому рынку консалтинга. Казахстанские предприятия, исчерпав возможности решения проблем повышения конкурентоспособности своими собственными силами, все чаще обращаются к консультантам в попытках решения этих проблем. При этом происходит переосмысление задач и функций консультантов, от которых требуют существенных улучшений, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособности бизнеса. К

консультантам все чаще обращаются не только организации, находящиеся в кризисном состоянии, но и успешные организации, стремящиеся стать еще более конкурентоспособными и эффективными.

Усложнение задач, решаемых консультантами, и усиление конкуренции на рынке консалтинга приводят к тому, что все больше организаций и отдельных лиц, занимающихся управленческим консультированием, стремятся оказывать профессиональные услуги на базе стандартов профессиональной деятельности, существующих в этой отрасли. Обобщение опыта консультирования, анализ новых тенденций в его развитии, исследование специфики предоставления услуг консалтинга в Казахстане являются важным как для развития самой сферы консалтинга и подготовки специалистов-консультантов, так и для всей сферы отечественного бизнеса.

В промышленно развитых странах преимущественно осуществляется процессное и экспертно-процессное консультирование, тогда как в Казахстане пока наибольшее распространение получило экспертное и экспертно-обучающее консультирование.

Это объясняется, в первую очередь, неподготовленностью самих казахстанских клиентов к творческой работе с консультантами, желанием руководителей получить готовые решения. Такое положение часто приводит к негативным последствиям и неудовлетворенности от итогов консультационных проектов, так как, во-первых, клиент может вообще не воспринимать готовых решений, если они не выработаны совместно с ним; во-вторых, некоторая существенная информация не может быть получена консультантом вне режима активного диалога с клиентом.

В Казахстане за консалтинговыми услугами обращаются, прежде всего, следующие виды организаций:

Молодые, быстро растущие частные предприятия и банки.

Прогрессивно настроенные местные органы власти.

Государственные и бывшие государственные предприятия, находящиеся в кризисной ситуации.

Наиболее часто заказываемые услуги консалтинга: финансовый, юридический, стратегический консалтинг, оценочная деятельность, маркетинговый консалтинг, управление персоналом, IT-консалтинг, производственный консалтинг.

На рынке присутствуют представительства и филиалы международных фирм, в т.ч. и «большой четверки», российские фирмы. Крупные компании приглашают консультантов из международных консалтинговых фирм или из России.

В период экономических преобразований востребованность в консалтинговых услугах возрастает, однако для предприятий малого и среднего бизнеса Казахстана указанные услуги являются дорогостоящими. Недостаточная развитость консалтинговых организаций в городах Казахстана и регионах затрудняет доступ предприятий к данным услугам. Рынок консалтинговых услуг является растущим. В 2012 году выручка консалтинговых компаний выросла на 31,9 % и составила 3,03 млрд тенге по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. [4]

Таким образом, в зарубежных странах с рыночной экономикой накоплен опыт организации консалтинговой деятельности, который может быть использован в Казахстане. Зарубежные компании развивают разнообразные направления качественного консалтинга, методы и приемы анализа деятельности клиентских организаций, разрабатывают международные профессиональные стандарты, совершенствуют свою организационную структуру, эффективно занимаются сегментированием рынка консалтинговых, информационных и других видов услуг, поэтому изучение этой сфер является весьма актуальным и важным для казахстанских фирм.

#### Список литературы:

1. Management Consultants 1996 World Conference "The Roles and Activities of the Consulting Business toward the 21<sup>st</sup> Century". Yokohama: Zen-Noh-Ren, 1996. P.165-167.
2. Управленческое консультирование. /Под ред. М.Кубра. В 2т. - М.:Интерэксперт, 1992. – Т.1. 319 с.
3. Боброва И., Зимин В. Аналитический обзор рынка консультационных услуг и результаты федерального интегрированного рейтинга консалтинговых компаний Российской Федерации и стран СНГ по итогам работы за 2003 г., — Компания «ЮНИПРАВЭКС»
4. gaexpert.kz

## ҚАЗАҚСТАННЫҢ ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫ

*Қайранбеков Б.О., к.э.н., доцент кафедрасы «Учет и аудит, анализ»  
Искабулова А.К., студентка 3 курса специальности «Учет и аудит, анализ»  
Евразийский Национальный Университет им. Л.Н.Гумилева*

«Еліміздің алдында тұрған үлкен мақсат – мынадай алмағайып заманда экономикамызды түзеп, жағдайымызды жөндеп, индустриялық Қазақстанды жасау. Бүгінде біз үлкен мүмкіндіктері бар ел ғана емес, сол мүмкіндіктерді нақты жүзеге асырып отырған алып мемлекетке айналудамыз. Мемлекеттің бәсекеге қабілетін көрсететін басты көрсеткіш – оның экономикасы. Экономиканың бәсекеге қабілетті болудың басты бағыты – индустриалды-инновациялық экономика құру.

Сегодня перед Правительством стоит очередная большая задача -разработать грамотную индустриальную политику, которая позволит республике развить промышленную базу страны, основанную на новом высокотехнологичном и конкурентном производстве. Главный критерий для конкурентной борьбы - это экономика страны, направленная на создание индустриально- инновационной экономики.

Today, the Government is facing another big challenge -develop a competent industrial policy, which will allow the country to develop the industrial base of the country, based on the new high-tech and competitive production. The main criterion for the competition - is the economy of the country, aimed at creating industrial and innovative economy.

Жаңалық пен ғылымды, технологияны, техниканы өндіріспен тығыз байланыстыру мақсатында Қазақстанда «Индустриалды-инновациялық даму» бағыты көзделген. Бүгінде біз үлкен мүмкіндіктері бар ел ғана емес, сол мүмкіндіктерді нақты жүзеге асырып отырған алып мемлекетке айналудамыз. Мемлекеттің бәсекеге қабілетін көрсететін басты көрсеткіш – оның экономикасы. Экономиканың бәсекеге қабілетті болудың басты бағыты – индустриалды-инновациялық экономика құру және шикізаттық емес секторды дамыта отырып, инновациялық процесстерге бет бұру .

Қазақстанның ғылыми-технологиялық саясаты инновациялық үдерістерді жандандыруға, жаңа технологиялық құрылымдарды енгізуге өнеркәсіптегі жаңа қайта бөліністерді игеруге, ұлттық ғылыми-техникалық әлеуетті жандандыруға, ғылым мен өндіріс арасындағы алшақтықты жоюға, индустриялық қызметті ынталандыруға, озық шетел технологиясының нақты трансферті мен халықаралық стандарттарды енгізуді қамтамасыз етуге бағытталған.

Индустриалды-инновациялық саясат – бұл мемлекет арқылы бәсекеге қабілетті тиімді ұлттық өнеркәсіпті және жоғары технологиялар индустриясын қалыптастыру үшін кәсіпкерлікке қолайлы жағдайлар жасау мен оларға қолдау көрсететін шаралар кешені. Жалпы, президентіміздің өзі тікелей ендіріп отырған индустриалды-инновациялық саясаттың басты мақсаты шикізаттық бағыттан бас тартуға ықпал ететін экономика салаларын инновациялық технологияларды ендіру жолымен мемлекеттің тұрақты дамуына қол жеткізу екені мәлім. Елбасымыз «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты жолдауында еліміз мүмкіндігінше тез осы жүйеге көшу керектігін атап өтеді. Сонымен қатар, «Қазақстан – 2050: Қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты стратегиясында сервистік-технологиялық экономикаға өту үшін жағдай жасау керектігін де айтқан болатын.

Индустриялық-инновациялық дамудың 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясының негізгі бағыттары бойынша елімізде жұмыстар жүргізіліп келеді. Мемлекет жоғары технологиялы өндірістер қалыптастыруға, оның ішінде шетелдік те, салааралық та технологиялар трансфертінің тиімді жүйесін жасауға жәрдемдесу үстінде. Сонымен қатар, жоғары ғылыми-технологиялық әлеуеті бар ғылыми-техникалық және өнеркәсіптік ұйымдар мен кәсіпорындар желісі бар қалаларда қазіргі заманғы ғылыми және инновациялық инфрақұрылымды жасап, оның қазіргі заманғы элементтерінің қызметін (технопарктер, ұлттық ғылыми орталықтар, ғылыми-технологиялық аймақтар және с.с.) қолдауда. Индустриядан кейінгі экономика тұрғысынан алғанда озық салаларды дамытуда қазіргі ғылыми-техникалық әлеует салаларын пайдалану мүмкіншілігі біздің елімізде де берілген. Қазақстан қазірдің өзінде мына салалардағы әзірлемелер негізінде ғылымды көп қажет ететін өндірістерді дамыту үшін белгілі бір ғылыми базаға ие, оның ішінде: биотехнологиялар (ауыл шаруашылығы дақылдарының жаңа сорттары мен жануарлардың генотиптері, бактериялар штамдары және басқалары); ядролық технологиялар; ғарыштық технологиялар; жаңа материалдар, химиялық өнімдер және басқаларды жасау. Ғылыми-техникалық және өндірістік ұйымдар мен кәсіпорындардың инновациялық қызметін ынталандыруға, ғылым мен инновациялар салаларына инвестициялар тартуға, өнеркәсіп пен қызмет көрсету саласына инновациялардың жылдамдық енуіне бағытталған заң шығару базасы да елімізде барынша жетілдіріліп жатыр. Бұл дегеніміз, бізде индустриалды-инновациялық саясаттың алғышарты жасалып қойғанын көрсетеді.

Президентіміздің жемісті еңбегінің арқасында еліміз дамыған 50 мемлекеттің қатарына қосылды. Бүгінгі таңда Қазақстан күрделі экономикалық және саяси міндеттерді табысты шешуде басқа елдерге үлгі болатын деңгейге көтерілді. Ендігі уақытта Қазақстанның бәсекеге қабілетті 30 елдің көшбасшылығына ұмтылуы заңды құбылыс. Өйткені, еліміздің экономикалық әлеуеті мен қоғамдағы саяси тұрақтылық, демократияның дамуы оған мүмкіндік беріп отыр. ХХІ ғасыр білімнің, ақпараттың жаңа технологияның өрістеу ғасыры. Білімнің, ғылымның бәсекеге қабілеттілігі бұл күнде көптеген мемлекеттер үшін көкейкесті мәселе болып отыр.

Жалпы, 2014 жыл – Қазақстандағы индустриалды-инновациялық дамудың алғашқы бесжылдығы аяқталған жыл.

Үдемелі индустриялық-инновациялық даму бағдарламасы аясындағы 12 негізгі индикатордың 10-ында жоспарлы өсім көрсеткіші тіркеліпті. Кәсіпорындарының инновациялық белсенділік көрсеткіші де екі есеге өсіпті. Бұл ретте машина жасау 75%, металл емес өндіріс пен минералды өнімдер 47%, химиялық өнеркәсіп 28% өскен. Бұдан бөлек, Үкімет индустрияландыру картасындағы жобалардың жүзеге асуын жүйелі қадағалап келеді. Жұмыс тобының мәліметтеріне қарағанда, картадағы жобалардың 80% жұмыс жоспарға сай жүріп жатса, шамамен 300 жоба өздерінің толық өндірістік қуатына мінген. Тұтастай алғанда, индустрияландыру картасына ілінген жобалар арқасында 3,2 триллион соманың өнімдері шығарылған. Ал карта аясындағы жобалардың шет мемлекеттерге экспортқа шығарған өнімдер құны 133 млрд. теңгені құрайды.

Бейнелі түрде алсақ, бірінші бесжылдық индустрияландырудың іргетасын қалады, енді негізгі жұмыс жанданбақ.

Өнеркәсіп саясатының кезең-кезеңімен дамуы мақсатында ағымдағы жылдың 1 тамызында Қазақстан Республикасы Президентінің №874 Жарлығына сәйкес 2015-2019 жылдарға арналған Мемлекеттік индустриалды-инновациялық бағдарлама бекітілді.

Қазақстан Республикасының 2015-2019 жылдарға арналған индустриалды-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасы ұзақ мерзімді «Қазақстан-2050» Стратегиясының басымдығына, Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі «Экономиканы әртарапандыруды жеделдету» Стратегиялық даму жоспарының маңызды бағыттарын жүзеге асыруға, Қазақстанның дамыған 30 мемлекеттің қатарына кіру Концепциясына, сондай-ақ шетелдік инвесторлар Кеңесінің Қазақстан Республикасының Президентімен өткен XXVI пленарлық отырысында Мемлекет басшысының тапсырмасы және Қазақстан Республикасының Президентінің 2014 жылдың 17 қаңтарында Қазақстан халқына жолдаған «Қазақстан жолы – 2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» Жолдауының даму шеңберінде жасалған.

Бағдарламаның негізгі мақсаты диверсификацияны ынталандыру және өңдеуші өнеркәсіптің бәсекеге қабілеттілігін арттыру болып табылады. Бұл мақсатқа жету үшін келесідей міндеттер белгіленген:

- 1) өңдеуші өнеркәсіптің озық дамуы;
- 2) нәтиженің жоғарылығы және басымдық секторына қосылған құнның көтерілуі;
- 3) шикізаттық емес экспорттың жоғарылауы;
- 4) өніммен қамтылуды сақтау;

5) өңдеуші өнеркәсіптің технологиялық басымдық секторына жаңа деңгей берілу және алдағы жасалатын инновациялық кластерлердің қалыптасу негізі мен дамуы;

- 6) өңдеуші өнеркәсіптегі шағын және орта бизнесті дамыту және кәсіпкерлікті қолдау.

Бағдарламаның іске асуы 2019 жылы 2012 жылғы экономикалық көрсеткіштер деңгейіне жетуге мүмкіндік береді:

- өңдеуші өнеркәсіпте өндірілген өнім көлемінің нақты 43% ға өсуі.
- өңдеуші өнеркәсіпте тұтас қосылған құнның өсуі нақты көрінісінен 1,4 еседен кем емес;
- өңдеуші өнеркәсіптегі еңбек өнімділігінің өсуі нақты көрінісінен 1,4 еседен кем емес;
- шикізаттық емес (өңдеуші) экспорттың көлемдік өсуі 1,1 есе;
- өңдеуші өнеркәсіп энергиясының жұмсалудың төмендеуі 15 % дан кем емес;
- өңдеуші өнеркәсіпті жұмыспен қамтудың өсуі 29,2 мың адам.

Талдау қорытындысы бойынша өңдеуші өнеркәсіптің металлургия, химия, мұнай-химия, машина жасау, материалдар құрылысы, тамақ өнеркәсібі секілді 14 сектордан тұратын 6 басымдығы таңдалынды:

- 1) кара металлургия;
- 2) түрлі түсті металлургия;
- 3) мұнай өңдеу;
- 4) мұнай-газ химия;
- 5) азық түлік өнімдерінің өндірісі;
- 6) агрохимия;
- 7) өнеркәсіптік химиялық заттар өндірісі;
- 8) қозғалтқыш және жабдықтар бөлшектерінен тұратын автокөліктік құралдар өндірісі;
- 9) электрлі машиналар және электр жабдықтарының өндірісі;
- 10) ауылшаруашылық техникаларының өндірісі;
- 11) теміржол техникаларының өндірісі;
- 12) кен өнеркәсібі жабдықтары жән машиналарының өндірісі;
- 13) мұнай өңдеу және мұнай шығарушы өнеркәсібіне арналған машиналар өндірісі;
- 14) құрылыс заттарының өндірісі.

Түйіндей айтқанда, 2015-2019 жылдары жүзеге асырылатын индустрияландырудың екінші кезеңі экономиканың теңдестірілген құрылымын жасауға және жаңа жұмыс орындарын ашуға бағытталады. Сонымен қатар, 2015-2019 жылдарға арналған Үдемелі индустриалды-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасы «Қазақстан-2050» Стратегиясы мен әлемнің 30 дамыған елі қатарына кіру мақсатының маңызды құралына айналатын болады.

## Қолданылған әдебиет:

1. Индустриялық-инновациялық даму халықтың әлеуметтік-экономикалық деңгейін арттыру негізі. // Қ.А.Ясауи атындағы ХҚТУ хабаршысы. Түркістан: -2009. №2. Б. 361-369.
2. Аймақтың инновациялық дамуының орны мен рөлі // Қ.А.Ясауи атындағы ХҚТУ хабаршысы. - Түркістан: -2009. №3. Б. 376-380
3. El.kz
4. adilet.zan.kz <http://www.mid.gov.kz/>

## ТОРГОВЛЯ ОРУЖИЕМ КАК ОДНА ИЗ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Лилимберг С.И., старший преподаватель кафедры «Экономика»  
Тажимаева Т.С., студентка 2 курса специальности «Экономика»  
Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова*

Осы мақалада халықаралық сауданың негізгі аспектілерімен сияқты бір халықаралық экономиканың ғаламдық мәселелерінен қарастырылады. Сауда қарумен маңыздылығы көрінген елдің бюджетінің мақаласына әкеледі, қаруды жасаймын. Алайда, қару заңсыз айналыс на араалем көп аймақ саясижағдай ортақ әсер етеді, бұл айтылмыш мәселе жүрдек шешім қабылдад.

В настоящей статье рассматриваются основные аспекты международной торговли оружием как одной из глобальных проблем международной экономики. Торговля оружием приносит значительный доход в статью бюджета любой страны, производящей оружие. Однако, незаконный оборот оружия оказывает общее дестабилизирующее воздействие на политическую ситуацию во многих регионах мира, что требует скорейшего решения данной проблемы.

In the real article the basic aspects of international trade in arms are examined as one of global problems of international economy. Trade in arms brings a considerable profit in the item of budget of any country, productive a weapon. However, the illegal turn of weapon renders the common destabilizing affecting political situation in many regions of the world, that requires the quickest decision of this problem.

Торговля оружием представляет значительный интерес с точки зрения доходной части экономики и возникла из глубины веков.

К оружию относят устройства и предметы, конструктивно предназначенные для поражения живой или иной цели, подачи сигналов, предмет для нападения или обороны. Также - совокупность средств для охоты и ведения войны.

В ретроспективе история обмена оружием уходит в глубину веков, когда этот обмен военными технологиями происходил мирным и насильственным путем. Однако, наиболее полно торговля развилась за последнее столетие. В то же время торговля вооружением является последним этапом совокупных мероприятий по вооружению страны, которые начинаются с планирования образцов оружия и техники, конструирования и изготовления, а заканчиваются – производством и созданием резервов. Современный мировой рынок вооружений, в отличие от предыдущего десятилетия, характеризуется не стратегической, а преимущественно коммерческой конкуренцией. Политические факторы, которые доминировали в сфере торговли оружием в 70 - 80-те или даже 90- те годы прошлого века, уступают место рыночным, изменяются традиционные представления о торговле оружием как о межгосударственном экспорте (импорт) [1].

В соревновании за мировое или региональное первенство для каждого государства обязательным становится выстраивание собственной системы самозащиты, для чего оно, прежде всего, должно разработать или приобрести материальную основу ее создания - вооружение. Однако именно неравномерность экономических, технологических и социально-интеллектуальных мощностей различных государств и определяет их возможности относительно производства и трансферов оружия. Как результат, способность и потребности одних в создании разнообразных образцов вооружений встречаются с желанием других их получить. Более того, часто производители оружия производят свой товар в чрезмерном количестве, что и заставляет правящие правительства его реализовывать. Так устанавливается причинно-следственная связь между производством оружия, его продажами и взаимоотношениями в системе международных отношений. Постепенно повторяемые операции по купле-продаже оружия в такой структуре приобретают постоянные черты, частоту и нередко даже объемы. Соответственно совокупные спрос и предложение на продукцию военно-технического назначения начинают оказывать непосредственное влияние на военное могущество государства, что и предопределяет неминуемое участие последнего в структуре экспортно-импортных отношений, связанных с продукцией военного назначения, т.е. делает государство игроком на рынке вооружений. Сегодня импорт вооружения играет не последнюю роль в структуре экономики многих стран, что предопределяется последствиями мирового финансового кризиса и политикой.

Такая ситуация наблюдалась, например, после распада СССР: в 1990 году он осуществлял поставки вооружений в 58 стран мира по относительно низким ценам. Советский Союз вывез в 1990 г. за границу вооружений на сумму 16 млрд. долл., из которых лишь 900 млн. возвратились государству в виде реальных

денег [2]. Остальные поставки осуществлялись на условиях взаимозачетов или в кредит. При этом многие из заемщиков были явно неплатежеспособными. В 1991 году, когда завершилась конкуренция двух сверхдержав, СССР и США, существовало предположение относительно постепенного ослабления милитаризма и гонки вооружений, спада ажиотажа в сфере торговли оружием и переориентации затрат на снабжение вооружений на программы из социального развития. Однако крупные западные государства, которые получают впечатляющие прибыли от продажи оружия, сделали все, чтобы их успешный бизнес оставался наиболее выгодным в мире, а страны, которые развиваются, были втянуты в процесс его развития. Относительно постсоветских республик, то, они также начинают приобщаться к мировому рынку вооружений, имея, к тому же на своих территориях значительные арсеналы. Учитывая это, а также ряд экономических проблем в разных регионах мира (а именно в Юго-Восточной Азии или Латинской Америке), торговля оружием в 1990-х годах характеризуется жесткой экономической конкуренцией, хотя иногда актуальным становится дипломатическое соперничество [3].

В последние годы ведущими экспортерами оружия на мировом рынке традиционно выступают: США, Россия, Германия, Франция, Великобритания. Среди основных импортеров выделяют Индию, Китай, Южную Корею, Пакистан и Сингапур.

Межгосударственные отношения в области военно-технического сотрудничества являются составной частью международной системы и регулируются международным правом. Основными регулирующими документами регулирующими торговлю вооружениями являются договоры ОБСЕ, Вассернарские соглашения, а также Регистр обычных вооружений ООН. Вассернарское соглашение - соглашение, заключенное в 1996 году в городе Вассенаре (Нидерланды) 33 странами, с целью координации усилий участников соглашения по контролю за экспортом обычных вооружений и высоких технологий (товаров и технологий "двойного применения") в страны с нестабильными политическими режимами и в регионы, где продолжаются конфликты (Ирак, Ливия, Северная Корея, страны Южной Азии), и пришедшее на смену Координационному комитету по экспортному контролю. На сентябрь 2013 года в Вассенарской договоренности участвуют более 40 государств [4]. Вассенарские соглашения предусматривают добровольный обмен информацией между странами-участниками в отношении поставок или отказа в поставках в третьи страны товаров и технологий "двойного применения", указанных в прилагаемых к соглашению списках. В рамках Вассенарских договоренностей государства-участники приняли основополагающий документ под названием "Элементы для объективного анализа и рекомендации относительно потенциально дестабилизирующих накоплений обычных вооружений". Государства-участники также согласились два раза в год предоставлять друг другу сведения о поставках обычных вооружений, номенклатура которых основывается на Регистре обычных вооружений ООН. Регистр обычных вооружений, сформированный в ООН в 1992 г., куда государства на добровольной основе обязались передавать данные о своем оружейном экспорте и импорте, является в настоящий момент основным соглашением по контролю за международной торговлей вооружениями.

Другой международный документ регулирующий оборот вооружений, был принят в 2001 г. и носит название "Программа действий ООН по предотвращению и искоренению незаконной торговли легким и стрелковым оружием". Через 5 лет после принятия программы обзорная конференция показала, что из общего числа 191 государств-членов ООН, подписавших Программу действий по ЛСО, принятые на себя обязательства выполнили следующее число стран:

79 стран имели законы о транзите оружия,

53 осуществляли маркировку всего производимого ЛСО,

37 стран осуществляли специальный контроль над посреднической деятельностью в сфере торговли оружием.

Исходя из всего вышесказанного можно прийти к выводу, что большинство государств не готово раскрывать тайны своих оружейных трансфертов. К сожалению, лишь наиболее защищенные в военном отношении и финансово обеспеченные страны сегодня могут позволить себе сделать общедоступными секреты своего (и не только своего) военного строительства. Но, похоже, и эта готовность имеет пределы. Пока вне договоренностей остаются беспилотные летательные аппараты, а следом, вероятно, останутся другие перспективные вооружения - противоракетные системы, высокоточные вооружения, средства электронной борьбы и многие другие инструменты войн будущего.

Сегодня по уровню доходности и динамизму развития незаконный оборот оружия, уступает лишь индустрии наркобизнеса. Различие между законными и незаконными поставками вооружений в значительной мере определяется не характером продукта, а тем, кто является конечным потребителем. Сделки на черном рынке оружия представляют собой подпольную деятельность, где значительная часть расходов связана с тайным характером таких сделок, а обратный поток денежных средств проходит процесс легализации.

Насилие с применением оружия превратилось в инструмент давления на государственные структуры различных уровней, способом запугивания или устранения конкурентов по бизнесу, несговорчивых банкиров, неисправных должников и настойчивых кредиторов, средством разрешения конфликтов в преступной среде.

Резкому увеличению спроса на нелегальном рынке оружия способствуют также политическая нестабильность и связанные с ней вооруженные конфликты. Незаконный объем продажи оружия возрос в



результате этнических, религиозных и националистических вспышек, которые в некоторых случаях переросли в открытую войну в таких регионах, как Балканский полуостров, район Карпат, Кавказ, Восточная и Западная Африка и Западная Азия. Огромные склады оружия вышли из-под контроля правительств и попали в руки организованных преступных элементов, которые быстро наладили необходимые пути поставок только в начале 90-х годов общий объем зарегистрированных краж огнестрельного оружия в новых демократических странах Восточной Европы вырос почти на 30 процентов.

Большой вред наносит и непродуманная коммерциализация военных предприятий. Ради прибыли их руководители идут на сомнительные сделки с коммерческими фирмами, в том числе контролируемые криминальными группами.

В заключение необходимо отметить, что торговля оружием приносит значительный доход в статью бюджета любой страны производящей оружие, перекрытие каналов утечки оружия в незаконный оборот способствовало бы повсеместное укрепление национальных систем контроля в государствах, прежде всего, импортерах вооружений. В этом контексте следует также решать такие задачи, как прекращение поставок оружия, произведенного без лицензий или по просроченным лицензиям; регламентация реэкспорта (запрет на его осуществление без согласования с первоначальным экспортером); наведение порядка в брокерской деятельности; усиление контроля за конечным использованием поставляемого оружия; прекращение поставок структурам, не уполномоченным правительством. По данным исследований, торговля наркотиками и торговля оружием во все большей степени взаимосвязаны. Возрастание спроса на оружие способствует возрастанию объемов незаконных операций с наркотиками. Все чаще наблюдаются случаи участия этнических групп в торговле наркотиками с целью приобретения оружия. Незаконный оборот оружия оказывает общее дестабилизирующее воздействие на политическую ситуацию во многих регионах мира, способствует обострению местных и региональных конфликтов, а также увеличивает возможности террористических групп добиваться своих целей и угрожать миру и безопасности.

#### Список литературы:

1. Рамазанова, К. А. Факторы повышения рентабельности хозяйственной деятельности в современных экономических условиях / К. А. Рамазанов // Саясат. – 2012. – №1. – С.6 – 10.
  2. Электронный ресурс: <https://ru.wikipedia/>
  3. Электронный ресурс: [http://korrespondent.net /](http://korrespondent.net/)
- Экономическая наука и практика: материалы междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. – С. 70-71.



#### ИССЛЕДОВАНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

*Мамраева Д.Г., к.э.н., доцента кафедры «Маркетинг»  
Дюсекеев Б.Б., магистрант 2 курса специальности «Маркетинг»  
Карагандинский государственный университет имени академика Е. А. Букетова*

Берілген бапта Қазақстан Республикасының фармацевтикалық нарық жағайы, және осы тұрғыдағы даму проблемалары қарастырылған.

В данной статье рассмотрено состояние фармацевтического рынка в Республике Казахстан и выявлены проблемы развития данного сектора.

This article discusses the pharmaceutical market in Kazakhstan and identified problems in the sector.

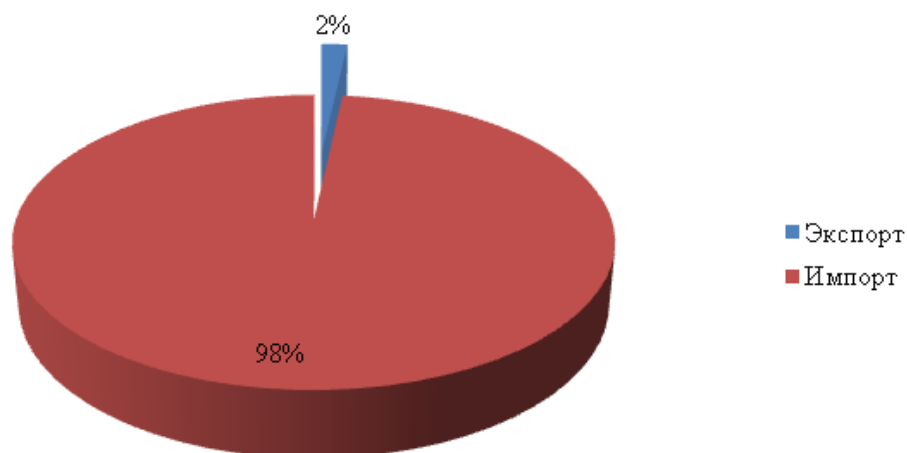
Фармацевтический рынок – важный сектор экономики любой страны, который служит критерием её экономического и социального развития, а также уровня благосостояния населения. Развитая фармацевтическая промышленность страны считается показателем высокой инновационности её экономики. Создание собственного фармацевтического производственного сектора – это процесс сложный, трудоемкий, дорогостоящий и в то же время необходимый для обеспечения здоровья и благополучия казахстанцев. Для достижения оптимального уровня отечественного обеспечения лекарствами необходимо наращивание производственных мощностей, а также поддержка и доверие населения.

Фармацевтическая промышленность Казахстана как развивающаяся отрасль представлена в общей сложности 79 предприятиями – производителями фармацевтической продукции, включая мелких производителей изделий медицинского назначения. При этом на долю 6 наиболее крупных заводов приходится более 90% всех выпускаемых в Казахстане лекарств в денежном выражении. Отечественные предприятия: АО «Химфарм», «СП ГлобалФарм», АО «Нобел АФФ», фармацевтические компании «Ромат», ТОО «Нур-Май Фарм», «Карагандинский фармацевтический комплекс» представляют собой предприятия полного цикла. Предприятием с полным циклом производства по медицинскому оборудованию является АО «Актюбрентген».

В стоимостном выражении показатель продуктивности компаний составляет 5208 тенге (35,3 дол. США) в отношении трудоемкости и 5935 тенге (40,2 дол. США) в отношении капиталоемкости. В результате реализации в 2006-2008 гг. инвестиционного проекта АО «Актюбрентген» провело полную модернизацию производства рентгеновской техники на новой производственной площади, что стало определяющим фактором в значительном улучшении качества выпускаемой продукции и ее потребительских характеристик.

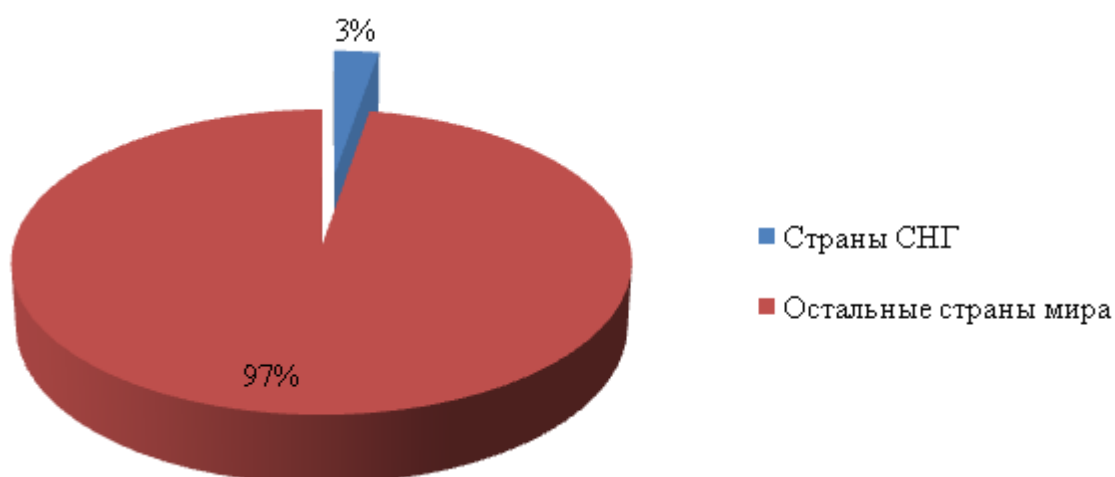
Казахстанский фармацевтический рынок – это рынок импорта. Доля отечественных производителей на фармацевтическом рынке не превышает 10%, хотя многие препараты, производимые в Казахстане, изготавливаются на оборудовании, сопоставимом с европейским, и из схожего сырья.

Объем импорта фармацевтических средств в Республике Казахстан занимает 98%, против 2% экспорта. Следовательно, Казахстан крайне зависим от импорта. Так, экспорт за январь-декабрь 2012 г. составил 20 557 тыс. дол., импорт - 1 164 951 тыс. дол. (рис. 1).

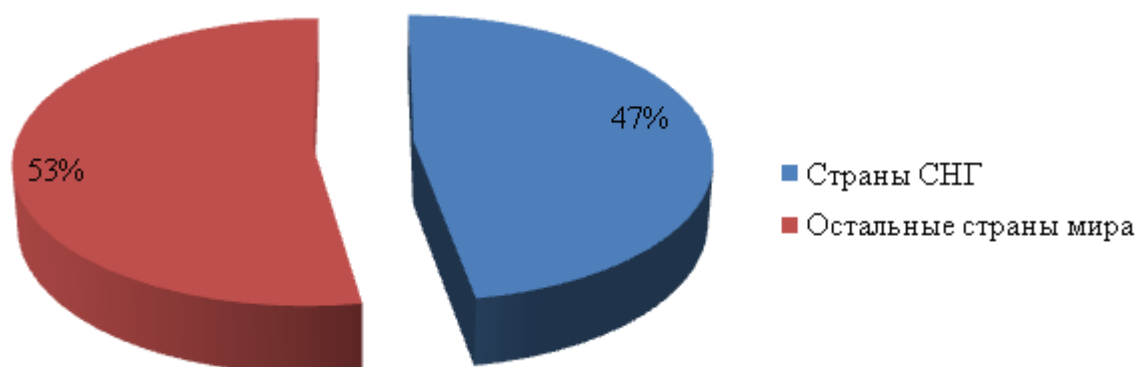


**Рис.1. Экспорт и импорт фармацевтической продукции за январь-декабрь 2012 г., тыс. дол.**  
Примечание - Составлено автором по данным Комитета таможенного контроля МФ РК.

Импорт осуществляется из 70 стран мира. Причем европейские страны являются поставщиками более дорогих лекарств. В 2012 г. лидером по объему ввозимых фармацевтической продукции была Германия. Фармацевтической продукции немецкого производства в РК завезено на сумму 200 841 тыс. дол., удельный вес в объеме импорта составляет 17,2%, 2-е место: препараты французского производства соответственно 108 223 тыс. дол. и 9,3%, 3-е место: препараты индийского производства - 86 718 тыс. дол. и 7,4%, 4-е место: австрийские препараты - 70 910,4 тыс.дол. и 6,1%, 5-е место: швейцарские препараты - 70 444,8 тыс. дол. и 6%, 6-10-е места занимают соответственно США, Италия, Бельгия, Словения и Венгрия.



**Рис. 2. Соотношение импорта стран СНГ и остальных стран мира**  
Примечание - Составлено автором по данным Комитета таможенного контроля МФ РК.



**Рис. 3. Соотношение экспорта стран СНГ и остальных стран мира**

Примечание - Составлено автором по данным Комитета таможенного контроля МФ РК.

Объем экспорта казахстанской фармацевтической продукции по странам:

Кыргызстан - 6 080,6 тыс. дол., удельный вес в объеме экспорта 29,6%, Латвия- 2 750,9 тыс. дол. и 13,4%, Монголия- 2 435,1 тыс. дол. и 11,8%, Нидерланды - 1 741,7 тыс. дол. и 8,5%, Швейцария- 483,2 тыс. дол. и 7,2%, Таджикистан - 433,7 тыс. дол. и 7%, Финляндия- 1 325,7 тыс. дол. и 6,4%, Туркмения - 871,0 тыс. дол. и 4,2%; Узбекистан - 756,3 тыс. дол. и 3,7%.

Ввозимая фармацевтическая продукция включает и инновационные препараты, и наиболее дешевые генерики, импортируемые из России и Индии. На казахстанский фармацевтический рынок огромное влияние оказывает государственная поддержка: проводится много тендеров по закупке лекарственных препаратов, из госбюджета выделяется все больше средств на здравоохранение.

Одна из главных проблем фармацевтического рынка – контрафактная продукция. По официальным данным, в странах Юго-Восточной Азии до 30% лекарственных препаратов являются подделкой, также контрафактная продукция в объеме 10-15% выявлена на рынке Европы.

Вследствие слабого развития фарминдустрии Республика Казахстан испытывает большие трудности в обеспечении населения медикаментами. Следует отметить практически полное отсутствие в республике синтетической фарминдустрии. В целом состояние фармацевтической отрасли в Казахстане можно назвать критическим, поскольку страна не покрывает собственными лекарственными средствами и 15% потребностей. Тогда как для обеспечения национальной безопасности государства доля отечественных препаратов должна составлять не менее 30%. Может сложиться мнение, что казахстанский рынок фармпродукции развивается весьма динамично, но, к сожалению, за счет импортной составляющей.

Задача фармацевтической отрасли – создание условий для импортозамещения фармацевтической и медицинской продукции на базе современных технологий в соответствии с международными стандартами GMP (Good Manufacturing Practice).

Основными проблемами анализируемой отрасли являются:

1. Дефицит квалифицированных кадров

В настоящее время проблемой является дефицит квалифицированных кадров в фармацевтической промышленности, а также относительно высокие затраты для подготовки опытных сотрудников. Производители предлагают улучшить подготовку кадров в этой области: финансировать обучение за рубежом и привлекать иностранных специалистов (особенно с опытом GMP), сделав это одним из национальных приоритетов.

2. Фармацевтическая отрасль представлена превалированием производства главным образом дженериков и продукции «inbulk».

3. На предприятиях отсутствует сертификат соответствия GMP, что является основным барьером на пути к экспорту.

4. Отсутствие гарантированных рынков сбыта продукции.

Для создания совместных предприятий и привлечения стратегических инвесторов фармацевтическим компаниям и производителям медицинского оборудования требуются долгосрочные гарантированные заказы со стороны государства и гарантированный возврат на инвестиции для всех сторон. В качестве возможности предоставления гарантии по инновационным проектам могло бы стать подписание долгосрочных договоров «off-take» с производителями на закупку у них лекарственных препаратов.

5. Дефицит кредитных средств.

Мировой финансовый кризис резко ограничил доступ казахстанских компаний к кредитным рынкам. В ходе исследования компанией «Баумгартнер» было выявлено, что из запланированных предприятиями инвестиций в модернизацию заводов в размере 35,552 млрд. тенге примерно 16,3 млрд. тенге не могут предоставить ни Банк развития Казахстана, ни другие государственные финансовые институты развития, ни местные или иностранные инвесторы. Местные компании неоднократно выражали заинтересованность в получении дешевых кредитов на закупку оборудования для реализации

инновационных проектов, однако стоимость кредитных ресурсов коммерческих банков за время кризиса повысилась.

6. Недостаточное развитие производства оригинальных препаратов.

7. Постоянный рост цен на лекарственные препараты зарубежных производителей, превышение международных медианных цен на отдельные препараты и большой разброс (на 30-50%) цен между областями на лекарственные средства.

8. Отсутствие в сельской местности сети объектов фармацевтической деятельности. Кроме того, система закупа лекарственных средств для оказания гарантированного объема бесплатной медицинской помощи децентрализована, и не позволяет оперативно и бесперебойно обеспечивать население и организации здравоохранения лекарственными средствами.

9. Практически все сырье для производства фармпрепаратов является импортным, также как и оборудование, что ставит в большую зависимость отечественную фармпромышленность.

В настоящее время для развития фармацевтического рынка Казахстана необходимо:

– дальнейшее совершенствование борьбы с производством и распространением фальсифицированных и контрафактных лекарственных средств;

– тесная интеграция науки, производства и образования в области технологии фармацевтического производства для обеспечения эффективного использования эндемичной флоры и внедрения наукоемких технологий. Подобная мера позволит увеличить объем производства оригинальных отечественных лекарственных средств. А в ближайшей перспективе именно уникальные разработки отечественных ученых и фармпроизводителей, проводимые поновым фармацевтическим препаратам, будут способствовать решению актуальных проблем здравоохранения республики;

– обеспечение конкурентоспособности оригинальных отечественных препаратов, прежде всего необходимость разработки стандартов диагностики и лечения заболеваний с приоритетным использованием отечественной фармацевтической продукции;

– утверждение перечня основных жизненно важных лекарственных средств должно предусматривать включение в него продукции отечественных производителей, определение объемов выпуска оригинальных, жизненно важных лекарственных препаратов на базе фармацевтических и биотехнологических предприятий республики.

Для обеспечения устойчивой сырьевой базы фитохимических производств и стабильного качества лекарственного растительного сырья, а также рациональной и эффективной организации сертификации должна проводиться государственная аттестация и аккредитация земельных участков, отведенных под возделывание лекарственных культур, особенно эндемичных и остродефицитных видов. Прежде всего следует создать государственный банк стандартных образцов биологически активных веществ, являющихся действующими компонентами лекарственных средств. Формирование при этом системы биоскрининга и банка данных по биологически активным веществам синтетического и природного происхождения, полученным в республике, должно сопровождаться мерами, направленными на обеспечение защиты интеллектуальной собственности отечественных ученых.

Достижение конкурентоспособности отечественной фармпродукции возможно при условии перевода фармацевтической отрасли Казахстана на стандарты GMP. При этом предварительно следует решить вопрос и об организации проектно-конструкторской службы, способной профессионально разрабатывать проекты фармацевтических производств, вместе с созданием системы технико-экономической экспертизы данных проектов и их соответствия стандартам GMP.

#### Список литературы:

1. Официальный сайт Комитета таможенного контроля Министерства финансов РК, [www.customs.kz](http://www.customs.kz)
2. Официальный сайт Министерства индустрии и новых технологий, [www.mint.gov.kz](http://www.mint.gov.kz)
3. Агентство РК по статистике, [www.stat.kz](http://www.stat.kz)
4. Программа по развитию фармацевтической промышленности Республики Казахстан на 2010 - 2014 гг.
5. Invest in Kazakhstan, [www.invest.gov.kz](http://www.invest.gov.kz);
6. Казбеков Б., Казбекова Ж. Проблемы и пути развития фармацевтической промышленности Казахстана.
7. Экспорт фармацевтической продукции: проблемы и перспективы, [http://www.kazninvest.kz/napr/export/analytics/export\\_pharm.php](http://www.kazninvest.kz/napr/export/analytics/export_pharm.php);
8. Фармотрасль Казахстана, <http://www.generic.kz/kazakhstan-pharmacy>
9. Обзор фармрынков стран постсоветского пространства <http://www.pharmexpert.ru/analytics/5/2524/>.

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА

*Недужая Н.Ю., магистрант 2 курса по направлению «Экономика»  
Уральский институт фондового рынка (г. Екатеринбург, Россия)*

Возможности телекоммуникационного рынка открыты для каждого, но при этом возникает опасность появления и развития экономического оппортунизма среди агентов рынка. Учитывая уже сложившуюся ситуацию на телекоммуникационном рынке, следует формировать и выбирать институциональные меры противодействия развитию небезопасной среды для пользователей.

The possibilities of the telecommunications market are open to everyone, but there is a danger of the emergence and development of economic opportunism among market agents. Given the already existing situation in the telecommunications market, it is necessary to choose the form and institutional measures to counter the development of an unsafe environment for users.

Актуальным вопросом развития экономики на современном этапе является ее всестороннее развитие. Но при этом не стоит забывать и о необходимости изучения уже существующих проблематик. Особое внимание следует уделить тем областям, которые непосредственно относятся к повседневной жизни, потому как, сталкиваясь с ситуацией обмана с целью присвоения чужих средств, потерей личных сбережений в результате доверительного отношения, экономическое равновесие нарушается, что приводит к дисбалансу. Особо распространенным видом подобного обмана, на данный момент является мобильное мошенничество.

На сегодняшний день, возможности телекоммуникационного рынка открыты для каждого, кто желает активно пользоваться своим мобильным телефоном, причем на данный момент услуги операторов не ограничиваются разговорами (передачей голоса) и передачей смс-сообщений. Помимо основной функции мобильный телефон, благодаря техническому прогрессу, стал мини-компьютером для выхода в глобальную интернет-сеть, источником хранения и воспроизведения большого объема информации (видео, медиа), а также управления своими финансовыми активами посредством логинов и паролей. Особое внимание следует уделить так называемой проблеме «спама». Речь идет о потоке информации, транслируемой на мобильное устройство пользователя без создания запроса на этот вид информации, причем объем и содержание такого потока часто назойливо и не актуально для пользователя. Учитывая, что адресата, а точнее мобильный номер получателя можно подобрать комбинациями цифр, жертвами такой информации может стать каждый. Как же поставщику услуг, в нашем случае – оператору сотовой связи – ограничить такой ненужный поток информации в своей сети? Как различить «спам» от не «спама»? Эту задачу как одну из ключевых приходится решать оператору сотовой связи.

Если рынок сотовой связи Российской Федерации рассмотреть в экономическом разрезе, то проанализировав его характерные черты можно сделать вывод, что он является олигополистическим, при этом более 80% рынка контролирует три оператора. Если взять во внимание, возможный вариант развития рынка мобильной связи в России в виде дуополии, то согласно О. Курно, оба оператора должны решить, сколько продукции (услуг) выпускать каждому, и принять свое решение в одно и то же время. Конечная цена продукции (услуг) будет зависеть от совокупного объема производства обоих операторов. Главной особенностью такой модели считается, что каждый оператор принимает решение, считая объем выпуска своего конкурента постоянным в течение заданного периода. После некоторого взаимного приспособления между ними устанавливается равновесие, называемое равновесием Курно. Возвращаясь к текущей ситуации мобильного рынка, следует отметить, что к типовым вариантам поведения олигополистов на данном рынке относятся модели количественной олигополии. [2] До сих пор сотовые операторы ориентировались главным образом на быстрый рост числа абонентов, поэтому уровень проникновения мобильной сети в России данный показатель достигает 123,7% (в Московской лицензионной зоне – 176%).

С одной стороны, с расширением рынка предлагаемых услуг, компании мобильной связи проводят политику повышения степени удовлетворённости потребителей. Это выражается в улучшении качества продукции, расширении спектра самих услуг и мобильных технологий, снижении издержек. Однако, с другой стороны, наряду с расширением и развитием сотовой связи, способов использования ее возможностей увеличиваются случаи использования сотовой связи с оппортунистическими мотивами. Именно в этом заключается противоречие между внедрением новых услуг и экономическими эффектами их потребления для всех участников рынка сотовой связи.

В основном при попытке реализации оппортунистического поведения в настоящее время используются смс-сообщения, в которых кратко, но емко излагается суть так называемого «предложения» оппортуниста. Рассмотрим несколько примеров проявления оппортунистического поведения:

- 1) навязывание различных «блокираторов» компьютерной техники, цель которых заблокировать ПК пользователя мобильной связи и заставить его отправить деньги на «короткий номер»;
- 2) оповещение «победитель лотереи» - с предложением выкупить ценные призы;
- 3) оповещение «ошибочный перевод» - с просьбой внести конкретную сумму на указанный номер;

4) оповещение о «блокировке» банковской карты - с тревожным текстом о пропаже денежных средств и предложением предпринять определенные действия, чтобы избежать этого. [1]

Такое оппортунистическое поведение не является самостоятельным феноменом, а формируется в институциональной (технологической, поведенческой, мотивационной) среде, которая присутствует на динамично изменяющемся рынке сотовой связи, где присутствуют различные экономические агенты, такие как: поставщик услуг, контрагент (посредник между поставщиком услуг и конечным пользователем) и конечный пользователь. Именно активное внедрение новых услуг, возможность расширенного пользования, отсутствие информации о возможных недочетах работы системы сопровождения данной услуги может содействовать и содействует развитию оппортунизма на этапе выхода на рынок

Так, например, оппортунисты могут имитировать внешнюю форму своих предложений под аналогичные услуги добросовестного оператора. При этом добросовестный агент вынужден прилагать усилия по дифференциации своих услуг от услуг оппортунистических, производя дополнительные траты, то есть возникают транзакционные издержки взаимодействия в целом. В результате общее благосостояние неизбежно снижается: издержки на управление оппортунизмом могли быть направлены на производство качественных услуг. Кроме того, в дальнейшем при активном развитии экономического оппортунизма поставщик мобильных услуг может вообще отказываться от внедрения дополнительных услуг, что снижает его конкурентоспособность на рынке, обуславливает потерю доли рынка и даже уход с рынка (здесь также страдает общее благосостояние, поскольку уменьшается объем реализации потенциально возможных услуг).

Согласно новым поправкам к ФЗ РФ «О связи», вступившими в силу с 21 октября 2014 года и касающихся запрета рассылок (тот же спам) и от имени самого оператора, абоненту придется приложить некоторые усилия, чтобы добиться его исполнения. Абоненту предоставляется возможность выбора, как он может оформить свое волеизъявление в отношении рассылок. Во-первых, он может прийти в салон обслуживания и написать соответствующее заявление, во-вторых позвонить в call-центр и попросить оператора заблокировать конкретную рассылку, и в-третьих, — использовать бесплатный сервис «СМС-контроль»: внести номер отправителей в черный список, набрав определенную команду из цифр и символов и кнопку посыл вызова.

Стоит заметить, что не обязательно, когда антиспамовый закон вступил в силу, рассылка рекламы по сотовым сетям тут же прекратится. Дело в том, что многие абоненты сотовых операторов на самом деле дали согласие на получение рассылок, и не одно. Зачастую разрешение на свои sms-рассылки магазины, другие торговые и сервисные компании включают в документы, подписываемые пользователем при получении скидочных карт и других бонусов.

То же касается рассылок самих сотовых операторов. Новый закон требует, чтобы и на них имелось разрешение абонента. Но дело в том, что у всех операторов в условиях (договоре) на оказание услуг связи, с которыми абонент соглашается, покупая SIM-карту, так или иначе упоминается согласие на получение рекламных или других информационных сообщений.

Но при этом, не стоит забывать, что если абонент принял решение отказаться от всякого рода рассылок и оформил это в виде заявления, оператор обязан обеспечить ему связь без спама и рассылок.[3]

В зарубежном опыте, Cloudmark Inc., ведущий разработчик приложений для борьбы со спамом, еще в 2013 году огласила топ самых распространенных тем смс-спама, которые и на сегодняшний день все еще актуальны. На первом месте (около 20% рассылок) – смс-сообщения, в которых абонентам предлагаются подарочные карты или бесплатные призы от известных ритейлеров. К примеру, для США и Великобритании – это Walmart, Best Buy, Target. На втором – предложения кредитов под невероятно низкие ставки (примерно 13%). На третьем месте – предложения по трудоустройству (12%). При чем, поток спамерских смс-рассылок по этой тематике резко увеличился в 2014 году по сравнению с предыдущим. Четвертое место занимает порнотематика, пятое – финансовый фишинг. Последнее направление смс-спама тоже в значительной мере активизировалось в последнее время. Среди других распространенных тем «текстового мусора» – романтические знакомства, бесплатная раздача промо-версий новых моделей iPhone или iPad, а также других востребованных товаров.

Что же касается мер борьбы с такого рода рассылками, то зарубежное законодательство на сегодняшний день не предлагает однозначных решений. Однако необходимость регулирования сферы смс-рассылок продиктована временем, подтверждена статистикой и не вызывает сомнений в своей актуальности. [4]

#### Список литературы:

- 1 Мобильные мошенники атакуют. Микросайт «Безопасность» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pcweek.ru/security/article/detail.php?ID=122248>
- 2 Некооперированная количественная олигополия. Модель Курно. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bourabai.kz/cm/cournot.htm>
- 3 Стоп-спам. Как избавиться от sms-спама по новому закону. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lenta.ru/articles/2014/10/21/spam/>  
Самые популярные темы смс-спама [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://letsads.com/novosti/samye-populyarnye-temy-sms-spama>



## «ЖАСЫЛ ЭКОНОМИКА» – БОЛАШАҚТЫҢ ЭКОНОМИКАСЫ

*Нұрмағанбетова А., «Қаржы» мамандығының 3 курс студенті*  
*Ғылыми жетекшісі: Баязитова И.А., экономика ғылымдарының магистрі, Қаржы және*  
*банк ісінің оқытушысы*  
*А.Байтұрсынов атындағы Қостанай мемлекеттік университеті*

Берілген мақалада ҚР-ғы «жасыл экономиканың» мәні, даму бағыттары мен мәселелері қарастырылды. В статье рассматриваются экономическая сущность «зеленой экономики» в РК, проблемы и перспективы его развития.

The article deals with the economic substance of the "green economy" in Kazakhstan, problems and prospects of its development.

Бүгінгі күні «жасыл» экономиканы қалыптастыру мәселесі әлем бойынша қызу талқылану үстінде. Экономикасы мұнай өндірісі мен экспортына негізделген мемлекеттердің әдеттегідей экономиканы «жасыл даму» моделі бойынша дамытуға ынталары жоқ деп есептеледі. Алайда Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә. Назарбаевтың пайымдауынша, «жасыл» экономиканы басшылыққа алу – тұрақты дамуды қамтамасыз ету және сақтаудың бірден-бір әдісі әрі жолы болып табылады.

Заман көші алға озып, экономика дамыған сайын қоршаған ортаны қорғау қиынға соғып барады. Өндірісті дамытпаса, экономика алға баспайтыны белгілі. Бұл жолдан өгізді де өлтірмей, арбаны да аман есен алып шығудың жалғыз жолы – «жасыл экономиканы» дамытудың маңызы зор[1].

Қазіргі кезде қоғам «жасыл» экономика сөзінің мәнісін әр түрлі түсінеді. Бірі бұл елдің табиғатын жақсартатын экономиканың жаңа салалары деп түсінеді. Басқалары бұл сөзді табиғатқа көмектесуге және пайда келтіруге бағытталған жаңа технологиялар ретіндегі экожүйенің өзіндік түрі деп есептейді. Үшіншілері, бұл мақсаты экологиялық таза өнімдерді құру болып табылатын дамудың жаңа кезеңіне ауысу деп есептейді

«Жасыл» экономика - бұл табиғи қорларды тиімді пайдалану есебінен қоғамның әл-ауқатын сақтауға бағытталған, сондай-ақ соңғы пайдалану өнімдерін өндірістік циклге қайтаруды қамтамасыз ететін экономика. «Жасыл» экономика бірінші кезекте, қазіргі уақытта сарқылуға ұшыраған (пайдалы қазбалар – мұнай, газ) ресурстарды үнемді тұтынуға және сарқылмайтын ресурстарды тиімді пайдалануға бағытталған.

«Жасыл» экономикаға ауысу барынша үлкен танымалдыққа ие болып келеді және ауқымды қызығушылық тудырады. «Жасыл» экономика бірінші кезекте экономикалық прогреске жағдай жасайды және мыналарды қамтамасыз етеді:

- ішкі жалпы өнімнің өсімі;
- елдің табыстарын ұлғайту;
- елдегі жұмыссыздық көрсеткіштерін азайта отырып, халық үшін жұмыс орындарын құру [2].

«Жасыл экономика» еліміздің орнықты дамуын қамтамасыз етудің маңызды құралдарының бірі болып табылады. «Жасыл экономикаға» көшу Қазақстанның әлемнің неғұрлым дамыған 30 елінің қатарына кіру жөнінде қойылған мақсатқа қол жеткізуін қамтамасыз етеді.

Ел алдында тұрған «жасыл экономикаға» көшу жөніндегі негізгі басым міндеттер:

- 1) ресурстарды (су, жер, биологиялық және басқа) пайдалану мен оларды басқару тиімділігін көтеру;
- 2) қолда бар инфрақұрылымды жаңғыртып, жаңаларын салу;
- 3) қоршаған ортаға қысымды жұмсартудың рентабельдік жолы арқылы халықтың әл-ауқаты мен қоршаған ортаның сапасын көтеру;
- 4) ұлттық қауіпсіздікті, соның ішінде су қауіпсіздігін көтеру болып табылады.

«Жасыл экономикаға» көшу жөніндегі тұжырымдаманы іске асыру кезеңдері:

Экономиканың ресурстық секторларында активтерді жаңарту циклі біршама уақыт алады, ал экономикасы табиғи пайдалы қазбаларды өндіруге бағдарланған елдерде таза экономикаға көшуге ондаған жылдар жұмсалады.

Бұл тұрғыдан алғанда Қазақстан да одан тыс қалмайды. Осыған байланысты «Жасыл экономикаға» көшу жөніндегі тұжырымдаманы іске асыру үш кезеңмен жүзеге асырылады:

2013-2020 – осы кезеңде мемлекеттің негізгі басымдығы ресурстарды пайдалануды оңтайландыру және табиғат қорғау қызметінің тиімділігін арттыру, сондай-ақ «жасыл» инфрақұрылымды құру болады;

2020-2030 – қалыптасқан «жасыл» инфрақұрылым базасында суды ұқыпты пайдалануға, жаңартылатын энергетика технологияларын дамытуды көтермелеп, ынталандыруға және оны кеңінен пайдалануға, сондай-ақ құрылыстарды энергия тиімділігінің жоғары стандарттарының базасында салуға бағдарланған ұлттық экономиканы жаңарту басталады;

2030-2050 – ұлттық экономиканың табиғи ресурстарды олардың жаңартылуы мен орнықтылығы қағидаттарында пайдалануды талап ететін «үшінші өнеркәсіптік төңкеріс» деп аталатын қағидаттарға көшуі [3].

«Жасыл экономиканы» қалыптастыруда көптеген экологиялық проблемалар алдан шығып отыр. Оның бастыларына тоқталар болсақ, әрбір азамат өзі күн кешіп отырған отбасынан бастап, Отан аумағын

таза сақтап, ластанудан қорғау, ауа мен судың бүлінуіне жол бермеу, жердің тозуына, кейбір өзен-көлдердің шарасы тарылып бара жатқанын жұрт болып жұмылып, қалпына келтіру ісіне үлес қосу. Егер біз осы айтқандарды уақытында атқара алмасақ, ата-бабамыздан қалған басты байлығымызды тоздырып алуымыз мүмкін.

Бұл туралы Мемлекет басшысы «Қазақстан-2050» стратегиясында: «Біз экологиялыққа баса назар аударып отырып, ұлттық бәсекеге қабілетті брендтер құруға тиіспіз. Нәтижесінде мен агроөнеркәсіптік кешеннің алдына – экологиялық таза өндіріс саласындағы жаһандық ойыншы болу міндетін қоямын», деді. Қоршаған ортаға залалын тигізетін құрылымдарды бірте-бірте жойып, оған балама көздерін табу қазір қолға алыну үстінде. Облысымызда табиғатты таза сақтау бойынша «жасыл экономика» жобалары жасалып, іргелі жұмыстарға басымдық берілуде. Соның бірі – күн нұрынан қуат өндіру болса, екіншісі – жел энергетикасын заман талабына сай қолданысқа енгізу, сол арқылы табиғатты таза сақтау. Сонымен қатар Су ресурстарын басқару жөніндегі 2014-2040 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарлама әзірлеу жоспарланып отыр[4].

Есептеу бойынша 2050 жылға қарай «жасыл экономика» шеңберіндегі жаңартулар ЖІӨ-ні 3 пайызға қосымша ұлғайтып, 500 мыңнан астам жаңа жұмыс орындарын құруға, өнеркәсіп пен қызмет көрсетулердің жаңа салаларын қалыптастыруға, халық үшін сапалы өмір сүру стандарттарын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

**Әлемдік рыноктың тұрақсыздығына қарамастан, көптеген елдер «жасыл экономика» үрдісіне қосыла бастады. БҰҰ-ның «Рио+20» тұрақты даму жөніндегі конференциясында Қазақстан да өз экономикасының экологиялық бағытын нығайта түсті. Бұған толық негіз бар: республика ядролық қарудан бас тартып, Семей ядролық полигонын жабу арқылы бұл үрдіске әлемдік деңгейде өз үлесін қосты. Әлемнің ірі компаниялары өз қызметтерінің барысында адамдардың тұрмыс жағдайы мен қоршаған ортаға аса зор ықпал етеді. Компаниялардың көпшілігі үшін экология, еңбекті қорғау және жергілікті халықты қолдау туралы есептер шығару қалыпты жағдайға айналған [5].**

Экобизнес дүниежүзінде енді ғана дамып жатыр. Қазақстанда бірлі-жарым кәсіпкерлер экобизнеспен айналысқаны белгілі. Оған «ҚазМұнайГаз», «Шеврон» сынды ірі компаниялар қаржылай тұрғыдан жәрдемдесетінін айта кетуіміз керек. Қазіргі таңда экобизнесті кәсіпкер өз күшімен дамытуы мүмкін емес. Сондықтан оған мемлекет пен ірі компаниялардың көмегі қажет. Сырт көзбен қарағанда, бизнес пен экология бір-бірімен мүлде қабыспайтын дүние ғой. Жеке капиталын салып бизнес бастаған кәсіпкер қысқа мерзім аралығында мол пайдаға кенелуді көздейді. Ал экобизнесті аяққа тұрғызу үшін көп уақыт керек. Қалай десек те соңғы кездері дүниежүзі «жасыл экономика» адамзат қоғамы үшін маңызы зор екенін түсініп келеді. Бұл бағытта Қазақстанда да алға жылжушылық бар.

Біріншіден, экобизнестің өрісін кеңейту үшін бізге жүйелі мемлекеттік саясат қажет. Жалпы алғанда Қазақстанда «жасыл экономикаға» дем беретін экологиялық жағдайды бұзғанда салынатын айыппұлдар мен салықтық преференциялар жасы дамыған. Бір әттеген-айы кәсіпкерлер осы айыппұлдар мен төлемдер қоршаған ортаны қорғауға кетіп жатқанына күдікпен қарайды. «Жасыл экономиканы» дамыту үшін оған бөлінетін қаржылай қолдауларды тиімді игерудің мәні зор [6].

Табиғи ресурстарды оң бағытта пайдалануға инвестиция салған кәсіпкерлерге мемлекет барынша қолдау көрсетуі тиіс. Сондай-ақ, елімізде қоршаған ортаға залал тигізбейтін жаңа технологиямен жұмыс істеуге ден қойған кәсіпорындарға салықтық тұрғыдан жеңілдік жасап, қызықтырған жөн. Қалай болғанда да «жасыл экономиканы» қалыптастыруда мемлекеттің мүмкіндігі зор.

Екіншіден, мемлекет «жасыл экономиканы» шындап қолға алатын болса, бұл іске шағын және орта бизнес өкілдерін де тартудың маңызы зор. Қазіргі таңда дамыған елдердің экономикасының 40-90 пайызға дейін шағын және орта бизнес ұстап отырғаны белгілі. Сондықтан экобизнесті дамытуда шағын кәсіпкерлікке баса мән берсек, көп ұтатын боламыз.

Экономикалық өсудің жаңа «жасыл» бағытына көшу біздің мемлекетіміздің дамудың жаңа сатысына көтерілгендігін білдіреді. Біздің еліміз анағұрлым бәсекеге қабілетті, экономикасы барынша тұрақты және әртарапты болуы қажет, сыртқы жағымсыз жағдайлардың әсеріне қарсылығы тегеурінді бола түсуде, ал мұны қазіргі дамудың шикізаттық моделі ұсына алмайды. Еліміздің ақордасы Астана қаласында ЭКСПО -2017 көрмесін өткізу бизнес пен өндірістің бірегей «жасыл» бағытын, жұмыс орындарын құруға, сондай-ақ елдің «жасыл» даму жолына тезірек түсуіне мүмкіндік береді.

«Қазақстанда «жасыл» экономикаға көшу жөнінде белсенді жұмыс жүргізілуде. Бұл үшін ауқымды аумақ, тиімді геосаяси орын, қаржылық және табиғи ресурстарды қоса алғанда біздің жақсы мүмкіндіктеріміз бар. Біз Финляндияны «жасыл» бастамаларды жүзеге асырудағы әлемдік көшбасшы ретінде танимыз. Қазақстан «жасыл» экономика және энергияның жаңартылатын көздері саласында заманауи технологияларды енгізетін қаржылық компанияларына қолдау көрсетуге әзір», - деді мемлекет басшысы.

«Жасыл» экономика - халықтың тұрмысын жоғары деңгейге жеткізетін әлеуметтік-экономикалық даму жолы. Басқа сөзбен айтқанда, бұл табиғи ресурстарға жасалатын салмақты азайту, ескіріп бара жатқан инфрақұрылымды қайта жаңғырту, экономиканы әртараптандыру, қоршаған орта жағдайы мен халық тұрмысының сапалық деңгейін жақсарту, ұлттық қауіпсіздікке төнуі мүмкін қатерлерді болдырмау және халықаралық нарықтардағы бағаның тұрақсыздығынан тәуелсіз болу деген сөз. Халықаралық қауымдастық алдында алған міндеттерін мүлтіксіз орындайтын мемлекет ретінде қабылдануымыздың да маңызы зор [7].



## Қолданылған әдебиет:

1. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности — Обобщающий доклад для представителей властных структур. ЮНЕП, 2013.
2. В.Д.Базилевич, Д.Вальтер, Е.Б.Аймағанбетов. ЖАСЫЛ БИЗНЕС түсініктеме сөздігі - ФормаПлюс баспаханасы 2011
3. ҚР Ұлттық статистика агенттігі // электронды ресурсы / <http://www.stat.kz>
4. ҚР Үкіметі // электронды ресурсы / <http://kz.government.kz/site/news/2013/004/72>
5. Kazakhstan National Inventory Submissions 2012 to UNFCCC
6. «Қазақстан-2050» стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты // ҚР Президенті Н. Назарбаевтың 2012 жылғы Қазақстан халқына Жолдауы
7. Development of Kazakhstan National Green Growth Plan by Korean Global Green Growth Institute, 2014.

## АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ИНВЕСТИЦИИ»

*Оймаутова С.А., магистрант I курса специальности «Экономика»*

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыруда ең маңызды рөл инвестицияға жүктеледі. Мақалада инвестиция термині ұғымдық аппарат пен экономикалық мазмұны тұрғысынан қарастырылған.

Важная роль в повышении конкурентоспособности предприятий отводится инвестициям. В статье рассмотрен термин инвестиции с позиций развития понятийного аппарата и экономического содержания.

An important role in the increase of competitiveness of enterprises is the taken investments. In the article an investment term is examined from positions of development of transport vehicle of concept and economic support.

Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любого предприятия. В целях поддержания конкурентоспособности и рынков сбыта фирмам необходимо заменять устаревшую материально-техническую базу, реконструировать производственные мощности, осваивать производство новых видов продукции и услуг. Реконструкция старого и покупка нового оборудования требует от предприятия капитальных вложений. В связи с этим инвестиционная деятельность в той или иной степени присуща любой организации. Для понимания её как экономического вида деятельности и раскрытия сущностных характеристик нами было рассмотрено несколько определений, в первую очередь научное определение категории «инвестиции».

Термин «инвестиция» – слово, заимствованное русским языком. «Инвестиции – (нем. investment, лат. investire облачать) – долгосрочное вложение капитала в отрасли экономики внутри страны и за границей» [1].

Существуют различные модификации определения этого понятия, которые отражают множественность подходов к пониманию экономической сущности этого явления.

В значительной степени это обусловлено экономической эволюцией и спецификой конкретных этапов историко – экономического развития.

Обращение к трактовке термина «инвестиции» в зарубежной литературе показывает, что в различных школах и направлениях экономической мысли определения понятия «инвестиции» содержат общую существенную черту – связь инвестиций с получением дохода как целевой установки инвестора.

В наиболее общем виде инвестиции понимаются как вложения капитала с целью его увеличения в будущем. Однако встречается позиция, в соответствии с которой предлагается различать категории «инвестиций», с одной стороны, и «вложение капитала», с другой стороны, на том основании, что отличительным признаком инвестиций является производительный характер данной категории.

Прежде всего, именно Кейнсом впервые было сформулировано четкое определение феномена инвестиций. Инвестиции определяются им как «текущий прирост ценности капитального имущества, в результате производственной деятельности данного периода», как «та часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления» [2].

В отечественной экономической и юридической литературе до 80-х годов термин «инвестиции» для анализа процессов социалистического воспроизводства практически не использовался, основной сферой его применения были переводные работы зарубежных авторов и исследования в области капиталистической экономики. В этот период использовалось понятие «валовые капитальные вложения» – все затраты, связанные с воспроизводством основных фондов, в том числе затраты на их капитальный ремонт.

В последующий период термин «инвестиции» получил более широкое распространение в научном обороте и стал использоваться в нормативных документах. Инвестиции (капитальные вложения) рассматривались в двух аспектах: как процесс, отражающий движение стоимости в ходе воспроизводства основных фондов, и как экономическая категория – система экономических отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в основные фонды от момента мобилизации денежных средств до момента их возмещения.

Из имеющихся дефиниций можно выделить следующее. «Инвестиции представляют собой процесс затрат живого и овеществленного труда для создания производственных мощностей, с помощью которых в процессе производства живой труд создает большую стоимость, чем потребляет» [3].

Более широкая трактовка инвестиций в рассматриваемый период нашла отражение в Типовой методике определения экономической эффективности капитальных вложений, вышедшей в 1981 г. Здесь инвестиции рассматривались уже не только как вложения в основные фонды, но и в прирост общественных средств. Это явилось началом исследований в советской экономической науке оборота инвестиций и его отдельных стадий.

В соответствии с этим сложились затратный и ресурсный подходы к определению экономической сущности инвестиций.

При затратном подходе инвестиции рассматривались как затраты на простое и расширенное воспроизводство основных фондов.

Основой ресурсного подхода стало выделение ресурсов как составляющего элемента инвестиций. Последние рассматривались как финансовые средства, необходимые для воспроизводства основных фондов. Недостатком обоих подходов являлась статичная характеристика объекта анализа, недостаточное исследование инвестиций как целостного процесса.

Развитие рыночных отношений обусловило необходимость пересмотра толкования категории «инвестиции» в соответствии с новыми условиями.

В «Большом экономическом словаре» А. Б. Борисова дается следующая трактовка термина «инвестиции» – это «денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта» [4].

Новая экономическая энциклопедия Е. Е. Румянцевой инвестиции определяет как один из ключевых факторов экономического роста, долгосрочные и краткосрочные вложения капитала, состоящие из капитальных затрат (капитальных вложений); затрат, связанных с приростом оборотного капитала или оборотном капитале в полном объеме, а также затрат, необходимых для подготовки инвестиционного проекта [5].

Ст. 1 Закона Республики Казахстан «Об инвестициях» от 8 января 2003 года № 373-III так определяет понятие инвестиций: «Инвестиции – все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы финансового лизинга с момента заключения договора лизинга, а также права на них, вкладываемые инвестором в уставный капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности, а также произведенные и полученные фиксированные активы в рамках договора концессии концессионером (правопреемником)».

В научной литературе появляется более близкая к законодательно установленному определению квалификация категории «инвестиции». Так В.В. Бочаров определяет инвестиции как «все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской и иных видов деятельности, в результате которой формируется прибыль (доход) или достигается социальный эффект» [6].

Обзор существующих определений категории «инвестиции» представлен в таблице 1.

Анализируя понятие «инвестиции» следует отметить, что изученные взгляды отечественных и зарубежных ученых на теоретические вопросы организации инвестиционной деятельности, позволяют сделать вывод о том, что в научной мысли существуют определенные расхождения в толковании понятия и сущности понятия «инвестиции». Так, существует три подхода в зарубежной и отечественной методологии понятия «инвестиций».

Первый подход рассматривает инвестиции как прием финансового менеджмента, посредством которого осуществляется воздействие финансовых отношений, т.е. превращает его, по сути, в понятие «вложения капитала». Данный подход предполагает различие «инвестиций», с одной стороны, и «вложения капитала» с другой стороны.

Вложение капитала отличается от инвестиции тем, что как по мотивации, так и по природе осуществляющего его субъекта, оно отделено от процесса производства. Возможная прибыль или риск, которому он при этом подвергается, зависит от прозорливости вкладчика, а не от его производительных способностей. Таким образом, «вложения капитала» трактуется как операция вложения капитала в сферу, не связанную с профессиональной деятельностью его владельцев, рассчитывающих извлечь прибыль от такого размещения средств.

Важнейшим признаком инвестиций является производительный характер использования капитала, в то время как «вложения капитала» - это финансовая операция.

Второй подход отождествляет понятия «инвестиции» и «капитальные вложения», т.е. происходит смешение понятий состава инвестиций с формой их капитализации. Так, американская методология ставит равенство между категориями «инвестиции» и «капиталовложения», особенно выделяя в их экономическом содержании направленность на увеличение объема функционирующего в экономической системе капитала, т.е. предложенного количества средств производства, созданного людьми. А процесс инвестирования

определяется как долгосрочное вложение экономических ресурсов с целью создания и получения чистой прибыли в будущем и превращения финансовых ресурсов в производительные активы, что рассматривается как основной аспект этого вложения.

Таблица 1 - Определения понятия «инвестиции»

| № п/п | Авторы   | Содержание понятия   |
|-------|--|--|
| 1     | Э. Дж. Долан, Д.Е. Линдсей   | Инвестиции - увеличение объема капитала, функционирующего в экономической системе [7].   |
| 2     | Экономика / Под ред. А.С. Булатова   | Инвестиции - сбережения, направляемые на хозяйственную жизнь; вложения в капитал [8].  |
| 3     | К. Р.Макконнелл, С. Д.Брю  | Инвестиции - затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов [9].  |
| 4     | А.И. Ермилов   | Инвестиции – затраты на покупку средств труда (элементов основного капитала) [10].   |
| 5     | Г.В. Савицкая  | Инвестиции - это долгосрочные вложения средств в активы предприятия с целью увеличения прибыли и наращивания собственного капитала[11].  |
| 6     | И. Я. Коваленко  | Инвестиции – это долгосрочные вложения на приобретение основных фондов и оборотных средств в процессе хозяйственной деятельности [12].   |
| 7     | Г.С. Вечканов, Т.Р. Вечканова  | Инвестиции – это долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные отрасли народного хозяйства как внутри страны, так и за границей с целью извлечения прибыли[13].   |
| 8     | В.В. Шеремет, В.Д, Шапиро  | Инвестиции – денежные средства, целевые банковские вклады, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и другие виды деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного экономического и социального эффекта [14].                 |
| 9     | И.В.Сергеев, И. И.Веретенникова  | Инвестиции – это денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, юридических и физических лиц, направляемые на создание новых предприятий, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих, приобретение недвижимости, акций, облигаций и других ценных бумаг и активов с целью получения прибыли и (или) иного положительного эффекта[15].   |
| 10    | Т.Г.Мозжерина,Е.Е.Носырева   | Инвестиции – денежные средства, материальные и интеллектуальные ценности, привлекаемые для осуществления практических действий, направленных на получение полезного эффекта [16].  |
| 11    | Закон Республики Казахстан «Об инвестициях» от 8 января 2003 года № 373-ІІ | Инвестиции – все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы финансового лизинга с момента заключения договора лизинга, а также права на них, вкладываемые инвестором в уставный капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности, а также произведенные и полученные фиксированные активы в рамках договора концессии концессионером (правопреемником) |

Такая трактовка вполне обоснована и объясняется природой инвестиционного процесса, в котором операции по вложению капитала в конкретные активы рассматриваются в неразрывной связи с решением по поиску источников финансирования и по определению оптимальной структуры капитала при разработке

бюджета капиталовложений. В этом случае, по нашему мнению, основой формирования механизма привлечения инвестиций должна быть потребность в качественном изменении технологического уклада, главным компонентами которого являются средства производства, методы производства и технологии. Однако, следует отметить, что в настоящее время значительная часть этих компонентов физически и морально устарела и требует коренного и полного обновления на основе применения новейших научно - технических достижений, высоких технологий, современной организации труда и производства. Однако для этого требуются значительные капиталовложения за счет всех источников финансирования.

Третий подход рассматривает инвестиции как характеристику конкретного экономического процесса. Такая точка зрения является наиболее распространенной. В основе ее лежит указание на предмет вложений (что вкладывать), группы объектов инвестиционной деятельности (куда вкладывать) и цели осуществления этого процесса[17].

Данный научный подход при рассмотрении объекта вложения либо детально перечисляет основные группы активов предприятия, либо указываются формы капитализации инвестиций (новое строительство, расширение и реконструкция действующего предприятия, техническое перевооружение и др.), либо используется обобщающее понятие «объекты предпринимательской и (или) иной деятельности». Формулируя определения, указанные авторы либо вовсе не рассматривают цели инвестирования, либо уделяют внимание только отдельным специфическим аспектам этого экономического процесса.

На основе обобщения научного отечественного и зарубежного концептуального материала, нам представляется возможным дать собственное новое определение термину «инвестиция», которое позволит более полно и всесторонне охарактеризовать экономическую природу и раскрыть сущность термина/понятия «инвестиции».

По нашему мнению, «инвестиции» - это все возможные виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых инвесторами в объекты предпринимательства и другие виды деятельности с целью получения экономической выгоды или положительного социального эффекта как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

#### Список литературы:

1. Толковый словарь иностранных слов.- М., 1998. - С. 120.
2. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег.- М., 1978. - С. 117.
3. Кулагин П.И., Пельман М.Г. Управление инвестиционным процессом в европейских странах СЭВ.- М., 1979. - С. 7
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. - М.: Книжный мир, 2004. – 860с.
5. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 882 с.
6. Бочаров В.В. Финансово – кредитные методы регулирования рынка инвестиций. М., 1993. - С. 9.
7. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. «Рынок: микроэкономическая модель». - СПб, 1992. – 496 с.
8. Экономика / Под ред. А. С. Булатова. - М.: Юристъ. 2002. - 896с.
9. Макконнелл К. Р., Брю С. Д. Экономикс. - М.; ИНФРА-М, 2003. -983 с.
10. Ермилов А. П. Механизм инвестиционного цикла при капитализме. – Новосибирск: Наука.- 1986. - 262 с.
11. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. - Минск.: Новое знание. - 2001.- 687 с.
12. Коваленко И. Я. Экономика сельского хозяйства с основами аграрных рынков. - М.: Экмос. - 1998. - 448 с.
13. Вечканов Г. С. Краткая экономическая энциклопедия.-СПбдТООТК «Петрополис», 1998. - 509 с.
14. Шеремет В. В., Павлюченко В. М., Шапиро В. Д. Управление инвестициями. - М.: Высшая школа, 1998. -Т1, 416 с.
15. Сергеев И. В., Веретенникова И. И. Организация и финансирование инвестиций. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 272с.
16. Мозжерина Т. Г. Инвестиции в основной капитал регионального АПК: источники, оценка, аудит. - Омск: Изд-во ФГОУ БПО ОмГАУ, 2009.-188 с.
17. Хутаев Р.И. Основные подходы к научному определению понятия «Инвестиции» / Актуальная наука: современные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право», № 7-8. 2013

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТРАКТ КУПИ- ПРОДАЖИ

*Подольская Евгения – студентка 1 курса специальности 5В050600 "Экономика".  
Джумабаева Г.Н.- старший преподаватель, магистр экономики КИИЭУ М.Дулатова*

Мақалада халықаралық сатып алу-сату кемсімі, сыртқы сауда кемсімінің белгілері, қызметі және құрылымы туралы айтылады.

В данной статье говорится о контракте международной купли-продажи, признаках внешнеторгового контракта, функциях, а также его структуре.

In the article is told about the contract of the international purchase and sale, signs of foreign trade contract, functions and structure

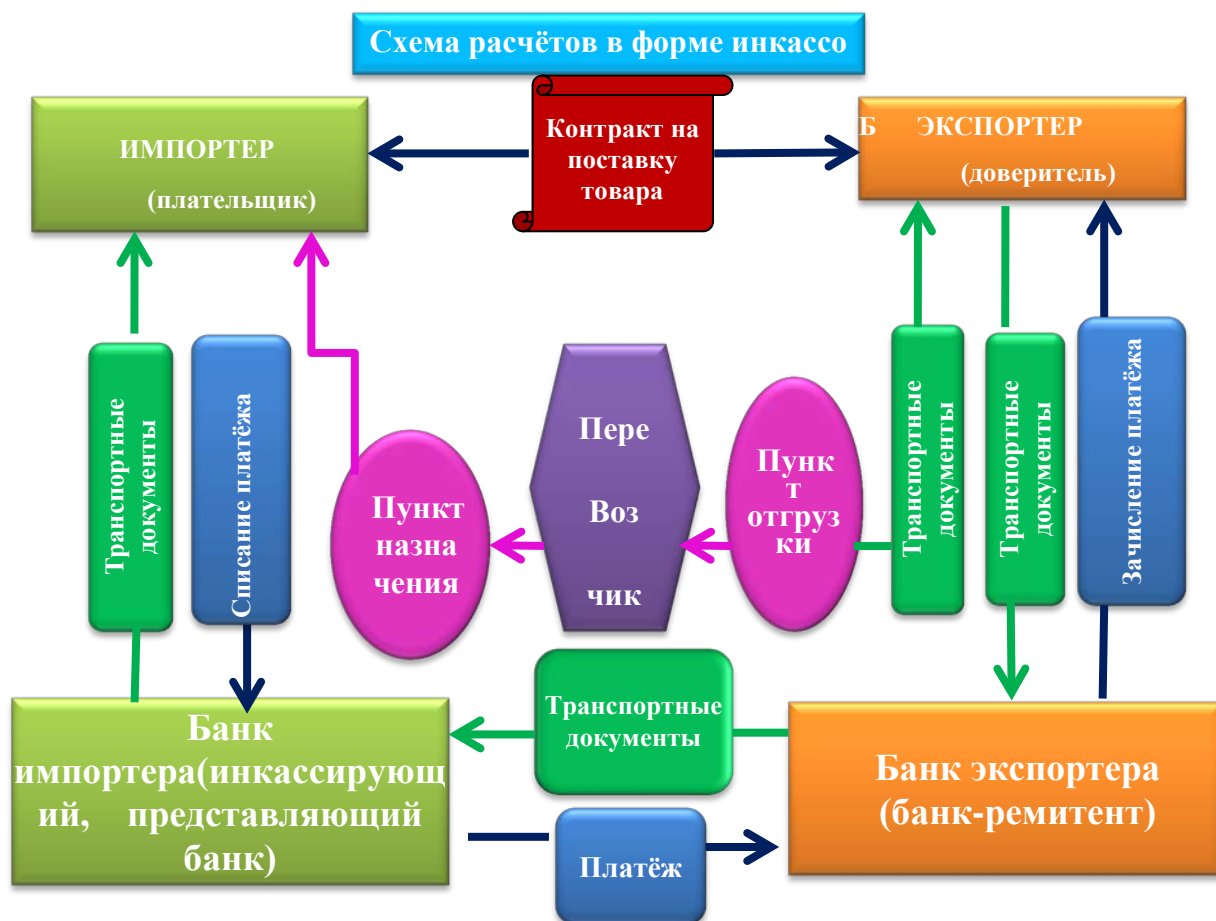
Переход к рыночной системе хозяйствования, с одной стороны, существенно повысил значение международной торговли для внутреннего экономического развития, а с другой стороны, потребовал коренного пересмотра правовой базы регулирования международной торговли.

В процессе внешнеэкономической деятельности участвуют различные виды международных контрактов. При этом участники имущественного оборота относятся к договору как к инструменту осуществления своей деятельности. Одним из основных условий для успешного осуществления внешнеэкономических операций является заключение контрактов.

Контракт международной купли-продажи — основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержатся договоренности сторон о поставке товара: обязательство продавца-экспортера в оговоренные сроки передать в собственность покупателя-импортера товары согласованного количества и качества и обязательство покупателя-импортера принять и оплатить поставленные товары.[1] Функции контракта международной купли-продажи товара: юридически закреплять отношения между сторонами, придавая им характер обязательств; определять порядок, последовательность и способы совершения сделок между партнерами; предусматривать меры по обеспечению выполнения обязательств сторонами. В структуру контракта международной купли-продажи товаров преамбула; предмет контракта (наименование товара); количество товара; качество товара; цена и общая стоимость; условия платежа; базисные условия поставки; сроки поставки; упаковка и маркировка; транспортные условия(порядок отгрузки); страхование; сдача-приемка товара; гарантии; рекламации; штрафные санкции; форс мажор; арбитраж. По условию контракты классифицируются: на существенные, невыполнение которых одной стороной дает право другой стороне расторгнуть контракт с возмещением не существенные, при неисполнении или ненадлежащем исполнении которых одной стороной другая не имеет права отказаться от принятых обязательств, но вправе требовать надлежащего исполнения нарушенного условия и возмещения ущерба в соответствии со штрафными санкциями, зафиксированными в контракте; обычные, которые, как правило, присутствуют в тексте контракта (например, арбитраж, форс-мажор и др.) и специфические, присущие только данному контракту (например, конфиденциальность, патентная оговорка и т.п.); юридические, фиксирующие место и дату подписания контракта; наименование сторон; правомочность лиц, подписывающих контракт; санкции за ненадлежащее исполнение или неисполнение сторонами своих обязательств; условия прекращения контракта, арбитраж и коммерческие условия сделки — количество, качество товара и сумма контракта, валюта цены и платежа, порядок и сроки расчетов и др. В статье «Предмет контракта» указываются: его наименование; краткая характеристика; код по таможенной классификации страны назначения; количество. Условие «количество товара» может быть выделено в отдельную статью, а может быть объединено с другими (например, с «предметом контракта»), но в любом случае в него включаются: объем закупки; единица измерения количества; система мер и весов; порядок определения количества; оговорка о включении или (невключении) упаковки и тары в количества. В статье: «Цена и общая стоимость контракта», как правило, отражают цена единицы товара; валюта цены; базисные условия поставки товара; способ фиксации цены; общая сумма контракта. Существуют следующие виды цен: Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия. Чаще применяется в сделках с немедленной поставкой и с поставкой в течение короткого срока. В сделках, предусматривающих длительные сроки поставки обычно делается оговорка: «Цена твердая, изменению не подлежит». Подвижная цена, зафиксированная при заключении контракта, может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка, предусматривающая, что, если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте. Скользящая цена исчисляется в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контракта. В условия платежа, как правило, включаются: валюта платежа; порядок пересчета валюты цены в валюту платежа при их несовпадении; валютные оговорки; сроки платежа; способы платежа; формы расчетов; наименование и реквизиты банков, через которые осуществляются расчеты; порядок распределения расходов по оплате между сторонами; перечень документов, служащих основанием для платежа; гарантии выполнения сторонами платежных обязательств. Формы расчетов в контрактах связаны с использованием различных видов банковских и

кредитных средств платежа. Основными формами расчетов, используемыми в международной коммерческой практике, являются: инкассовая, аккредитивная, по открытому счету, телеграфные и почтовые переводы, чековая и вексельная.

Инкассо — вид банковской операции, заключающейся в получении банком денег по различным документам (векселям, чекам и т.п.) от имени своих клиентов и зачислении их в установленном порядке на счет получателя средств.



Аккредитив — вид банковского счета, дающий возможность контрагенту получить на условиях, указанных в аккредитивном поручении, платеж за товар, работы или услуги немедленно по исполнении обязательств. Расчеты по аккредитивам — одна из наиболее часто используемых во внешнеэкономических договорах форма оплаты. Для нее характерно, что снятие денег со счета плательщика предшествует отправке товаров в его адрес. Платежи производятся банком плательщика (получателя товара) в соответствии с его поручением и за счет его средств или полученного им кредита против названных в аккредитивном поручении документов и при соблюдении других условий поручения, которые банк доводит до сведения стороны, уполномоченной на получение платежа. Чек — вид ценной бумаги, денежный документ строго установленной формы, содержащий приказ владельца счета в кредитном учреждении (чекодателя) о выплате определенному лицу или предъявителю чека (чекодержателю) указанной суммы из имеющихся средств или перечислении этой суммы на счет последнего. Вексель — письменное долговое обязательство установленной законом формы, выдаваемой заемщиком-векселедателем кредитору-векселедержателю, предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы, указанной в векселе. Валютные оговорки — условия, включаемые в контракт международной купли-продажи с целью страхования контрагентов по сделке от риска изменения курса валюты платежа между моментом заключения сделки и фактическим моментом оплаты. Экспортер стремится застраховать себя от понижения, а импортер — от повышения курса валюты. В транспортных условиях контракта включаются: сроки отгрузки товара; место и порядок сдачи товара продавцом покупателю; наименование перевозчика; наименование портов, железнодорожных станций, пунктов перехода границы, пунктов перегрузки; определение сторон, оплачивающих расходы по транспортировке, порядок информирования продавца или покупателя о подходе транспортных средств в пункты, указанные в контракте; сведения о транспортировке груза транзитом через территорию третьих стран. [2]

Особенно сложными являются транспортные условия контракта при морской перевозке грузов. В этой статье дополнительно предусматриваются: наименование порта погрузки (выгрузки) товара, пункта перевалки, передачи груза; выбор проформ чартера или коносамента; порядок информирования о приходе

судна в порт погрузки (выгрузки) и определение готовности судна к выполнению грузовых операций; нормы погрузки (выгрузки); порядок исчисления стальной времени; условия назначения стивидоров и агентов. В условии «сдача-приемка товара» отражается порядок сдачи-приемки, а именно: вид сдачи-приемки (предварительная, окончательная) место фактической сдачи-приемки (склад продавца, согласованный пункт отправления, склад покупателя или конечный пункт реализации товара способы сдачи-приемки по количеству и качеству (на основе документов, подтверждающих соответствие количества и качества поставленного товара условиям контракта, либо путем их проверки фактически поставленном товаре); методы сдачи-приемки (выборочный или сплошной); кто осуществляет приемку товара (покупатель или по его поручению независимая сюрвейерская компания либо представители обе их сторон). В статье «Срок поставки» отражается момент или временной период, когда продавец обязан передать в собственность покупателя товар, являющийся предметом сделки. Существует несколько способов определения срока поставки: фиксируется календарный день поставки; фиксируется период, в течение которого должна быть произведена поставка («не позднее...», «в течение...», «ежемесячно до... числа»); немедленная поставка (в течение 1—14 дней в соответствии с торговыми обычаями); как можно быстрее; по мере готовности товара; по открытии навигации и т.п. Упаковка и маркировка могут быть отдельными статьями или объединенным условием контракта международной купли-продажи товаров. Главное предназначение упаковки — обеспечить (при условии надлежащего обращения с грузом) полную сохранность товара, защитить его от повреждения при транспортировке всеми видами транспорта с учетом перевалок, а также предохранить от атмосферных воздействий. В практике используются три вида страхования: «с ответственностью за все риски» — предусматривает возмещение ущерба, причиненного любыми опасностями и случайностями; «с ответственностью за частную аварию» — возмещение убытков, вызванных утратой или повреждением груза, произошедших под воздействием стихийных сил, вследствие аварийных ситуаций при погрузке, укладке, подборке, выгрузке груза и приеме судном топлива; «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения» — ущерб возмещается в случае гибели всего или части судна, а также при его повреждении, вызванном столкновением, посадкой на мель и т.п. Рекламации — это претензии, предъявляемые импортером экспортеру в связи с несоответствием количества или качества поставленного товара условиям поставки. На случай возможных рекламаций в одноименной статье контракта отражаются порядок предъявления рекламаций, сроки их заявления, права и обязанности сторон, способы урегулирования рекламаций. Претензии по качеству товара заявляются не позднее трех месяцев, считая с даты поставки. Срок исковой давности — три года. Санкции в контракте международной купли-продажи, как правило, устанавливаются на случай нарушения сторонами выполнения обязательств: по срокам поставки товара; по срокам оплаты товара; за неизвещение или несвоевременное извещение об отгрузке; за односторонний отказ от выполнения контракта; за простой транспортных средств; за нарушение порядка отгрузки и укладки груза; за непредставление или несвоевременное представление документов и т.п. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор) — это обстоятельства, возникающие по независимым от сторон причинам в результате неотвратимых событий чрезвычайного характера, которые невозможно было предвидеть при подписании контракта и при наступлении которых исполнение обязательств контракта любой из сторон оказываются полностью или частично невозможными. В мировой практике к форс-мажорным обстоятельствам относятся неподвластные человеку явления природы (наводнения, землетрясения и т.п.); чрезвычайные явления общественного характера (войны, забастовки, эмбарго, изменение торгово-политического режима) и т.п. Арбитраж как статья внешнеторгового контракта устанавливает порядок разрешения споров, которые не удалось урегулировать путем переговоров между сторонами. Для этого в статье указываются наименование арбитражного суда, куда стороны будут обращаться в случае необходимости, местоположение последнего, а также подчеркивается обязательность и окончательность решения суда для обеих сторон. Завершает контракт международной купли-продажи статья «Прочие условия», куда включаются условия, не вошедшие в предыдущие разделы, но которые стороны желают включить в контракт (например, порядок вступления в силу и аннулирования договора); юридические адреса сторон и реквизиты их банков; подписи, заверенные печатями; приложения (если таковые имеются) [3]

В заключение хотелось бы отметить, что к составлению каждого контракта нужно подходить с учетом конкретных обстоятельств, а также специфики товара, условий его поставки и особенностей правовых систем стран - участников внешнеторговой сделки. Особое значение договора купли-продажи в современном праве обусловлено большой гибкостью, широтой сферы его применения, ведь по существу купля-продажа — наиболее универсальная форма товарно-денежного обмена. Сегодня купля-продажа — наиболее распространенный договор гражданского оборота. Перемещение материальных благ в товарной форме, составляющее основу любого обязательства, в договоре купли-продажи выступает в наиболее чистом виде, является его непосредственным содержанием. [4]

Так же можно сделать вывод, что при заключении договора купли-продажи требуется умение юридически грамотно составлять договор. Форма заключения договора в обязательном порядке должна быть письменной. Практика показывает, что тщательное формулирование договорных условий является одним из надёжных средств избежать возникновения трудно устранимых недоразумений в последующем, особенно принимая во внимание многоаспектность возникающих при заключении и исполнении проблем (коммерческих, финансовых, транспортных, юридических). [5]

## Список литературы:

1. Дэниеле Дж. Радеба Ли. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. / Пер. с англ.— М.: Дело, 2005.
2. Родыгина Н.Ю. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. – М.: Высшее образование, 2008.
3. Фоминский И.П. Международные экономические отношения. Учебник. – М.: Экономист, 2008.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л.Е.Стровский, С.К.Казанцев, Е.А.Паршина и др.– М, 2009
5. Д.М. Михайлов Внешнеторговый контракт М, 2006



### **ПРАВОНАРУШЕНИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ: ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВИНОВНЫХ ЛИЦ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

*Поначугин А.В., к.э.н., доцент кафедры «Прикладной математики и информатики»  
Северюкова А.А., студентка 3 курса направления подготовки «Профессиональное  
обучение/Экономика и управление»*

*Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина*

В статье рассматриваются основные правонарушения при проведении электронных аукционов. Выделены проблемы привлечения виновных лиц к ответственности. Дана краткая характеристика основных статей Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации регламентирующих порядок проведения электронных аукционов.

This paper examines the main offense during electronic auctions. Highlighted the problem of bringing the perpetrators to justice. A brief description of the main articles of the Code of Administrative Offences of the Russian Federation regulating the procedure of electronic auctions.

Рынок закупок товаров, работ и услуг, являющийся одним из важнейших секторов экономики любой страны, в последнее время получил мощное развитие и в Российской Федерации.

При этом доминирующим способом определения поставщиков стал открытый аукцион в электронной форме. Согласно статистическим данным в 2012 году при распределении цен заключенных контрактов по способам определения поставщика доля электронного аукциона составила 54,80%, в 2013 году этот показатель достиг 58%, а лишь за десять месяцев 2014 года – 55,98% [10].

Высокий интерес к электронному аукциону частично объясняется обязательностью его проведения при закупке товаров (работ, услуг), включенных в перечень, утвержденный Распоряжением Правительства РФ от 31.10.2013 № 2019-р [6]. Речь идет о транспортных услугах, услугах почтовой связи, продукции сельского хозяйства, рыболовства, пищевых продуктах, нефти, угле, металлах и т.д. Также электронный аукцион в обязательном порядке проводится в отношении товаров, включенных в дополнительный перечень, утверждаемый высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ, если закупка осуществляется для нужд этого субъекта РФ.

Поскольку при проведении электронного аукциона победителем становится участник, предложивший наименьшую цену контракта, высокий интерес к аукциону может объясняться возможностью экономии за счет снижения цены (ст. 24 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон)) [5]. Однако, как показывает практика, ценовой подход к выбору поставщика несет серьезные риски. Главным образом это – риск заключения контракта с участником, предлагающим низкую цену и, соответственно, ненадлежащее качество товаров (работ, услуг), либо отсутствие у победителя аукциона реальной возможности исполнить возложенные на него обязательства (ввиду отсутствия требования подтверждения наличия необходимых ресурсов). Не менее серьезной проблемой является и победа участника, изначально не нацеленного на выполнение контрактных обязательств, а преследующего иные, зачастую неправомерные, цели.

Практика прокурорского надзора свидетельствует о том, что широкое распространение электронных аукционов привело к уходу от традиционных способов хищения бюджетных средств, иных коррупционных проявлений, к появлению новых схем мошенничества при осуществлении закупочной деятельности [4].

Среди существующих способов наибольшую огласку получил так называемый «демпинг», когда участие в аукционе принимают четыре фирмы [7]. Две из них («А» и «Б») – добросовестные компании, вступающие в честную конкурентную борьбу. Предположим, что максимальной ценой, с которой начнутся торги, является сумма 1,2 млн рублей. Пока идет аукцион, «А» и «Б» начинают соглашаться на более низкие суммы. Есть так- же фирма «В», предлагающая самый дешевый вариант, и фирма «Г», которая предлагает цену больше, чем у «В», но меньше, чем у других участников. Демпингуя, фирма «В» отпугивает «А» и «Б»,



они сдаются. На аукционе остаются только «В» и «Г». Побеждает фирма «В», предложившая самую низкую, невыгодную для себя цену. Однако впоследствии выясняется, что «В» неправильно оформила заявку и не может быть признана победителем: контракт заключается с «Г», предложившей цену чуть ниже цены «А» и «Б».

Признаки одной из схем мошенничества отчетливо прослеживались при проведении в июне 2014 г. электронного аукциона на выполнение третьего этапа дноуглубительных работ и работ по расчистке русла реки Надым [9]. Предположительно ввиду специфики дноуглубительных работ, требующих наличия соответствующей техники и специалистов, аукционы по первым двум этапам в 2012-2013 годах были признаны несостоявшимися, поскольку заявки на участие в них поступили лишь от одной организации «А». Согласно ст. 71 Закона, в такой ситуации государственный контракт заключается с единственным участником, в данном случае – с «А». Выполнив первые два этапа работ, «А» подала заявку на участие в аукционе по третьему, завершающему, этапу.

Непосредственно до проведения указанного аукциона «А» поступает предложение от неустановленного лица, сообщившего о своем желании участвовать в данном аукционе и о готовности за определенную плату отозвать ранее поданную заявку. Отказавшись от принятия поступившего предложения, «А» выходит на аукцион, где сталкивается со следующей ситуацией: участник «Б», предложив несколько вариантов цены, выходит из игры. Другой участник – «В» – активно сбивает цену, доведя ее до критического уровня, не позволяющего при средней производительности и интенсивности работ покрыть их себестоимость. В результате контракт заключается с «В», однако в установленный срок к выполнению работ «В» не приступает. В последующем, когда выполнение контракта находится под угрозой, в адрес «А» приходит коммерческое предложение от «В» о выполнении работ в качестве субподрядчика.

И хотя в вышеприведенной ситуации цель недобросовестных участников электронного аукциона не достигнута – «откат» не получен, так же как и не присвоены бюджетные средства ввиду отсутствия в контракте условия о предоплате, все же негативные последствия в виде срыва государственной программы по очистке и дноуглублению реки Надым, направленной на борьбу с подтоплением территории города Надыма и обеспечение судоходства, очевидны.

Кроме того, обозначенная проблема препятствует достижению поставленных Законом целей по повышению эффективности и результативности закупок товаров, работ, услуг, а также по предотвращению коррупции и других злоупотреблений со стороны участников закупок.

Решение поставленной в настоящей статье проблемы требует комплексного подхода. И, прежде всего, необходимо ужесточение требований к участникам аукциона, сопряженное с усилением мер ответственности за злоупотребления при его проведении.

Что касается ужесточения требований к участникам аукциона, то необходимо внести соответствующие изменения в ст. 66 Закона.

В действующей редакции статьи вторая часть заявки на участие в аукционе должна содержать следующие сведения и документы:

- 1) наименование, место нахождения, почтовый адрес, номер контактного телефона, идентификационный номер налогоплательщика участника аукциона, его учредителей, лица, исполняющего функции единоличного исполнительного органа участника такого аукциона;
- 2) декларация о соответствии участника аукциона установленным аукционной документацией требованиям;
- 3) решение об одобрении или о совершении крупной сделки;
- 4) документы, подтверждающие право на получение преимущества;
- 5) документы, подтверждающие соответствие участника и (или) товара, работы, услуги условиям и ограничениям, установленным заказчиком.

Как видно, данные сведения не позволяют получить исчерпывающую информацию о потенциальном поставщике, что несет риск неисполнения контракта ввиду отсутствия необходимых ресурсов, наличия внушительной кредиторской задолженности, возможности инициирования процедуры банкротства после получения предоплаты по заключенному контракту.

Новую редакцию указанной статьи необходимо дополнить условием о предоставлении участником в рамках второй части заявки сведений о наличии на праве собственности или ином законном основании оборудования и других материальных ресурсов, опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации, специалистов и иных работников определенного уровня квалификации. Следование данной рекомендации позволит, не меняя сущности аукциона, обезопасить его участников от действий недобросовестных субъектов, подающих заявку с целью получения «отката» либо проведения во время аукциона демпинговых мероприятий.

Поскольку предусмотренные Законом механизмы воздействия на недобросовестных участников электронных аукционов (при уклонении от заключения контракта может производиться удержание обеспечения заявки, включение информации о победителе в реестр недобросовестных поставщиков, взыскание в судебном порядке убытков) неэффективны в отношении фирм-однодневок, требуется совершенствование мер административно-правового и уголовно-правового воздействия.

Лица, виновные в нарушении законодательства о контрактной системе в сфере закупок, несут дисциплинарную, гражданско-правовую, административную, уголовную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации (ч. 1 ст. 107 Закона). При этом ни ответственность, ни деяния, за которые она предусмотрена, не уточняются.

Не останавливаясь на дисциплинарной и гражданско-правовой ответственности, обратимся к административному и уголовному законодательству Российской Федерации.

Так, ответственность за различные нарушения законодательства о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных или муниципальных нужд предусматривают статьи 7.29 и 7.30 Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации (далее – КоАП РФ) [3]. Краткую характеристику указанных норм представим в виде таблицы.

Таблица — Нормы КоАП РФ

| Элементы состава     | Статья 7.29 КоАП РФ   | Статья 7.30 КоАП РФ  |
|----------------------|---|--|
| Предмет              | порядок, устанавливающий ограничения при размещении заказов для государственных или муниципальных нужд без проведения торгов путем запроса котировок цен или без заключения контракта   | порядок размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных или муниципальных нужд   |
| Объективная сторона  | - нарушение требований, предъявляемых к принятию решения о способе размещения заказа на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг;<br>- принятие решения о размещении государственных и муниципальных заказов иным способом в случаях, когда законодательством предусмотрено размещение государственных и муниципальных заказов путем проведения торгов или торгов в форме аукциона. | - нарушение сроков, требований опубликования информации о размещении заказов;<br>- нарушение порядка предоставления документации, приема заявок;<br>- неопубликование сведений о размещении заказов;<br>- установление не предусмотренных законодательством критериев оценки заявок, требований к участникам и т.д.;<br>- выбор победителя с нарушением требований;<br>- сокращение сроков подачи заявок;<br>- нарушение порядка проведения открытого аукциона в электронной форме, нарушение порядка аккредитации участников и т.д. |
| Субъективная сторона | умысел или неосторожность   | умысел или неосторожность  |
| Субъект              | Должностное лицо государственного и муниципального заказчика, федерального органа исполнительной власти, органа субъекта РФ, органа местного самоуправления   | - должностное лицо;<br>- юридическое лицо, привлеченное для осуществления функций по размещению заказа;<br>- организация, обслуживающая официальный сайт в сети Интернет   |

Таким образом, под действие КоАП РФ подпадает лишь деятельность должностных лиц и организаций, ответственных за проведение закупок товаров (работ, услуг) в соответствии с требованиями Закона. Административное воздействие на недобросовестных участников закупки законодательно не предусмотрено.

Если обратиться к иным статьям КоАП РФ, то привлечение участников к ответственности возможно за изменение условий контракта либо за нарушение порядка его расторжения (ст. 7.32 КоАП РФ). Но данные меры также не охватывают действия лиц, прибегающих к различным мошенническим схемам при участии в электронном аукционе.

Что касается уголовно-правовых запретов, то наиболее близки к рассматриваемой проблеме нормы Уголовного кодекса Российской Федерации [8] о «злоупотреблении и превышении должностными полномочиями» (ст. 285, 286) и «нецелевом расходовании бюджетных средств» (ст. 285.1). Специальные составы, предусматривающие уголовную ответственность за нарушение порядка проведения закупок, также отсутствуют, хотя необходимость криминализации противоправных деяний участников госзакупок неоднократно обосновывалась в научной литературе [1; 2], а подобная практика имеется в ряде союзных государств.

Например, тождественные нормы, предусматривающие уголовную ответственность за нарушение порядка проведения публичных торгов и аукционов, в уголовном законодательстве Республики Таджикистан, Республики Армения изложены в следующей редакции: «злостное нарушение порядка проведения публичных торгов или аукционов, причинившее крупный ущерб собственнику имущества, организатору торгов или аукционов, покупателю или иному хозяйствующему субъекту...» [2, с. 4].

Опираясь на имеющийся опыт, Уголовный кодекс Российской Федерации целесообразно дополнить соответствующим составом, объективную сторону которого можно определить как «злостное нарушение установленного порядка размещения заказа, причинившее крупный ущерб собственнику имущества, государственному или муниципальному заказчику, участнику размещения заказа».

#### Список литературы:

1. Гладких В. И., Старовойтов В. Г. Противодействие коррупции в сфере государственных закупок: старые и новые подходы // Российская юстиция. 2013. № 9. С. 47-50.
2. Есаян А. К. Злостное нарушение порядка проведения публичных торгов или аукционов в законодательстве азиатских государств – членов СНГ, ЕврАзЭС, ШОС // Безопасность бизнеса. 2010. № 3. С. 4-5.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 22.10.2014) // Российская газета. 2001. 31 декабря.
4. Нарушения закона при госзакупках – не ошибка чиновника, а злоупотребление: интервью с А. В. Паламарчук // Законность. 2012. № 2. С. 7-9.
5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 21.07.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации (СЗРФ). 2013. № 14. Ст. 1652.
6. О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион): Распоряжение Правительства РФ от 31.10.2013 № 2019-п // СЗРФ. 2013. № 45. Ст. 5861.
7. Терехин Р. 5 жульнических схем проведения тендера на госзакупки [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-opinion/master-klass/61590-5-zhulnicheskikh-shem-provedeniya-tendera-na-goszakupki> (дата обращения: 28.10.2014).
8. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.08.2014) // СЗРФ. 1996. № 25. Ст. 2954.
9. <http://ks-yanao.ru/novosti/28810> (дата обращения: 28.10.2014).
10. <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения: 28.10.2014).

#### ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АПК КОСТАНАЙСКОЙ ОБЛАСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Сартанова Н.Т., к.э.н, доцент – научный руководитель  
Лесова А.М., студентка 3 курса, специальности финансы  
Костанайский государственный университет имени А. Байтурсынова*

Бұл мақалада Қазақстан Республикасы мен Қостанай облысының АӨК дамуының негізгі мәселелері қарастырылады. АӨК қолдаудың мемлекеттік бағдарламалары қарастырылып және қазіргі жағдайдағы аймақтың АӨК дамуының негізгі бағыттары ұсынылған.

В статье рассматриваются основные проблемы развития АПК Республики Казахстан и Костанайской области. Рассмотрены государственные программы поддержки АПК и представлены основные направления развития АПК региона в современных условиях.

The article discusses the main problems of Agriculture of the Republic of Kazakhstan and Kostanay region. Examined government programs to support agribusiness and the main directions of development of agribusiness in the region today.

В Казахстане, как и во всем мире, аграрное производство является крупнейшей жизнеобеспечивающей сферой народно-хозяйственного комплекса. Его состояние и экономическая эффективность функционирования оказывают решающее влияние на уровень продовольственного обеспечения и благосостояния народа. АПК в значительной мере определяет состояние всей экономики страны, поскольку он тесно взаимодействует экономически, ресурсно и производственно с другими отраслями народного хозяйства. В современных условиях при развитии АПК Казахстана определены две основные задачи: обеспечение продовольственной безопасности страны и производство конкурентоспособной продукции. Интеграция Казахстана в рамках Таможенного Союза, Единого экономического пространства и вступление в ВТО предполагает именно конкурентоспособность производимой аграрной продукции и продуктов её переработки.

Сельскохозяйственная отрасль экономики Костанайской области занимает в АПК республики одно из ведущих мест. К примеру, доля валового выпуска продукции сельского хозяйства в 2011-2013 годах в республиканском объеме составляла 10,4% (3 место), в том числе по доле животноводства – 4 место и растениеводства – 2 место. Однако в последнее время АПК региона сдал свои позиции (таблица) [1]. Если в 2010 году область занимала третье место в республике в отрасли земледелия, то по итогам 2014 года опустилась на пятое место. Из пяти последних лет удачным для костанайских сельхозтоваропроизводителей был лишь 2011 год, а сезон 2014 года выдался самым сложным, так как более 40% поступившего на элеваторы зерна не соответствовало экспортным кондициям и это привело к ухудшению финансовой ситуации большинства хозяйств.

Таблица - Доля производства основных видов сельхозпродукции в среднем за 2013-2014 годы по категориям хозяйств, %

| Виды продукции | Сельхозпредприятия   |      | Крестьянско-фермерские хозяйства |      | Личные подсобные хозяйства |      |
|----------------|----------------------|------|----------------------------------|------|----------------------------|------|
|                | Костанайская область | РК   | Костанайская область             | РК   | Костанайская область       | РК   |
| Мясо           | 8,0                  | 9,7  | 12,6                             | 8,1  | 79,4                       | 82,2 |
| Молоко         | 4,1                  | 3,5  | 9,1                              | 6,1  | 86,8                       | 90,4 |
| Шерсть         | -                    | 5,6  | 4,1                              | 22,1 | 95,9                       | 72,3 |
| Яйца           | 58,4                 | 50,4 | 0,8                              | 0,6  | 40,8                       | 49   |

На сегодняшний день кредиторская задолженность сельхозпредприятий области перед финансовыми институтами составляет 77 млрд тенге, из них 14 млрд – просрочены (18,2%). За последние два года сумма просроченных платежей возросла более чем в три раза [2].

Развитие сельскохозяйственной отрасли области на сегодня имеет одно из первоочередных задач [3]:

1) глобальный аспект - обеспечение продовольственной безопасности республики; повышение конкурентоспособности отечественных производителей накануне вступления республики в ВТО; освоение рынков сбыта на территории ТС, ЕЭП и ВТО;

2) экономический аспект - повышение результативности от производственной деятельности и реализации продукции, оздоровление сельхозпредприятий;

3) социальный аспект - создание рабочих мест и обеспечение занятости населения; сдерживание роста цен на основные продукты питания населения.

Проблемы АПК Костанайской области присущи и проблемам в целом по Республике Казахстан и сводятся к следующему [4, 5, 6]:

1. Малая численность крупных предприятий АПК, способных идти на кредитование любых из различных источников (в большинстве случаев отсутствие залогового имущества и т.д.).

2. Низкая доля переработки сельскохозяйственной продукции (28% мяса, 48% - зерна, и удаленность перерабатывающей промышленности от производителя).

3. Проблемы в осуществлении диверсификации отрасли, в частности растениеводства: диверсификация растениеводства не подкреплена рынком сбыта новой продукции, нет поставленного семеноводства новых культур. К примеру, посев подсолнечника до сих пор ведется свободноопыляемыми сортомесями, в то время как страны запада в 80-х годах прошлого столетия перешли на гибридные сорта. Недостаточно современные машины для механизации агротехнических приемов некоторых культур (рапс), требующих особых условий при посеве, уборке, защите от вредителей. Нет скороспелых и сортов с низким коэффициентом водопотребления - соя.

4. Развитие животноводства не подкреплено кормовой базой, развитием комбикормовой промышленности и производством кормовых премиксов и витаминизированных добавок.

5. Отсутствие логистического центра в области по продвижению аграрной продукции.

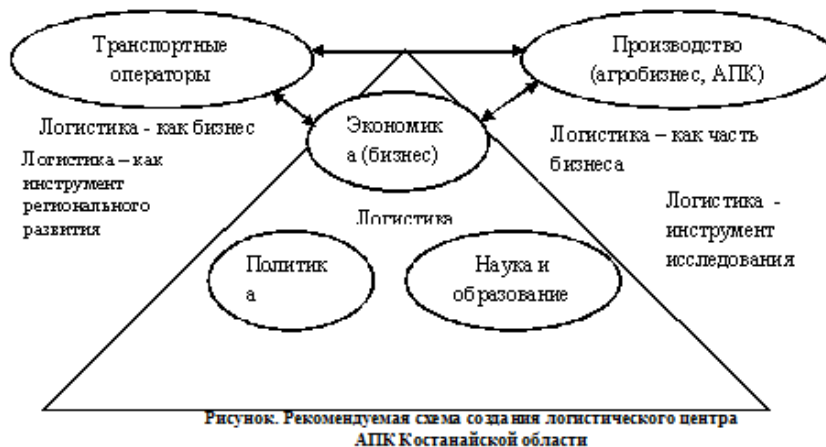
Ресурсы Костанайской области определяется следующими показателями. В области имеется 5953 агроформирований. Сельскохозяйственные культуры ежегодно высеваются на площади около 5 млн га. В регионе имеется 392,3 тыс голов КРС; овец и коз - 364,3 тыс голов; свиней - 147,8; лошадей - 83,4 и птицы – 3756,7 тыс голов [7].

В экономике республики доля Костанайской области составляет 3% (11 место) среди регионов (внешнеторговый оборот республики – 63,5 млрд долл США, - снижение на 1,8%). В структуре товарооборота экспортные поставки занимают 63%, на долю импортных операций приходится 37%. Около 90% экспорта области приходилось на четыре товарные группы: железорудную продукцию (65,8%), продукцию мукомольно-крупяной промышленности (12,3%), зерновые хлеба (6,6%), асбест (3,4%) [2].

Для научного обеспечения АПК область представлена семью научно-исследовательскими институтами и одним вузом: Костанайский НИИСХ, Карабалыкская СХОС, Казак тулпары, ЦелинНИИМЭСХ, КазНИВИ; двумя лабораториями - НацЭКС, Казагрохимия, Костанайский государственный университет имени Ахмета Байтурсынова. КГУ ежегодно выполняет темы НИР и НИОКР

по хозяйственным договорам с 30-40 предприятиями АПК области. Ученые университета постоянно приглашаются акиматами различных уровней для подготовки программ развития отраслей АПК, для проведения экспертизы разработанных проектов и программ. За 2013 год разработана программа развития животноводства Костанайской области, в 1 квартале 2014 года разработана региональная программа развития животноводства и перерабатывающего сектора Сарыкольского района Костанайской области. С представителями АПК области разрабатываются совместные инновационные проекты (технология предпосевной обработки семян биологически активированными растворами, научное сопровождение племенной работы, организация ветеринарно-санитарного контроля и т.д.).

Ожидаемый результат - создание логистического центра в регионе для нужд АПК (рисунок).



Крупными сельскохозяйственными товаропроизводителями являются: Иволга холдинг, ТОО «Каркен», Агрофирма «Боровское», ТОО «Баталинское», ТОО «Заря» и др., и тремя предприятиями перерабатывающей промышленности - Зерновая индустрия, ТПК «Содружество», фирма «Арай». Для организации финансовой деятельности в регионе имеется 19 филиалами коммерческих банков, двумя департаментами по доходам (ранее налоговый и таможенный комитеты).

По информации областного управления предпринимательства и инновационного развития, в 2015-2017 годах планируется запустить два крупнейших проекта в животноводстве в Тарановском районе. ТОО «Global Beef KZ» ведет строительство племенного репродуктора до 3000 голов и откормочной площадки до 5000 голов с развитой инфраструктурой в селе Смайлровка. ТОО «Максут-Н» начало строительство животноводческого комплекса на 3000 голов КРС в селе Достияр. Один проект реализуется в селе Троебратное Узункольского района. Здесь ТОО «Пресногорьковское-250» планирует запустить линейный элеватор емкостью 50 тыс тонн зерна [7].

Для достижения стратегических целей в сельском хозяйстве, которое является традиционной отраслью для нашей области, предусмотрены совершенно новые механизмы финансовой поддержки субъектов АПК посредством государственных программ «ФИИР», «Агробизнес 2020», «Производительность 2020», «Дорожная карта бизнеса 2020». Кроме того, значительное влияние на развитие животноводства оказывают целевые программы, направленные на развитие мясного и молочного скотоводства, свиноводства, овцеводства, коневодства и возрождение отгонного животноводства, такие как: «Кулан», «Алтын-Асык», «Ырыс» и «Сыбага». Необходимо отметить, что за последние 5 лет произошли заметные позитивные изменения: введено в эксплуатацию 13 современных молочных комплексов на 6,2 тыс голов дойных коров, 21 откормочная площадка с единовременным содержанием 9,5 тыс голов КРС, 17 тыс овец и 13 тыс свиней, 15 племенных хозяйств репродукторов на 15,5 тыс голов высокопородного маточного поголовья КРС, модернизировано 6 птицефабрик яичного и мясного направления мощностью 14 тыс тонн мяса и 476 млн штук яиц. В производственном секторе численность поголовья скота по сравнению с 2010 годом почти удвоилась [2]. Аграрный сектор становится более привлекательным для вложения частных инвестиций.

За первую пятилетку индустриально-инновационного развития в АПК области введено в эксплуатацию 111 инвестиционных проектов стоимостью 57 млрд тенге. Создано около 3-х тыс новых рабочих мест, и что особенно важно для села с круглогодичной занятостью этих работников [7, 8]. Строительство и модернизация сельхозпредприятий создает благоприятные условия не только для развития аграрного сектора, но и для решения ряда важных для сельской местности социальных проблем. Только на основе индустриализации сельхозпроизводства, развития инновационной инфраструктуры область сможет обеспечить устойчивое и стабильное производство сельскохозяйственной продукции.

#### Список литературы:

1. Внешняя торговля и совместное предпринимательство Республики Казахстан. – Алматы: Агентство РК по статистике, 2014
2. [www.minagri.kz](http://www.minagri.kz)
3. Инвестиционная деятельность в Республики Казахстан. – Алматы: Агентство РК по статистике, 2014. – С.29
4. Об утверждении Концепции индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы. - Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2013 года № 1497
5. [http://www.kostanai.stat.kz/ru/index\\_ru.php](http://www.kostanai.stat.kz/ru/index_ru.php)
6. <http://kagro.kz/novosti/novosti-regiona/v-kostanaiskoi-oblasti-v-yetom-godu-zapustjat-tri-proekta-v-apk.htm>
7. <http://old.kostanayagro.kz/agrarnyy-sektor/nagrada-msh-kostanayu/edu-kost.kz>



## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА**

*Султангазин Б.М., магистрант 1 курса специальности 6М050600 – Экономика  
Кенжебекова Д.С., к.э.н., доцент, зав.кафедрой «Финансов и банковского дела»  
Костанайский государственный университет имени А.Байтурсынова*

Мақалада дамыған елдердің инновациялық саясатын жүзеге асырудағы тәжірибесі, сонымен қатар іскерлік бірлестіктің белсенді мемлекеттік саясаты жөніндегі негізгі бағыттары қарастырылады

В статье рассматривается опыт развитых стран в реализации инновационной политики, а также основные направления в рамках активной государственной политики делового сотрудничества.

The article deals with the experience of developed countries in the implementation of innovation policy, as well as the main directions within the active state policy of business cooperation

Проблемы освоения инновационных технологий в промышленности являются ключевыми для большинства индустриально развитых стран мира.

Интеллектуальный продукт исследований является первоосновой производственных инноваций. В настоящее время сформировался вид товара как результат интеллектуальной деятельности, развивается рынок технологий и лицензий. Система охраны промышленной собственности является обязательным атрибутом развитых государств.

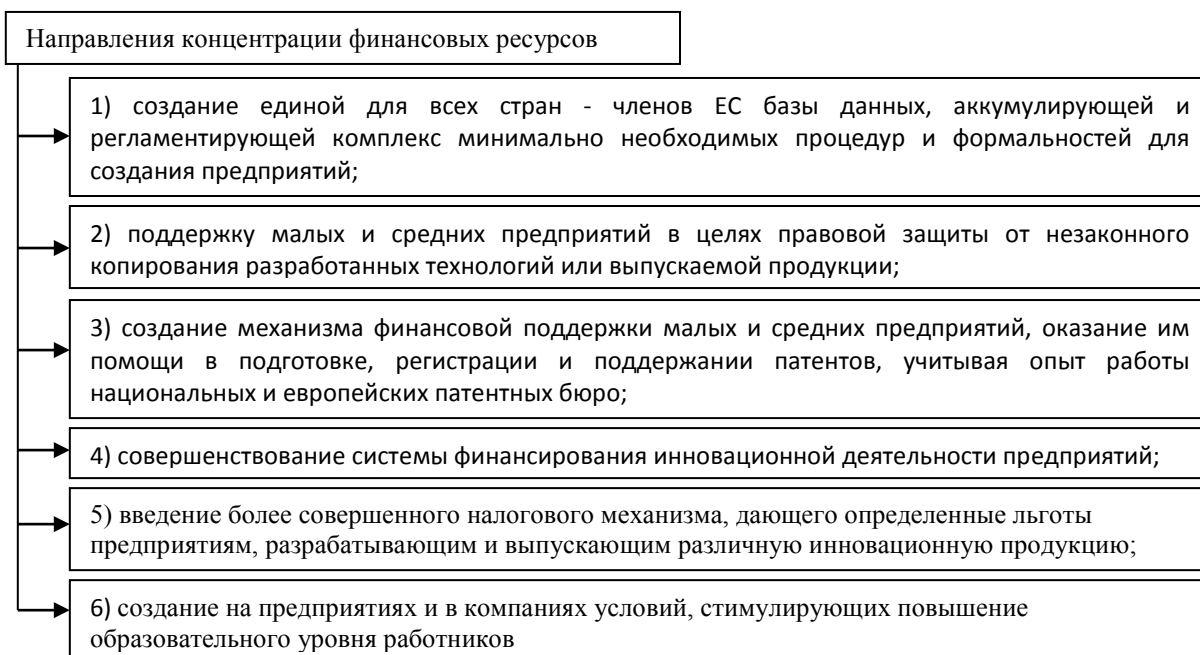
Например, технологическая политика США направлена на:

- 1) создание делового климата, при котором будет процветать деятельность частного сектора в области инноваций и повышена конкурентоспособность продукции;
- 2) поощрение развития, коммерциализации и использования технологий;
- 3) инвестирование в создание технологий мирового класса XXI века в целях поддержки промышленности и развития торговли;
- 4) интеграцию военных и промышленных технологий, способных эффективно решать военные и гражданские задачи;
- 5) обеспечение формирования рабочей силы мирового уровня, способной функционировать в быстро меняющейся и основанной на знаниях экономике;
- 6) разработку в партнерстве с частным сектором и отстаивание национальной технологической политики, направленной на использование технологий, в целях создания экономической мощи страны;
- 7) содействие промышленности в развитии технологий, экономическому росту путем взаимодействия с промышленностью в разработке и применении технологий, систем измерений и стандартов.

Практика экономически развитых стран свидетельствует, что устойчивый рост экономики в условиях глобальной экономической конкуренции обусловлен высоким уровнем внедрения в производство новых технологий и разработок. По различным оценкам от 70 до 100% прироста производства в этих странах сегодня обеспечивается за счет использования инноваций [1, с.62]

В экономически развитых странах государство стимулирует развитие инновационной деятельности путем создания необходимых экономических, финансовых, организационных и нормативно-правовых условий.

Опыт развитых стран показывает, что отличительная особенность реализации инновационной политики от осуществления научно-технической политики заключается прежде всего в ресурсах, которые необходимо направлять на эти цели. Стратегической линией стран - членов Европейского союза (ЕС) в области инновационной деятельности является концентрация финансовых ресурсов на ключевых направлениях, включающих:



Производственно-технологический сектор мировой экономики и промышленность, особенно в сфере высоких технологий, становятся по своему содержанию глобальными. Разработка высоких технологий, производство на их основе высокотехнологичной продукции (товаров, услуг), выход с ней на мировые рынки, расширение международной интеграции в этой области стали для большинства промышленно развитых стран Западной Европы, США, Японии и стран Юго-Восточной Азии важнейшей стратегической моделью и «локомотивом» экономического роста.

Наиболее актуальная тематика представлена разработками в области информационных технологий и защиты окружающей среды. Важнейшее место отведено исследованиям в области живой материи, включая медицинскую тематику, и технологиям разработки альтернативных источников энергии и энергосбережения. Тематика, получившая ранг наибольшей приоритетности, в последнее время связана с решением следующих проблем: искусственного интеллекта, сверхпроводимости, нанотехнологий и микромашин, использования солнечной энергии, глубокой переработки отходов.

В области новых материалов основные направления исследований охватывают: управление атомно-молекулярным механизмом в целях получения заданной структуры материалов и веществ; изучение возможностей активного использования свойств живой материи для создания высокофункциональных материалов и процессов их получения; разработку материалов, «дружелюбных» к окружающей среде.

В условиях уменьшения спроса на инновационную продукцию организации сокращают объемы производства наукоемкой продукции, отдавая приоритет в производстве технически более простой и дешевой. Снижаются объемы производства продукции пятого технологического уклада, технологическим ядром которого являются электронная промышленность, вычислительная, опико-волоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение.

В структуре машиностроительного комплекса за последние пять лет доля наукоемкой продукции, выпускаемой с использованием преимущественно технологий пятого уклада, снизилась с 45,3 до 27,5%, тогда как удельный вес продукции четвертого технологического уклада возрос за тот же период с 16,8 до 32,3%.

Главными препятствиями на пути развертывания инновационных процессов являются:

- 1) ограниченность централизованного финансирования;
- 2) недостаток собственных средств у предприятий;
- 3) недостаточная из-за высокого риска привлекательность долгосрочных вложений для отечественного банковского капитала, иностранных инвесторов, а также населения, имеющего свободные средства;
- 4) отсутствие развернутой инфраструктуры инновационного рынка, отвечающей требованиям товаропроизводителей [2, с.23].

Вместе с тем в странах СНГ еще сохраняется ряд отраслей экономики, конкурентоспособных на мировом рынке, - это топливно-сырьевой комплекс, черная и цветная металлургия, химическая, деревообрабатывающая, авиационная и аэрокосмическая промышленность, приборостроение, судостроение, отдельные сферы военно-промышленного комплекса. По отдельным направлениям государства Содружества (Российская Федерация, Украина, Республика Беларусь и др.) находятся среди мировых лидеров в разработке ряда фундаментальных проблем в области физики, математики, информатики, химии, физиологии, медицины, в прикладных разработках лазерной и криогенной техники, новых материалов,

аэрокосмической техники, отдельных образцов военной техники, средств связи и телекоммуникаций, программных продуктов для ЭВМ.

Все это позволяет формировать и реализовывать межгосударственную инновационную политику на основе эффективного использования имеющегося еще значительного научно-технологического потенциала в совокупности с высокотехнологичными производствами оборонных и гражданских отраслей промышленности.

Как показывает анализ, уровень затрат на науку и проектные работы в гражданской сфере по отношению к ВВП почти во всех странах Содружества снизился до уровня менее одного процента, тогда как в США, Германии, Японии он составлял (по последним опубликованным данным) около 3%, а в Великобритании и Франции - более 2%.

Мировая практика показывает, что государство с рыночной экономикой может сотрудничать с частным сектором в осуществлении структурных преобразований в экономике. Наиболее удачные примеры этого сотрудничества имеются в Японии, Южной Корее, Малайзии и других странах, сделавших за последние тридцать лет крупный прорыв в области своего экономического развития.

Современный Китай также проводит политику сотрудничества с частным сектором в области развития стратегических направлений индустриального развития.

Исследования Всемирного Банка показывают, что все подходы к государственной индустриальной политике могут быть сведены к трем категориям: координация инвестиций, развитие делового сотрудничества и замещение рынка.

В условиях недостаточно развитых рынков фирмы не в состоянии оценить величину спроса на новую и более качественную продукцию, которая будет создаваться по мере расширения производства. Государство берет на себя функцию координатора инвестиций, которые лишь при совместном осуществлении инвестиционных проектов приносят компаниям выгоду.

Следование этой модели координации инвестиций предполагает наличие у государственных и частных институтов определенного потенциала, что недоступно для большинства развивающихся стран.

Инициативы в рамках активной государственной политики по деловому сотрудничеству могут быть нацелены непосредственно на укрепление деловых контактов с предпринимателями в следующих направлениях:

- специализированные категории покупателей формируют новые рыночные ниши и являются источником информации по стандартам продукции;
- поставщики оборудования передают вместе с ним производственный опыт;
- поставщики ресурсов способствуют появлению новых идей и методов производства, а конкуренты представляют собой богатый источник новых идей.

Группы фирм, покупателей, поставщиков оборудования и ресурсов, услуг, отраслевые ассоциации, конструкторские бюро и другие специализированные организации, работающие на принципах кооперации, действуют совместно в рамках одного и того же региона.

Странам с недостаточно развитым рынком может потребоваться катализатор (по своей природе он может быть государственным или частным) для приведения в движение кумулятивного процесса углубления рынка и развития делового сотрудничества.

Чтобы придать импульс промышленному росту, государства поддаются соблазну подменить рыночные оценки информацией и оценками, генерируемыми в государственном секторе.

Опыт Филиппин в конце 70-х и в 80-х годах показывает, что может произойти, когда на правительство оказывают сильное воздействие влиятельные группировки частных предпринимателей [3, с.5].

Исходя из мирового опыта, основной упор при осуществлении инвестиционной политики правительство Казахстана делает на инициативы по координации инвестиций и развитию делового сотрудничества. Финансовая поддержка будет оказываться только на принципах долевого участия через институты развития. При этом частный сектор, включая банки второго уровня, должен брать на себя основные риски [4, с.45].

Через институты развития государство участвует в проектах, которые ориентированы на создание целостной системы производств, создающих конкурентоспособную продукцию, последовательно развивая технологическую и экономическую цепочку добавленных стоимостей (ЦДС). Это позволит создавать многоотраслевые предприятия, работающие на конечный продукт, который отвечает всем параметрам конкурентоспособной продукции.

В современной мировой практике разработан и широко применяется метод анализа и выработки стратегии развития, основанный на рассмотрении отраслей экономики как ЦДС.

Суть этого метода заключается в том, что каждую отрасль можно рассматривать как цепь производств, которые последовательно добавляют стоимость конечного продукта.

Методика анализа отраслей посредством ЦДС выделяет два основных вида в зависимости от сил, которые двигают или преобладают в ЦДС. В связи с этим ЦДС в структурном плане разделяют на вертикальные и горизонтальные.



Экономическая активность в вертикальных структурах ЦДС, как правило, сосредоточена в рамках одной компании. Например, одна и та же компания производит сырье, перерабатывает его, самостоятельно производит запасные части и производит сборку продукта. В горизонтальных структурах ЦДС активность равномерно распределена по многим хозяйствующим субъектам: одни компании занимаются дизайном продукта, другие производят комплектующие, третьи - сборку. Там, где преобладают производители, ЦДС, как правило, имеет вертикальную структуру, в то время как ЦДС, где преобладают покупатели, - горизонтальную структуру.

В целом кто оказывает максимальное влияние на ЦДС, тот и получает наибольшую добавленную стоимость.

Для реализации индустриально-инновационной политики необходимо периодически осуществлять анализ уровня развития отраслей экономики с целью определения потенциально конкурентоспособных производств, в том числе экспортоориентированных, создающих экономическую ЦДС, с учетом тенденций развития мировых рынков и инициатив частного сектора.

#### Список литературы:

- 1 Лозовая Г.Ф., Лопатин П.В., Глембоцкая Г.Т. Менеджмент фармацевтической организации и. М.: МЦФЭР, 2010
- 2 Указ Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года N 1096 О Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы// САПП Республики Казахстан, 2003 г., N 23-24, ст. 217
- 3 Искандеров Р. Декларации и объективная реальность // Gazeta.kz, 2.07.2004
- 4 Ахметова А. Развитие инновационной политики, как способ защиты долгосрочных интересов страны. //Бухучёт и аудит – 2011 г. - №5 – с. 42-45



#### СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

*Тагленова Ж.А., студентка 1 курса специальности «Экономика»  
Киселёва В.И., студентка 1 курса специальности «Экономика»  
Научный руководитель: Шмидт В.А., старший преподаватель  
кафедры экономики*

*Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова*

Мақаланың мақсаты су қорының пайдалану және қамсыздандыру мәселелерін айқындау, соның еліміздің экономикасына кері әсер ететінің дәлелдеу және де ықмитал шешімдерін қарастыру.

В статье ставится задача выявить проблемы обеспечения и использования водных ресурсов, которые отрицательно влияют на становление экономики страны, а также рассматриваются возможные пути решения.

The article is aimed to identify problems of water supply and usage of water resources, that have negative effect on the stabilization of the state's economy in addition to discussing possible solutions.

Как известно, вода – источник жизни, важнейшим природный и стратегический ресурс и неотъемлемая часть любой экосоциальной системы, она также является причиной установления ряда экономических связей внутри и между странами. Вот уже на протяжении миллионов лет человек использует воду в своих нуждах и целях. Большая часть (70,8%) поверхности земли покрыта океанами и морями. С одной стороны, наличие обширных запасов водных ресурсов создает иллюзию их неограниченности, но человек, как правило, не может использовать всю эту воду в своих целях, так как океан – это не просто вода, а достаточно солёная вода. Морские воды составляют 96,5% общего объёма, а на долю пресных вод приходится лишь около 3,5%, но человечество не может пользоваться даже этим малым количеством воды в полной мере. Из него менее 1% находится в жидком состоянии. Ко всему прочему, ресурсы пресной воды крайне неравномерно распределены по регионам, качество этих ресурсов ухудшается в силу загрязнения, а спрос на чистую воду, напротив, увеличивается с ростом населения планеты.[1].

Тем самым дефицит водных ресурсов остро ощущается многими субрегионами и странами, становясь причиной социально-экономической напряженности. И даже там, где вода доступна, она не всегда пригодна для использования человеком. Таким образом, вода предоставляет собой ресурс, который может стать ограничивающим фактором развития для страны в целом. Уже сегодня, по данным ООН, более 40% населения планеты живёт в районах, испытывающих среднюю или острую нехватку воды. Ухудшается качество воды в водоёмах, имеется своеобразное колебание, связанное с погодными и сезонными явлениями. По мнению экспертов ООН, к 2025г. свыше 5 млрд. человек будет жить в районах, сталкивающихся с нехваткой воды. Данная проблема уже нашла свое подтверждение на примере областей Республики Казахстан.[2]. По статистическим данным можно сказать, что 47% населения серьёзно нуждаются в качественной питьевой воде (см. Таблицу 1).

Таблица 1 - Соотношение численности человек проживающих в областях Казахстана к численности, имеющей круглосуточный доступ к питьевой воде.

| № п/п | Территориальное разделение | Население, человек | Кол-во населения имеющего доступ 24 часа к качественной питьевой воде (кол-во чел.) | Кол-во населения имеющего доступ 24 часа к качественной питьевой воде (%) |
|-------|----------------------------|--------------------|---|---|
| 1     | Акмолинская                | 735 566            | 592 542   | 80,6  |
| 2     | Алматинская                | 1 984 518          | 775 429   | 39,1  |
| 3     | Актюбинская                | 808 932            | 551 423   | 68,2  |
| 4     | Атырауская                 | 567 861            | 365 911   | 64,4  |
| 5     | Восточно-Казахстанская     | 1 394 018          | 934 317   | 67,1  |
| 6     | Жамбылская                 | 1 084 482          | 686 005   | 63,3  |
| 7     | Западно-Казахстанская      | 623 977            | 402 508   | 64,5  |
| 8     | Карагандинская             | 1 369 667          | 697 369   | 50,9  |
| 9     | Костанайская               | 880 776            | 519 868   | 59,0  |
| 10    | Кызылординская             | 739 776            | 282 154   | 38,1  |
| 11    | Мангистауская              | 587 419            | 273 401   | 46,5  |
| 12    | Павлодарская               | 752 793            | 445 663   | 59,2  |
| 13    | Северо-Казахстанская       | 575 766            | 300 589   | 52,2  |
| 14    | Южно-Казахстанская         | 2 733 279          | 987 118   | 36,1  |
| 15    | Алматы                     | 1 507 509          | 665 487   | 44,2  |
| 16    | Астана                     | 814 435            | 583 875   | 71,7  |

По приведенной выше таблице можно сделать следующий вывод о том, что в Южно-Казахстанской области, где численность населения превышает уровень показателей по сравнению с другими областями, количество населения имеющих доступ к питьевой воде в течение 24 часов составляет всего 36% от всего населения области. Наиболее обеспеченной питьевой водой является население Акмолинской области, что составляет 80,6% жителей. Анализируя данные, мы можем сказать, что из 17 061 704 человек по всему Казахстану только 53% обеспечены питьевой водой круглосуточно.

По Костанайской области водопроводной водой обеспечено 59 % населения. В сельских районах обеспечено от 8 до 40% населения. Из 104 объектов водоснабжения в области не работает 7 %, в неудовлетворительном санитарно-техническом состоянии эксплуатируется 43,8 % водопроводов. Централизованными системами водоснабжения из 5 городов и 12 поселков охвачены 5 городов и 11 поселков. 8 населенных пунктов осуществляют частично или полностью водозабор из поверхностных источников воды. Из-за длительной эксплуатации часть водопроводной сети подвержена коррозии и при транспортировке воды к потребителям происходит её вторичное загрязнение. Износ основных фондов водопроводно-канализационного хозяйства в большинстве населённых пунктов составляет 60-70%.

29% сельского населения имеет доступ к питьевой водопроводной воде, причем значительная доля населения обеспечивается водой из групповых водоводов. В 227 сельских населенных пунктах водоснабжение централизованное, местными источниками жители пользуются в 520 населенных пунктах, в более чем 70 селах вода привозная.[3].

Наблюдая за сложившейся ситуацией, наше государство уже разработало приоритетные направления. По поручению Главы государства, данному в Послании народу Казахстана «Построим будущее вместе!» Правительством Казахстана реализуется программа по развитию водоснабжения и водоотведения «Ақ-Бұлақ - 2020». Главной целью и задачей программы, принятой нашим Президентом на срок до 2020 года, является введение водоснабжения в сельские местности, что составляет более 230 проектов.[4]

Таким образом, состояние водных ресурсов, на сегодняшний день, вызывает тревогу. Дело в том, что в водоёмы попадают огромное количество различных, не свойственных им, химических веществ, которые ухудшают их качество. Основным источником загрязнения в целом окружающей природной среды являются промышленные предприятия, теплоэлектростанции и транспорт, не исключение и водные ресурсы. В XXI веке, в эпоху бурного развития промышленности, роста городов-мегаполисов и НАНО технологий выбросы загрязнений растут с каждым днем, а потребности в воде возрастают. Ежегодный расход воды на земном шаре по всем видам водоснабжения составляет 3300-3500 км<sup>3</sup>. При этом 70% всего водопотребления используется в сельском хозяйстве. Много воды потребляют химическая и целлюлозно-бумажная промышленность, черная и цветная металлургия. Развитие энергетики также приводит к резкому увеличению потребности в воде. Значительное количество воды расходуется для потребностей отрасли животноводства, а также на бытовые потребности населения. Большая часть воды после ее использования для хозяйственно-бытовых нужд возвращается в реки в виде сточных вод. Для уменьшения и

предотвращения загрязнения в промышленности применяются системы очистки сточных вод. Переход на новые технологии позволит уменьшить выбросы загрязняющих веществ.

Стратегической задачей любой страны, в том числе и Казахстана, является проблема сокращения расходов питьевой воды на технические нужды, в связи с тем, что запасы питьевых вод на нашей Земле с каждым годом катастрофически падают. Преодолеть эту тенденцию можно, организовав замкнутые, бессточные технологии использования водных ресурсов. Различные организационные мероприятия, направленные на сокращение расходов питьевой воды и урегулированием оборонных систем водоснабжения косвенным образом, но серьёзно сказываются на качестве услуг, напрямую связанных с водоснабжением населения. Используя дешёвую очищенную воду для технических целей, потребитель не теряет в качестве услуги, но выигрывает материально. В частности, в Казахстане да и во всем мире эта проблема является актуальной, и связана с тем, что население для полива зеленых насаждений бесконтрольно и нерационально использует питьевую воду. По результатам исследования оценки воды показывают, что в общем балансе расхода воды в индивидуальном жилом доме, составляющем без учета воды на полив растений в среднем 147 литров в сутки, как минимум третья часть идет на технические цели.

Схемы раздельной обработки и утилизации стоков разного происхождения позволяют осуществить гибридные (комбинированные) технологии очистки бытовых сточных вод. В них сочетаются принципиально различающиеся устройства очистки и утилизации полезных компонентов сточных вод. В частности для обработки бытовых стоков рекомендуется сочетать биологические и физико-химические способы обработки стоков с помощью средств автоматизации и контроля качества очистки на основе физико-химических датчиков состава водной среды.

Также стоит отметить наличие в Казахстане трёх нефтеперерабатывающих предприятий: на юге, западе и севере нашего государства. Нефть и продукты, полученные из данного сырья, с середины XX века и по настоящее время являются основными загрязнителями внутренних водных ресурсов: рек, озер, морей и океанов. Так, например, 12 грамм нефти делают непригодной для использования тонну воды. Попадая в водоемы, нефть и нефтепродукты создают разные формы загрязнения: плавающую на воде нефтяную пленку; оседающую на дно, берега и растительность. При этом изменяется запах, вкус, окраска, консистенция воды, уменьшается количество кислорода, появляются вредные органические вещества, вода приобретает токсические свойства и представляет угрозу животному и растительному миру, а также человеку.

Вторым по значимости загрязнителем водных ресурсов является фенол, содержащийся в сточных водах многих нефтехимических предприятий. При этом резко снижаются биологические процессы водоемов, процесс их самоочищения, вода приобретает специфический запах карболки.

Даже в самых незначительных дозах химикаты и горючие полезные ископаемые, попадая в воду, наносят здоровью человека вред, вызывая тяжелые заболевания, такие как: онкология, холера, заболевания желудочно-кишечного тракта и многие другие (см. Таблицу 2).

Таблица 2 - Виды загрязнений и вызываемые ими заболевания.

| Группа примесей  | Заболевание (негативное влияние)  | Причина возникновения заболевания  |
|--|---|--|
| Тяжелые металлы (кадмий, ртуть, свинец, никель, серебро и др.) | Снижение иммунитета. Мутагенное действие. Канцерогенное действие                  | Хроническое воздействие на организм малыми дозами. Превышение пороговой дозы.  |
| Метилртуть   | Врожденные пороки развития, нарушение слуха и зрения                              | Наличие соединений ртути   |
| Кадмий   | Поражение почек, деформация скелета   | Наличие соединений кадмия  |
|  | Сердечно-сосудистая патология   | Избыток кальция в воде   |
|  | Заболевания желудочно-кишечного тракта  |  |
|  | Рак легких и кожи   | Наличие мышьяка в воде   |
|  | Поражение печени и почек  | Повышенное содержание меди в воде  |
|  | Злокачественные новообразования   | Превышение ПДК бериллия в воде   |
| Синтетические органические вещества, нефтепродукты             | Онкологические заболевания желудочно-кишечного тракта и молочной железы (женщины) | Наличие в природных и питьевых водах органических синтетических веществ (полициклические ароматические углеводороды, пестициды, нефтепродукты, фенолы) |

По предоставленным выше данным, можно говорить о том, что большинство заболеваний, которыми страдает человечество, берут свое начало в воде, точнее в ее загрязнениях и наличии в воде вредных для организма примесей.

Из видов заболеваний чаще всего регистрируются вспышки вирусного гепатита, реже брюшного тифа и дизентерии.

Основываясь на данной теме, мы предлагаем следующие меры борьбы с загрязнением питьевой воды:

- Ужесточить санитарные нормы в зоне поверхностного забора воды
- Увеличить долю артезианских вод в структуре забора воды;
- Необходимо производить реконструкции действующих водоводов, отслуживших установленный эксплуатационный срок, с целью исключения вторичного загрязнения;
- Следует ввести законы о приостановлении обезлесения, потому что без деревьев подземные воды исчезают и почва деградирует;
- Крупные компании (и другие) должны инвестировать долю своей прибыли на очищение водных ресурсов;
- Установить реальную цену за пользование водными ресурсами;
- Создать материальную заинтересованность потребителей в бережном отношении к воде;
- Многократно использовать воды в производстве;
- Вести работы по созданию водохранилищ и уменьшить испаряемость с их поверхности;
- Исключить из использования в технических нуждах питьевую воду путем разделения водопроводных сетей.

### Список литературы:

1. aquaguide //Качественная питьевая вода.[Электронный ресурс]. URL:[http://aquaguide.ru/content/471/kachestvennaya\\_pitevaya\\_voda.html](http://aquaguide.ru/content/471/kachestvennaya_pitevaya_voda.html)(дата обращения: 15.03.2015)
2. Комитет по водным ресурсам Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан. Проект ПРООН «Национальный план по интегрированному управлению водными ресурсами и водосбережению в Казахстане». Отчет. Доступ населения Республики Казахстан к питьевой воде и санитарии.[Электронный ресурс]. URL:[http://caresd.net/iwrm/new/doc\\_strategy.php](http://caresd.net/iwrm/new/doc_strategy.php)(дата обращения: 20.03.2015)
3. Панасенко, Ю.А. Водоснабжение и водоотведение малых населенных пунктов /Ю.А. Панасенко, И.В. Коринько // ВРВ. Водные ресурсы и водопользование. –2015. –№2.
4. Постановление Правительства Республики Казахстан от 9 ноября 2010 года. – № 1176 / Об утверждении Программы «Ақбұлақ» на 2011 - 2020 годы



### ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ И ИХ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ

*Тищенко М.И., студентка 3 курса специальности «Государственное и муниципальное управление»*

*Алексеев Н.Е., к.э.н., доцент кафедры коммерции, маркетинга и рекламы (научный руководитель) Омская гуманитарная академия*

Статья раскрывает социально-экономическое содержание категории доходов. Раскрыты признаки и причины дифференциации доходов населения. Отмечены последствия снижения доходов.

The article reveals the socio- economic content of the categories of income. Revealed symptoms and causes of income differentiation. Noting the impact of declining revenues.

Доходы играют очень важную роль в жизни каждого человека, потому что являются непосредственным источником удовлетворения его потребностей. Заработная плата - основной источник доходов. Но нередко её величина не достаточна для соблюдения даже самых необходимых условий существования людей. Поэтому возникает необходимость для государства регулировать заработную плату, а для населения искать дополнительные источники доходов. Нередко доходы большей части населения бывают очень низкими по сравнению с доходами незначительной части населения. В связи с этим возникает социальная напряжённость в обществе, о преодолении которой также приходится заботиться государству. Чем больше доходы, тем выше спрос на продукцию и услуги, производимые различными отраслями, соответственно выше качество продукции, т.к. возникает мотив для достижения лучших конечных результатов, выше эффективность производства, значит, лучше экономическая ситуация в стране. Поэтому регулирование доходов, заработной платы является частью политики любого государства. Таким образом, доходы населения и источники их формирования заслуживают пристального внимания, а все проблемы, с ними связанные, требуют скорейшего разрешения. Именно этим обусловлена актуальность темы. В России вопросы, связанные с доходами, стоят очень остро. Решение проблем требует большего государственного вмешательства, чем в развитых странах.

Под доходами населения понимается сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведённых домашними хозяйствами за определённый промежуток времени. Их роль в

жизнедеятельности человека определяется тем, что уровень и структура потребления населения прямо зависит от размера дохода.

Проблемы неравенства в России стали за последнее десятилетие предметом активных общественных дискуссий, ведущихся экономистами, социологами и представителями других наук. Неравенство в доходах населения формируется в результате комплексного взаимодействия факторов, характеризующих экономическую, социальную и географическую ситуацию. Растущий разрыв между богатыми и бедными вызывает значительные социальные напряжения, поскольку для населения, многие десятилетия жившего в условиях уравниловки и государственного распределения, благосостояние новых групп представляется сомнительным с этической, социальной и правовой точек зрения. В массовом сознании сохраняется представление, что относительно однородное по структуре общество за достаточно короткий период называемый «переходным», превратилось в общество с одним из самых высоких уровней неравенства.

Дифференциация доходов присуща любой экономике, но чрезмерный ее уровень не допустим, поэтому важно знать, как формируется неравенство, какие факторы, причины в какой мере воздействуют на различия в величине денежных доходов.

Усиление дифференциации может происходить в двух формах. Во-первых, в форме поляризации, когда бедные беднеют, а богатые богатеют. Во-вторых, в форме однополюсной динамики, когда или бедные беднеют, или богатые богатеют при сохранении относительно стабильного положения на шкале доходов на шкале остальных доходных групп.

В России высокая степень дифференциации сложилась в условиях сравнительно низкого среднедушевого дохода и поэтому повлекла за собой увеличения числа бедных жителей страны. Напряжение в обществе, как показывает практика, вызывает не дифференциация доходов, а их низкий уровень.

Причинами неравенства доходов являются:

1. Наследственность;
2. Человеческий капитал в виде профессиональных качеств;
3. Трудовые усилия работников, их заинтересованность в труде;
4. Наличие или отсутствие рыночной дискриминации;
5. Разная успешность использования факторов производства;
6. Разный объем принадлежащих людям факторов производства.

Кроме того, на распределение доходов оказывают большое влияние структурные особенности экономики: состояние отраслей, рыночная ситуация, степень монополизма, развитость международных отношений, а также структура экспорта и импорта.

Территориальная дифференциация денежных доходов интерпретируется как процесс и как результат формирования различий между отдельными территориями страны - крупными экономическими районами, регионами - субъектами РФ, городским и сельским поселением. Многоаспектные и структурно разнообразные территориальные различия в своей совокупности определяют состояние региональной среды. Управление ими на федеральном, региональном, местном уровнях позволит быстрее преодолеть чрезмерное отставание отдельных регионов РФ по уровню и качеству жизни населения. Можно заметить, что за годы реформ разрыв в уровне дохода на душу населения между верхними по доходам 10% и нижними 10% населения России возрос с отношения 4:1 до 16,8:1 (а по некоторым оценкам, учитывая скрытые доходы, значительно больше) [1].

Исследование доходов населения осуществляют на основе микро - и макроэкономических подходов, различая при этом доходы домохозяйства и доходы населения.

Дифференциация доходов свидетельствует о степени различий долей каждого члена общества в общественных доходах. Отношения дифференциации выражают неизбежные социальные различия по группам и категориям населения в зависимости от роли каждой из них в общественном производстве, присвоении его результатов, характера трудовой деятельности, особенностей образа жизни, интересов и др. [2]

Экономический кризис, окутавший Россию на исходе 2014 года, набрал весомый размах и ударил по карманам миллионов жителей страны. Сейчас можно только догадываться о том, что ждёт Россию и её население, ведь мировой финансовый кризис оставил свой след не только на жителях, но и на многих компаниях, неуклонно продолжая набирать свои обороты. Аналитики считают, что именно мировой кризис «вскроет» неготовность современных компаний к действительной конкуренции. Другие склоняются к мнению, что экономический кризис способен даже создать целую волну перспективных проектов в сети Интернет, ведь для большинства компаний именно реклама в сети - надёжный и неугомонный источник поиска платежеспособных клиентов, а следовательно, и немаловажный способ заработка. С началом украинского кризиса страны Запада вводят санкции против России, чтобы изменить политику Москвы по отношению к Киеву. США, Евросоюз, Япония, Канада и другие страны ввели ограничения, направленные на определенные сектора российской экономики. Россия в ответ ввела «аккуратные санкции», запретив ввоз продуктов из США и стран Европейского союза [3].

Современное население не совсем готово к борьбе, когда мировой финансовый кризис захватывает все новые отрасли экономики. По России не раз прокатывалась волна массовых увольнений рабочих как

физического, так и умственного труда. Главная задача во время мирового финансового кризиса заключается именно в отстаивании своих позиций путём оценивания работоспособности компании в целом, либо оценки адекватности сотрудников. Таким образом, компания делает «естественный отбор» среди своих работников.

Предугадать окончание экономического кризиса, постигшего сегодня Россию, практически невозможно, но специалисты делают ставки на конец 2017 года, что мы в принципе можем уже ощутить на сегодняшний день, хоть и не так явно, но предпосылки к благоприятным изменениям уже существуют.

В сложившихся экономических условиях возрастает значимость государственного регулирования в сфере занятости и доходов населения. Имеется в виду:

1. Проведение оптимальной промышленной политики, способствующей продуктивной занятости;
2. Соответствующая адаптация системы образования и подготовки кадров;
3. Осуществление мер, направленных на защиту доходов населения, поддержание их покупательской способности.

Экономическая нестабильность, настоятельная необходимость структурной перестройки экономики и перехода на инновационные технологии резко повышает требования к качеству рабочей силы. Это касается уровня образования и квалификации работников, их способность работать в конкурентной среде, гибко реагировать на технологические изменения, переобучаться в соответствии со складывающейся конъюнктурой и др.

Серьезной антикризисной мерой, реализуемой в настоящее время Правительством РФ, являются программы и планы по поддержке занятости [4].

Перспективными направлениями в содействии занятости безработных граждан является их вовлечение в сферу предпринимательства (малый бизнес), самозанятость.

Изменения, происходящие в последние годы показывают, что сохранение низкого жизненного уровня большинства населения блокирует ее экономическое развитие, усугубляет ее социально-политическую нестабильность.

Социальное государство обязано проводить активную государственную социальную политику, направленную на обеспечение своим гражданам важнейших социальных прав, к которым, безусловно, относится право на труд и его достойную оплату, на жилье, образование, охрану здоровья, на социальное обеспечение и др., т.е. на определенный уровень благосостояния.

В этой связи важнейшее теоретическое и практическое значение приобретает разработка и реализация государственной политики по профилактике и сокращению бедности в современной России.

Усиление неравенства и нищеты препятствует развитию внутреннего рынка России, формированию среднего класса, т.е. платежеспособного большинства населения. Здоровый и устойчивый рост экономики не может опираться только на богатое и сверхбогатое население в условиях массовой бедности [5].

Отсутствие нормальных экономических условий жизнедеятельности значительной части населения страны снижает качество человеческого капитала.

Обесценение труда понижает экономическую ответственность работника за выполненный труд, негативно влияет на производительность общественного труда.

Именно бедность определяет ограниченность доступа значительной части населения нашей страны к ресурсам развития: высокооплачиваемой работе, качественным услугам образования и здравоохранения, возможности успешной социализации детей и молодежи.

Низкий уровень доходов значительной части семей в сочетании с чрезмерной поляризацией доходов обуславливают социальный разлом общества, вызывают социальную напряженность, препятствуют успешному развитию страны, определяют демографический кризис и кризисные процессы в семье и обществе.

#### Список литературы:

1. Горшков, М.К. Российское общество в социологическом измерении / М.К. Горшков // Мир России. - М., 2009. - Т.8. - №2. - С.3-21.
2. Кривошей, В.Н. Неравенство населения по доходам: количественные оценки / В.Н. Кривошей // Проблемы теории и практики управления. - М., 2009. - №9. - С.22-27.
3. Российская газета. Режим доступа <http://www.rg.ru/2014/08/05/zameshenie.html>
4. Литвинцева, Г.П. Денежные доходы населения регионов России с учетом покупательской способности рубля и скрытых доходов / Г.П. Литвинцева // Вопросы статистики. - 2008. - №6. - С.15-29. В пользу олигархов. Почему Россия лидирует по неравенству доходов населения. – Режим доступа [www.aif.ru/money/business/945640](http://www.aif.ru/money/business/945640)

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В КАЗАХСТАНЕ

*Руководитель: Тлеубердинова Айжан Тохтаровна, д.э.н., профессор  
кафедры «Маркетинг»*

*Оспанова С., магистрант I курса специальности «Социально-культурный сервис»  
Карагандинский государственный университет им. Е. Букедова*

Қазақстанда электрондық сауданы дамыту үшін тәсілдері, негізгі анықтамаларды мен ұстанымдарды қарастыру.

Раскрытие основных определений, принципов и подходов развития электронной торговли в Казахстане.  
Opening of basic definitions, principles and approaches of development of electronic trade in Kazakhstan.

Согласно Стратегии «Казахстан- 2050» основной целью экономической политики государства является модернизация и диверсификация экономики в условиях глобализации, интеграции и развития информационных технологий [1, с.16]. В настоящее время эффективность деятельности предприятия зависит от снижения издержек обращения, совершенствования каналов сбыта, сокращения посреднических звеньев, применения инновационных технологий в организации торговли, услуг. В этой связи, изучение особенностей развития электронной торговли и ее значения в современной экономике позволит решить вопросы, связанные с эффективным управлением и достижением конкурентоспособности предприятия.

Характерные направления развития электронной торговли, несмотря на короткий период ее существования, получили определенное освещение в экономической литературе. Так, отдельные вопросы функционирования и развития рынка услуг электронной торговли были раскрыты в научных трудах различных авторов: Ванденберга Е., Ликлайдера Дж., Друкера П., Коуза Р., Моля А., Найта Ф., Арского Ю. М., Егорова В. С., Демина А. И., Казаковой В. Н., Радионовой И. И. и др.

Хотелось бы отметить, что исследования большинства экономистов имеют узконаправленный характер и ограничиваются анализом технологических аспектов развития электронной торговли, либо акцентируют свое внимание на изучении особенностей ведения бизнеса и сети Интернет [2, с.14].

За последние годы с ростом популярности сети Интернет, появлением новых технологий электронная торговля стала активно развиваться как в крупных, так и на малых предприятиях. В данных условиях особую актуальность приобретает исследование теоретических и прикладных аспектов развития электронной торговли, так как неполное их изучение оказывает негативное влияние на развитие электронной торговли и услуг в РК и требует научного поиска путей решения накопившихся проблем.

Так, электронная торговля представляет собой новый способ организации, управления, и осуществления сделок с использованием компьютеров и коммуникационных сетей [3, с.26].

Электронная торговля – процесс продажи товаров и услуг, в котором весь цикл коммерческого взаимодействия покупателя и продавца осуществляется электронным образом с применением Интернет технологий.

В данных определениях акцентируется внимание на эффективном способе управления закупками и сбытом компании, с целью более тесного взаимодействия с поставщиками, партнерами и быстрого реагирования на нужды и потребности клиентов.

В современных условиях развития экономики Казахстана многие компании используют различные подходы по организации бизнеса в Интернете. Так, например, при создании Интернет - каталога фирма собирает общую информацию, предоставляет полный перечень и краткое описание продукции или предлагаемых услуг. При этом внешнеэкономическая и внешнеторговая деятельность предприятия осуществляется традиционными методами. Данный подход в основном используется на первоначальном этапе использования Интернета в коммерческой деятельности.

Следующей стадией развития электронной торговли на предприятии является организация продаж и формирование полного вэб-центра. При данном подходе на сайте размещается подробная информация о каждом продукте компании, включая технические характеристики, результаты тестов, отзывы предыдущих покупателей о выпускаемой продукции. Кроме того, посетители сайта имеют возможность использовать интерактивные экспертные системы (Frequently Asked Questions, FAQ), которые позволяют получить полную информацию о предприятии, продукции, техническом обслуживании. На сайте покупатель имеет возможность заполнить заявку на приобретение необходимого товара или услуги.

Завершающей стадией является интеграция вэб-сайта с системой управления предприятием, где создается интерактивный портал, который полностью или частично интегрирован с остальными системами предприятия. В этой связи информация, представляемая на сайте компании, основывается не только на первоначальных данных, но и на оперативных данных всех компьютерных систем предприятия, учитывает количество и стоимость комплектующих, которые находятся в производстве и на складах, загруженность производства заказами и т.д. Хотелось бы отметить, что вышеуказанные системы не только принимают заказ покупателей на поставку продукции, рассчитывают стоимость и сроки поставки, но и автоматически совершают сделку. Они направляют соответствующие команды на различные задействованные производственные участки, склады, структуры продаж и закупок, а в некоторых случаях самостоятельно

формируют и направляют дополнительные заказы поставщикам и другим партнерам по бизнесу. В последнее время используются модели, которые интегрируют в себе и компьютерные системы поставщиков и субподрядчиков, что позволяет в любой момент времени определить стоимость заказываемого товара и рассчитать сроки его поставки. К основным преимуществам использования данной формы организации и ведения бизнеса относятся:

- снижение затрат на рабочую силу;
- сокращение задержек и простоев в работе;
- уменьшение складских запасов;
- возможность оперативной обработки и выполнения заказов, т.е., производство продукции «под заказ», снижение расходов на сбыт и возможность избежать работы «на склад» [4,с.32].

При раскрытии особенностей развития электронной торговли необходимо определить основные принципы построения информационной системы:

- принцип законности (легитимности) подразумевает законность и действительность коммерческой операции, совершаемой электронным способом. В этой связи сделки должны осуществляться на основании действующего национального законодательства и с учетом соответствующих международных правовых норм;

- принцип глобальности учитывает потребности национального и международного рынка;
- принцип «онлайнности» предполагает формирование режима непрерывного функционирования, т.е. режима реального времени;

- принцип непротиворечивости основывается на едином толковании основных терминов и понятий в сфере электронной торговли;

- принцип достоверности подразумевает использование только достоверной информации о компании, продуктах и услугах;

- принцип стандартности – это соответствие единым международным стандартам, например, стандарт ISO 10303 для компьютерного представления и обмена данными о продукте;

- принцип интерактивности позволяет быстро реагировать на любые запросы клиентов сети;

- принцип анонимности предполагает анонимность информации о клиенте в системе электронной торговли;

- принцип отсутствия дискриминации, т.е. предоставление свободного доступа к ресурсам систем электронной торговли, как для различных предприятий, так и для физических лиц;

- принцип безопасности обеспечивает сохранность информации об участниках сделки электронной торговли;

- принцип дружелюбности интерфейса позволяет создать простую, удобную и доступную систему электронной торговли для целевой аудитории [5,с.41].

В результате анализа принципов системы электронной торговли следует выделить их взаимозависимость и взаимодополняемость. Например, принцип безопасности и анонимности преследует единую цель по сохранению информации о клиенте и невозможности передачи данных о клиенте третьим лицам. Принцип законности и стандартности предполагает осуществление коммерческих операций строго в соответствии с национальными и международными нормативно-правовыми актами и стандартами в области электронной торговли.

Следует отметить, что проведенное исследование охватило ряд вопросов, связанных с особенностями развития электронной торговли в соответствии с целями и задачами исследования были рассмотрены основные понятия, подходы и принципы, связанные с внедрением систем электронной торговли в Казахстане.

Таким образом, в результате анализа электронной торговли можно выделить основное преимущество информационных систем – способность своевременно адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды, обеспечивая тем самым эффективное управление предприятием. Следует отметить, что электронная торговля выполняет не только функцию обеспечения субъектов рынка различными товарами и услугами, но и изменяет качество взаимодействий экономических субъектов в процессе коммерческой деятельности.

#### Список литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.А.Назарбаева Народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: Новый политический курс состоявшегося государства», Астана, 14.12. 2012 г.
2. Ахромов Я.В. Системы электронной коммерции: Учебное пособие для вузов. М.: Оникс, 2007. - 416 с.
3. Коваленко О. Развитие предпринимательства в Интернет-торговле // Вестник КНЭУ – 2013. - № 6 - С 28-33
4. Старовойтова Т.Ф. Электронный бизнес и коммерция. Минск: ТетраСистемс, 2009. - 144 с.  
Мурашова С. В. Виртуальная торговля: научное издание. - СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2006 - 122 с.



## КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТІН ДАМУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

*Тулесова А.Е., М.Дулатов атындағы ҚИнЭУ магистранты  
Ғылыми жетекші – э.э.к., доцент м.а. Дарибаева А.К.*

Мақалада бірқатар белгілі шетел ғалымдарының ғылыми еңбектеріндегі кәсіпкерлік ұғымы және оның экономикадағы қызметінің рөлі туралы қарастырылған. Заманауи жағдайда кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау қажеттілігіне ерекше көңіл бөлінген.

В статье рассмотрено понятие предпринимательства по нескольким научным трудам известных зарубежных ученых, а также роль предпринимательства в экономической деятельности. Особое внимание уделено необходимости государственной поддержки предпринимательства в современных условиях.

In the article the role of a few scientific works of well-known foreign scientists, and their role of enterprise in economic activity is considered. The special attention is spared to the necessity by state support enterprise in modern terms.

Экономикалық дамудың қазіргі теорияларында кәсіпкерлік қызметінің алатын орны ерекше. Экономиканың деңгейін көтеруде кәсіпкерлік үлкен шамаға ие.

Кәсіпкерліктің арқасында қоғам өзіне қажетті тауарлар мен қызметтерді алады, жаңа нарықты құрады, жаңа жұмыс орындарын ұсынады, осылайша халықтың өмір сүру деңгейі жоғарылайды. Соның ішінде шағын кәсіпкерлік қазіргі нарықтық экономика қалыптасуының бірден - бір кең таралып келе жатқан факторларының бірі болып табылады.

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, шағын кәсіпкерлік нарықтық экономика құрылысында экономиканың құрылымдық құрал өндірісі ретінде көрініп отыр. Шағын кәсіпкерлік нарықтың өзгеруіне тез әсер етеді және дамыған елдерде нарықтың инфрақұрылымдық негізін құрайды[1].

Сондықтан шағын кәсіпкерліктің экономикадағы даму маңыздылығын түсіну үшін, ең алдымен оның теориялық аспектілеріне көңіл аударған жөн.

Ең бірінші экономика ғылымында кәсіпкерлік қызметінің ғылыми зерттелуі XVII ғасырда Р.Кантьон, А.Тюрго, Ф.Кэне, А.Смит, Ж.Б.Сей еңбектерінен басталды. XVIII ғасырдың басында ғылыми ретінде «кәсіпкер» термині алғаш рет француз экономисі Р.Кантьон еңбегінде пайда болды.

Бұл ұғымға ол нарықтық тәуекелділік жағдайында табыс алу мақсатымен өндірісті ұйымдастырудағы адам белсенділігін жатқызады. Бизнес пен кәсіпкерлік жақын ұғым болғанымен, оларды бір - бірімен баламалап, теңестіріп қарауға болмайды. Бизнес – табыс әкелетін кез келген қызметтің түрі болса, кәсіпкерлік - новаторлық іс. Нағыз кәсіпкер - ол өнертапқыш.

Физиократ, дін қызметшісі Николас Бауде өндірушілер мен фермерлер кластарының жаңашылдыққа деген бейімділігін инновациялық менеджмент деп есептеді. Н.Бауде еңбек өндірісінің көбеюіне, ғылымға, технология маңыздылығына көңіл бөле отырып, ол кәсіпкерлік пен меншік иесі өз арасында айырмашылықтары бар екенін айтып кетті. Өйткені меншік иесі ең алдымен кәсіпкерлерді капиталмен қамтамасыз етеді және құралдарды пайдалана отырып ресурстарды алуға, жұмысшылардың еңбек акыларын төлеуге тәуекелділікке барады. Өзінің ғылыми еңбектерінде маңызды ортада өндірісті ұйымдастыру шеберлігінде кәсіпкерлерді оқыту қажеттілігінің және мемлекет осындай адамдарға қолдау көрсету керектігін айтып кетті. Соған қарағанда, сол кезде Бауде қазіргі кездегі өзекті мәселені көтерген.

Француз экономисі А.Тюрго кәсіпкер белгілі бір білімді игеріп қана қоймай, капиталды да игеру керектігін айтқан[2].

Ортағасырлық менеджмент тарихын зерттеуші, белгілі экономист Й.Шумпетердің ойынша, шаруашылық субъекті жаңа комбинацияны жүзеге асырмаса, ол кәсіпкер болып саналмайды, кәсіпкерлік қызметтерін мынадай ғана адам жүзеге асыра алады: егер ол сезімтал, инновациялық өзгерістерге икемді адам болса, жаңалықты таба білетін, оның нәтижесін тиімді қолдана білетін тұлға деп есептеді. Сонымен қатар, Й.Шумпетер «Экономикалық даму теориясы» еңбегінде бәсекелестік күрес жағдайы негізінде кәсіпкерліктің экономикалық қызметінің төмендегідей жүзеге асатынын қалыптастырды:

- тұтынушыларға әлі таныс емес материалдық және бұрынғы игіліктердің жаңа өндірісі, яғни жаңа сапасымен;

- бұрын қолданбаған жаңа өндіріс әдісін енгізу;

- жаңа экономикалық өткізу нарықта жаңа игеру немесе бұрынғыларды кең және терең қолдану;

- жаңа табыс көзін және шикізат түрін игеру;

- жаңа өндіріс ұйымдарының және өнімдердің іске асуы.

Й.Шумпетер үшін кәсіпкерлік экономикалық даму факторының негізгі рөлі ретінде болып табылады.

Француз экономисі Ж.Б. Сэйднің көзқарасы бойынша, өндірістік факторлардың бірі рационалдық комбинацияны жүзеге асыру және қалыпты кәсіпкерлік табыс табу.

Ал, жаңа австриялық мектеп өкілдерінің бірі Ф.Фон Хайек кәсіпкерлікті жаңа экономикалық мүмкіндіктердегі зерттеулер деп байланыстырды, оның ойынша, ізденістегі әрбір индивид потенциалды кәсіпкер бола алады.

Ағылшын экономисі Дж.Карлэнд кәсіпкер «ол инновациялық жүріс -тұрысқа ие және басқару стратегиялық тәжірибесін қолдана білетін, бизнесті қалыптастыратын және оны табыс көзі мен көбеюі мақсатында басқаратын индивидуум» деп есептеді.

Француз экономисі К.Бодо кәсіпкер белгілі бір интеллектіні, әртүрлі ақпараттар мен білімді игеру керектігін айтып кетті.

Ф.Хаек және Л.Мизес нарықтық үрдісте кәсіпкерлік қызмет түсінігін кең мағынада қарастырды, оларды белгілі бір әлеуметтік топтағы нақты субъектілермен емес, барлығымен жүзеге асатын барлық экономикалық қызметтегі субъектілермен байланыстырды.

Академик Л.Абалкин үшін кәсіпкерлік ерекше қызмет түрі ретінде әртүрлі бірқатар белгілерге ие: яғни, жұмыс әдісі мен бағыт таңдауындағы еркіндік, дербестік шешім қабылдау, оның зардабы мен қабылдаған шешіміне деген жауапкершілік, тәуекелділік, табыс табудағы коммерциялық табысқа жетудегі бағдар.

Ресей ғалымы академик Т.Заславская кәсіпкерліктің белгілеріне: табыс көзін табудағы мақсатты орнату, экономикалық шешім қабылдаудағы еркіндік пен автономдылық, жеке тәуекел және жеке жауапкершіліктегі дербестікті жатқызды.

Ағылшын ғалымы П.Друкер замануи менеджмент маманы, кәсіпкерлікті нақты қызмет деп анықтады, кәсіпкерлік пен менеджмент бірін - бірі толықтырып тұрады және құрамдас бөлігі болып табылады. Менеджмент көбінесе кәсіпорынның қызмет көрсету саласына көп көңіл бөледі және кәсіпкерліктің басқару стилін нығайтады[3].

Кәсіпкерлік теориясын талдай отырып, экономикалық әдебиеттерде кәсіпкерлік - шаруашылық шебері, экономикалық және ұйымдық шығармашылығы, еркін бастамаға, жаңалық жанашыры, тәуекелге бару арқылы пайда әкелу деп түсіндірілген. Мұнда жеке бастың бейімділігі, қабілеті, батылдығы маңызды рөл атқарады.

Қазіргі кезде Қазақстан Республикасының нарықтық экономикаға өтуімен байланысты барлық экономика салаларында басты ұйымдастырушы күш – кәсіпкерлер тобының дамуына назар аударылуда. Елімізді кәсіпкерлікке жол ашқан, оның құқы мен жауапкершілігі туралы алғашқы қабылдаған заң актілерінің бірі «Кәсіпорындар және кәсіпкерлік қызмет туралы» болды. Бұл қызметте кәсіпкерлік азаматтар мен бірлестіктердің жеке дара бастамасы, іс - қимылы, пайда алу мақсаты көзделген, тәуекелділікке, өзгерістерге деген жауапкершілігі бар деп анықтама берілген. Отандық кәсіпорындарда ең білікті мамандар керек, себебі ресурстарды үнемдеп жұмсап, жоғары өнімді техника мен технологияларды қолдану мәселелері кең түрде шешу маңызды. Кәсіпорындар өндірісті және өнімдерді сатуға немесе өткізуге кеткен шығындарды мейлінше азайтуға тырысады. Сол сияқты, бизнес жоспарлар, маркетинг қолданылады, тиімді басқару жүйесі менеджмент, есеп жүргізу бухгалтерия іске араласады.

Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың «Қазақстан өз дамуындағы жаңа серпіліс жасау қарсаңында: Қазақстанның әлемдік бәсекеге барынша қабілетті 50 елдің қатарына кіру стратегиясы» атты Қазақстан халқына Жолдауында: «Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры халықтың кәсіпкерлік әлеуеті мен бастамашылығын іске асыруға тырысқан түрлі топтары үшін қаржы ресурстары мен сараптама жасаудың нақты қайнарына айналуы тиіс. Осыған байланысты Қазақстанның жаһандық экономикалық үрдістерге сәйкес дамып келе жатқан ел болуын, әлемдегі жасалған жаңа мен озық атаулыны бойына сіңірген, дүниежүзілік шаруашылықтың шағын да болса өзіне лайық орнын иемденген, әр жаңа экономикалық жағдайларға жылдам бейімделуге қабілетті ел болуына байланысты мақсаттар мен бағдарламалар жүзеге асырылды»[4].

Сондықтан мемлекеттің кәсіпкерлік әлеуетінің нарықтық экономиканы құру мен шаруашылықты жаңғыртуда маңызы зор.

Сонымен, нарықтық экономиканың өзекті сұрақтарының бірі – ол кәсіпкерлікті белсенді дамыту. Сол себепті, мемлекет тарапынан біздің еліміздегі жасалып жатқан іс-шаралар орынды деп ойлаймыз.

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қаржылық қолдау нысандарын жетілдіру шағын кәсіпкерліктің белсенді дамуына мүмкіндік беруде. Жалпы алғанда, кәсіпкерлік экономикада нақты белсенді, бәсекелес ортаны ғана қалыптастырып қоймай, мемлекеттің экономикалық дамуында оның тұрақтылығының индикаторы болып табылады. Қазірдің өзінде шағын кәсіпкерлік еліміздің бүгінгі экономикасында лайықты орын алып отыр.

Шағын бизнесті дамыту үшін қаржы мәселелерін шешу ең маңызды бағыт болып саналады. Бұл жерде шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қарқынды даму мақсатымен микронесиелеу ұйымдарының белсенді қызмет етуіне мемлекет тарапынан жағдай жасалуда.

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 қызмет етуде.

### Қолданылған әдебиет:

1. Экономикалық теория: оқулық./А.Н.Доғалов, Н.С.Досмағанбетов/. – Алматы, 2014 – 360 б.
2. Экономикалық теория: оқулық/А.Н.Доғалов, Н.С.Досмағанбетов. - Астана: Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2013. – 315 б.
3. Экономикалық теория негіздері. Оқулық./Я.Әубәкіров, К.Нәрібаев, М.Есқалиев және т.б. - Алматы. 2004 – 480 б.
- 4.Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан халқына Жолдауы. «Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті 50 елдің қатарына кіру стратегиясы» 2006 жыл, 1 наурыз.

## АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА КРУПЯНОЙ ПРОДУКЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

*Туралина Ж.А., к.э.н., доцент  
Джумабекова А.К., магистрантка 1 курса специальности «Экономика»  
Академия «Кокше»*

Аталмыш мақалада 2009 жылдан 2013 жылға дейінгі кезең үшін Қазақстандағы жарма өнімінің тұтыну нарығына талдау жасалған. Баға саясатына салыстырмалы талдау ең қымбат жарма – қарақұмық, ал ең арзаны – сөк екенін көрсетті. Қазақстандықтар көбіне күріш және қарақұмық жармаларын, ал ең азы – бұршақты қалайды.

В данной статье представлен анализ потребительского рынка крупяной продукции в Казахстане за период с 2009 по 2013 год. Сравнительный анализ ценовой политики показал, что самый дорогая крупа – гречка, а самая дешевая – пшено. Казахстанцы больше всего предпочитают рисовые и гречневые крупы, а менее всего – горох.

The analysis of the consumer market of grain production in Kazakhstan from 2009 for 2013 is presented in this article. The comparative analysis of price policy showed that the most expensive grain – buckwheat, and the cheapest – millet. Kazakhstan citizens most of all prefer rice and buckwheat, and less all – peas.

Крупы всегда были и до сих пор продолжают оставаться одним из главных ингредиентов домашних блюд современной семьи. Уже давно стал аксиомой тот факт, что хлеб и крупы составляют основу повседневного питания большинства казахстанцев. Потребительский спрос к крупяным изделиям складывается преимущественно за счет двух основополагающих факторов. Это постоянный поиск выгодных путей, сокращающих сроки приготовления пищи, а также усиленное культивирование здорового образа жизни среди населения. Польза круп уже длительное время является общеизвестным фактом, поэтому «каши красоты и здоровья» стараются чаще включать в свой пищевой рацион [1]. Конечно, немаловажную роль в особой заинтересованности современного потребителя этим видом сельхозпродукции играет и ее относительно низкая стоимость по отношению к остальным товарам, входящим в продовольственную корзину (мясу, молочным продуктам, яйцам и т.п.).

Согласно статистическим данным, приведенным в таблице 1, самым дорогим крупяным изделием является гречка, стоимость которой за исследуемый период составлял от 128 тенге за килограмм до 368 тенге, а самым дешевым является пшено, стоимость которой колебалась от 115 тенге до 201 тенге за килограмм [2].

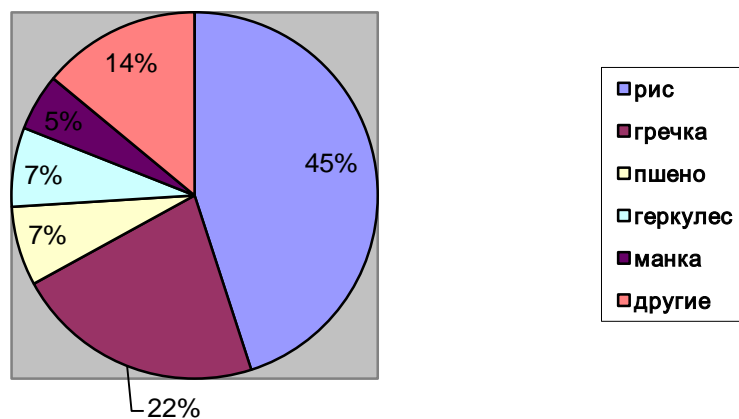
Таблица 1 - Средние цены на продовольственные товары в тенге за кг

|                 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-----------------|------|------|------|------|------|
| Рис             | 219  | 217  | 204  | 204  | 215  |
| Крупа манная    | 119  | 132  | 141  | 137  | 164  |
| Крупа гречневая | 128  | 210  | 368  | 236  | 198  |
| Крупа овсяная   | 170  | 177  | 210  | 210  | 228  |
| Пшено           | 115  | 125  | 201  | 165  | 165  |

Как показывает анализ динамики средних цен, крупяные изделия в 2013 году подорожали на 2,7%, в 2012 году – на 2,3%. Уровень цен на крупу манную повысился на 20,9%, перловую – на 10,2%, овсяную – на 9,5%, рис – на 5,1%, а на крупу гречневую – снизился на 16%. У предприятий-производителей цены на крупу перловую стали выше на 3,3%, а на крупу гречневую – ниже на 21,4%.

Проведенное маркетинговое исследование показало, что чаще приобретаемыми крупяными изделиями являются рис, гречка, овес (совместно с геркулесом), пшено, манка, перловка и горох. Остальные виды круп (ячневая, кукурузная, а также фасоль и чечевица) пользуются менее активным спросом среди населения, т.к. все-таки принадлежат к категории товаров не массовой необходимости, а «на любителя».

Безусловным фаворитом среди круп для отечественного потребителя является рис. Его доля в «крупяной корзине» казахстанцев – около 45 % (рисунок 1). Причин тому несколько: и полезные свойства, разрекламированные диетологами, врачами и другими специалистами, и существующая мода на блюда восточной – японской и тайской – кухни.



**Рисунок 1. Потребительские предпочтения казахстанцев в 2014 году**

На втором месте в рейтинге любимых круп стоит гречка. Ее позиции можно назвать непоколебимыми. Наши соотечественники любят гречневую кашу и потребляют ее в больших количествах: 22 % от общего потребления крупяных изделий.

По оценкам экспертов, из 10 упаковок крупы, купленных в супермаркете, в среднем 4 приходится на рис, 2 – на гречку, по 0,5 пачки – на геркулес (овсяные хлопья), пшено и колотый горох. Остаток распределяется между остальными видами зерновой продукции, представленными на полках, – манкой, ячкой, перловкой и т.д.

Как показывает практика, городское население потребляет больше крупяной продукции, чем сельское. Это обусловлено более разнообразным рационом селян в плане наличия собственной плодоовощной, а также мясомолочной продукции. В среднем горожанин съедает различных видов круп на 25-30% больше, чем сельский житель [3].

#### Список литературы:

1. Рынок крупяных изделий России. <http://www.marketing.spb.ru/mr/food/grit.htm>
2. Цены в сельском, лесном и рыбном хозяйстве. Статистический сборник. Астана, 2014.
3. Борбасова З.Н. Маркетинговые исследования на рынке крупяных изделий / Материалы международной научно-практической конференции «Социально-экономические ориентиры развития: традиции и инновации». Караганда: Изд-во КарГТУ, 2007.

### SWOT-АНАЛИЗ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Туралина Ж.А., к.э.н., доцент*

*Лятаева Н.К., магистрантка 1 курса специальности «Экономика»  
Академия «Кокше»*

Аталмыш мақалада Астана қаласындағы шағын бизнестің даму деңгейіне SWOT-талдау жүргізілген. Шағын бизнестің күшті жақтарының бірі оның жоғары белсенділігі болып табылады. Әлсіз жақтарына авторлар шағын бизнестің әрекет ету өрісіндегі мамандандырылған кадрлардың тапшылығын жатқызады.

В данной статье представлен SWOT-анализ уровня развития малого бизнеса г. Астаны. Одной из сильных сторон малого бизнеса является его высокая активность. Авторами к слабой стороне отнесены дефицит специализированных кадров в сфере функционирования малого бизнеса.

SWOT analysis of a level of development of small business of Astana is presented in this article. One of strengths of small business is its high activity. Are referred by authors deficiency of specialized shots to weakness in the sphere of functioning of small business.

Малое предпринимательство сегодня относится к числу важнейших направлений экономического развития. Однако наряду с богатым полем возможностей, малый бизнес имеет и огромное количество трудностей и «ловушек», которые, как правило, встречаются на самых ранних стадиях его развития [1].

Для анализа всех «плюсов» и «минусов» этой формы экономической деятельности, а также для определения перспектив развития малого бизнеса, можно воспользоваться методикой SWOT-анализа. В таблице представлена информация о сильных и слабых сторонах, возможностях и угрозах развития малого бизнеса в г. Астане. Анализ этой информации позволяет по-новому взглянуть на текущую ситуацию и открывающиеся перспективы.

Таблица – SWOT-анализ малого бизнеса г. Астаны

| <b>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ</b>  |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ высокая активность малого бизнеса в экономике города (22% ВРП)</li> <li>▪ гибкая реакция на быстро меняющийся спрос</li> <li>▪ небольшой стартовый капитал</li> <li>▪ короткие сроки капитального строительства</li> <li>▪ быстрая оборачиваемость средств</li> <li>▪ оперативный режим управления</li> <li>▪ быстрая адаптация к внешним воздействиям и местным условиям</li> <li>▪ меньшая стоимость создания рабочих мест</li> <li>▪ снижение уровня безработицы</li> <li>▪ трудоустройство представителей социально уязвимых групп населения</li> <li>▪ надежный источник бюджетных поступлений</li> <li>▪ осуществление инновационных проектов</li> <li>▪ создание конкурентной среды</li> <li>▪ высокая инвестиционная привлекательность города, являющегося политическим, культурным и деловым центром страны</li> <li>▪ наличие специальной экономической зоны, предоставляющей инвесторам налоговые и таможенные льготы, инфраструктурное обеспечение для развития новых производств</li> <li>▪ международный центр инновационной образовательной деятельности</li> <li>▪ интенсивное строительство объектов транспортной инфраструктуры,</li> <li>▪ выгодное географическое местоположение – пересечение транспортных магистралей</li> <li>▪ развитая сфера торговли и услуг в городе</li> <li>▪ устойчивый рост уровня жизни</li> <li>▪ город располагает масштабными земельными ресурсами для беспрепятственного его развития</li> <li>▪ высокая плотность населения города</li> <li>▪ систематизирована работа в области сохранения и популяризации историко-культурного наследия</li> <li>▪ планомерный рост степени востребованности услуг сферы культуры</li> <li>▪ стабильный рост среднемесячной заработной платы</li> <li>▪ высокая степень благоустройства жилищного фонда города</li> </ul> |
| <b>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ</b>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ слабое использование новых технологий в ведении бизнеса</li> <li>▪ сложный механизм действующих разрешительных структур</li> <li>▪ низкий уровень активности малых предприятий в области инноваций</li> <li>▪ низкий уровень доступа малого бизнеса к кредитным ресурсам (вследствие высоких требований банковских структур при выдаче кредитных ресурсов)</li> <li>▪ технологическое отставание предприятий и низкая конкурентоспособность продукции</li> <li>▪ недостаточная нормативно-правовая обеспеченность развития малого бизнеса</li> <li>▪ дефицит специализированных кадров в сфере функционирования малого бизнеса</li> <li>▪ слабая материально-техническая база малых предприятий города</li> <li>▪ низкая доля налоговых поступлений в доходной части бюджета города</li> <li>▪ недостаток финансовых ресурсов</li> <li>▪ ограниченные перспективы роста</li> <li>▪ высокая зависимость от превратностей конъюнктуры</li> <li>▪ отсутствие влиятельной поддержки</li> <li>▪ нестабильность малого предприятия по сравнению со средними и крупными предприятиями</li> </ul>  |
| <b>ВОЗМОЖНОСТИ</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ развитие инновационных технологий и производств на основе имеющегося кадрового потенциала столицы и перспектив по его усилению за счет применения их в малом бизнесе</li> <li>▪ рост до уровня крупного бизнеса</li> <li>▪ прочная ниша на «своем» рынке</li> <li>▪ творческая самореализация</li> <li>▪ расширение специализации СЭЗ «Астана – новый город»</li> <li>▪ стимулирование экономической активности и инвестиционной привлекательности, в том числе за счет государственных инвестиций на развитие обеспечивающей инфраструктуры</li> <li>▪ улучшение проводимой жилищной политики в городе</li> <li>▪ расширение пригородной зоны Астаны путем развития импортозамещающих отраслей (пищевой промышленности, производства стройматериалов)</li> <li>▪ создание и поддержка позитивного имиджа Астаны как современного, динамичного, научно-образовательного, культурного, туристического центра Евразии как возможность привлечения инвестиций в малый бизнес</li> </ul>   |
| <b>УГРОЗЫ</b>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ высокий риск разорения</li> <li>▪ высокая зависимость от бюджетного финансирования</li> <li>▪ снижение потребительского спроса</li> <li>▪ усиление зависимости дальнейшего роста населения города от развития сектора трудоемких рыночных услуг</li> <li>▪ быстрое достижение «потолка» роста</li> <li>▪ высокий уровень конкуренции</li> <li>▪ уязвимость к попыткам давления властей и силовых структур</li> <li>▪ легкость проникновения конкурента в эту нишу</li> </ul>   |

К сильным сторонам малого бизнеса г. Астаны относится, прежде всего, его высокая активность - 22% от внутреннего регионального продукта. Для сравнения можно привести в пример, что в других регионах данный показатель составляет порядка 12-17%. К сильным сторонам также относится надежный источник бюджетных поступлений, т.к. в бюджете г. Астаны на 2015 год заложены 95872 тыс. тенге на услуги по реализации государственной политики на местном уровне в области развития предпринимательства, 11844 тыс. тенге на поддержку предпринимательской деятельности, 30000 тыс. тенге на частичное гарантирование кредитов малому и среднему бизнесу в рамках программы «Дорожная карта бизнеса до 2020 года» [2]. Однозначно к сильным сторонам развития малого бизнеса относится высокая инвестиционная привлекательность города, являющегося политическим, культурным и деловым центром страны, данный факт позволяет не только привлекать инвестиции в малый бизнес, но и дает возможность увеличивать объем реализации произведенной продукции и оказываемых услуг как отечественным так и зарубежным потребителям.

Из слабых сторон малого бизнеса хотелось обратить внимание, прежде всего, на низкий уровень доступа малого бизнеса к кредитным ресурсам вследствие высоких требований банковских структур при выдаче кредитных ресурсов. В принципе эта проблема присуща всей стране, но в Астаны она особенно остро стоит. Так же к слабым сторонам малого бизнеса можно смело отнести дефицит специализированных кадров в сфере функционирования малого бизнеса и слабую материально-техническую базу малых предприятий города. Здесь для решения данной проблемы можно использовать опыт Великобритании, где практикуется командирование квалифицированных управляющих с госпредприятий на мелкие фирмы на срок до двух лет за счет государства.

Возможности развития малого бизнеса города Астаны достаточно разнообразные: создание и поддержка позитивного имиджа Астаны как современного, динамичного, научно-образовательного, культурного, туристического центра Евразии как возможность привлечения инвестиций в малый бизнес.

В Астане, как и в любом регионе земного шара, существуют также определенные угрозы развития малого бизнеса, это, прежде всего: высокий уровень конкуренции и уязвимость к попыткам давления властей и силовых структур. В малом бизнесе конкуренция, особенно со стороны крупных и средних предприятий всегда является негативным фактором, а кроме этого серьезной угрозой для развития малого бизнеса является давление властей и силовых структур, которые, к огромному сожалению, часто недобросовестно пользуются своим служебным положением [3].

#### Список литературы:

1. Абдукаримова Ж.С. Законодательство Республики Казахстан о поддержке предпринимательства // А. Ясауи университетінің хабаршысы, 2011. №1. – С.25-28.
2. Есенжолова Ш. Становление малого предпринимательства в Республике Казахстан// Транзитная экономика, 2013. №4. - С.56-61.
3. Дауранов И., Курбанова Г., Рудецких А., Шишкина А. Малый бизнес Казахстана: тенденции и проблемы развития. – Алматы, 2014. – 168 с.



#### АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ РК

*Туребекова Б.О., к.э.н., и.о. доцента кафедры «Учет, аудит и анализ»  
Базекенова С.Б., студентка 2 курса специальности «Учет и Аудит»  
Евразийский национальный университет имени Л.Гумилева*

Мақалада негізгі капиталды инвестициялау қарастырылды, оған себеб инвестициялау жанғырту процесін анықтап, оны әрі қарай дамытады. Ол үшін статистикалық анализі өткізілді және оған әсер ететін негізгі факторлар анықталды.

В статье рассматривается инвестирование в основной капитал, так как инвестирование определяют процесс расширенного воспроизводства. Проведен статистический анализ инвестиции в основной капитал и на основе анализа были выявлены факторы и методы, способствующие увеличению или уменьшению инвестиционной активности.

The article views an investment in fixed capital because the investment determines the process of expanded reproduction. The statistical analysis of investment in fixed capital was carried out and based on this analysis factors and methods that facilitate to an increase or decrease in investment activity were identified.

Ключевым фактором, определяющим возможность стабилизации и последующего экономического роста, является высокая инвестиционная активность. Самое общее определение указанного понятия можно сформулировать следующим образом: Инвестирование - процесс вложения и использования инвестиционных ресурсов, а также финансирование инвестиционных ресурсов. Эти процессы составляют основу финансовой деятельности предприятия. Инвестиции (капиталовложения) определяют процесс расширенного воспроизводства. Строительство новых предприятий, возведение жилых домов, прокладка

дорог, а, следовательно, и создание новых рабочих мест зависят от процесса инвестирования или реального капиталобразования.

Актуальность рассматриваемого вопроса что определяет осуществляемые в Казахстане экономические реформы существенно изменили правовое, финансово-экономическое и социальное положение основного звена народного хозяйства - предприятия, его статус в системе хозяйственного и гражданского оборота. Система рыночных отношений повлияла на изменение механизма управления и организации инвестиционной деятельности как основы экономического роста, на повышение конкурентоспособности организаций и экономики в целом. Одновременно с развитием рынка в практике хозяйственной деятельности предприятий всех форм собственности широкое распространение получили финансовые инвестиции. Появляется все больше акционерных обществ; государство, банки, предприятия все чаще используют долговые ценные бумаги как способ привлечения свободных денежных капиталов. Развивается рынок производных ценных бумаг - фьючерсных контрактов, закладных

Законодательство Республики Казахстан направлено на поддержку инвестиций в отрасли экономики. В Республике разработана система льгот и преференций, направленная на эффективную реализацию инвестиционных продуктов. Целью инвестиций, в конечном итоге, является: внедрение новых технологий, передовой техники и "Ноу-хау": насыщение внутреннего рынка высококачественными товарами и услугами; государственная поддержка и стимулирование отечественных товаропроизводителей: развитие экспортоориентированных и импортозамещающих производств; рациональное и комплексное использование сырьевой базы Республики Казахстан; внедрение современных методов менеджмента и маркетинга; создание новых рабочих мест: внедрение системы непрерывного обучения местных кадров, повышение уровня их квалификации; обеспечение интенсификации производства: улучшение окружающей природной среды. Статистикой производится как отраслевой учёт объёмов инвестиций в основной капитал, так и учёт воспроизводственной структуры инвестиций, а также инвестиций в основной капитал по видам основных фондов. Таким образом вопрос исследования инвестиций в основной капитал довольно многогранен.

Характерной чертой современного развития, является сужение процессов воспроизводства основного капитала. Для вывода экономики на траекторию стабильного экономического роста делаются новые шаги и используются новые подходы к разработке инвестиционной политики, учитывающие реалии современности и основанные на теоретико-методологическом фундаменте.

Проведем прогнозирование их тенденции. В связи с этим особую важность получают исследования направленные на анализ инвестиционной деятельности и обоснование ее оптимальна-для политики. Основная тенденция в динамике объёмов инвестирования была выявлена методом аналитического выравнивания. На основе данных Агентства по статистике РК был построен динамический ряд инвестиций в основной капитал за 2009-2013 годы, дана оценка их динамики на основе характеристик их средних уровней.

Среднее вложение инвестиций в основной капитал за 5 лет составило 5158,9млрд.тг. За этот период вложение инвестиций в основной капитал в среднем увеличилось на 371,8 млрд.тг, а именно на 1,73% или в 7,34 раза; в среднем каждый процент прироста вложений инвестиций в основной капитал составил 49 млн.тг.

Данный метод предполагает определение основной проявляющейся во времени тенденции развития этого явления. На основе построенного тренда для этого были использованы данные по статистике РК за 1993-2012годы.

Выбор оптимальной кривой для построения уравнения тренда осуществлен на основе графика (Рисунок 1).

Из графика становится ясно, что следует использовать уравнение показательной функции:  
 $\hat{y}_1 = a_0 + a_1 * x_1$  (1)

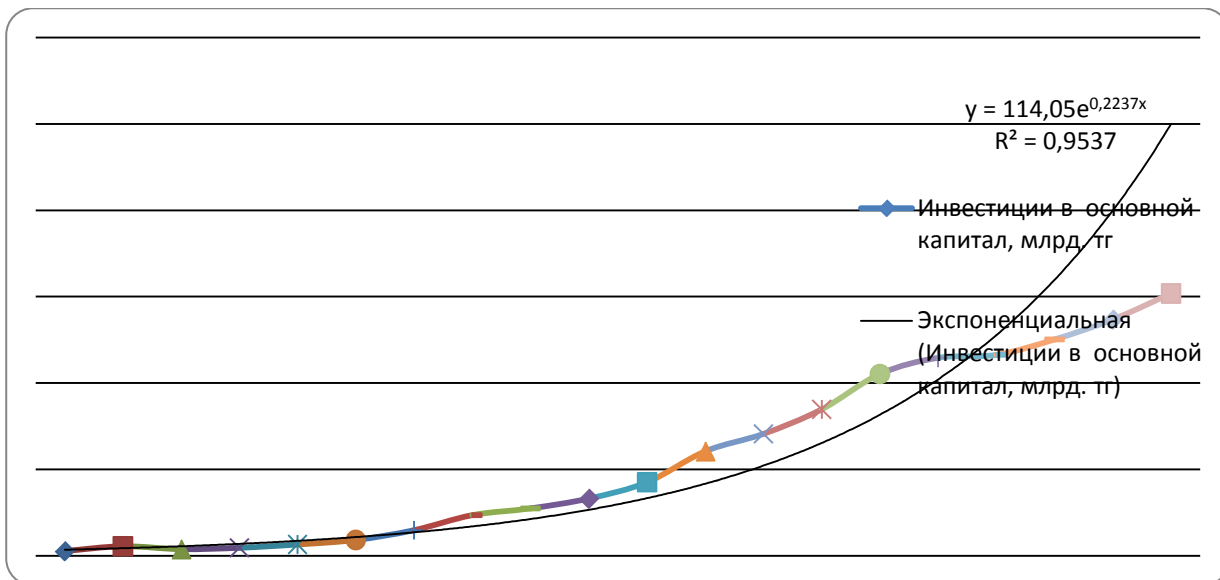
Параметры искомого уравнения тренда  $a_0 * a_1$  определены на основе решении системы нормальных уравнения методом наименьших квадратов. Таким образом, уравнение тренда инвестиций в основной капитал по РК имеет следующий вид:  $\hat{y}_i = 111173,17 * 9,55t$ .

Полученное уравнение тренда позволяет сделать прогноз данного показателя на будущее. При условии сохранения закономерности изменения инвестиций в основной капитал, его уровень в 2016 году составит 19952,5 млрд тг, и в 2018 году составит 31622,7 млрд тг.

Вместе с тем уровень инвестиционной деятельности достаточно неоднороден что объясняется различием в экономическом развитии по регионам.

Для осуществления вариационного анализа рассчитываются следующие основные показатели вариации: размах, среднее линейное отклонение, дисперсия, среднее квадратическое отклонение и коэффициент вариации.

Размах значений, объёмов инвестиций в основной капитал составил 935,962млрд.тг. В среднем отклонение этого показателя от его среднего значения по регионам составляет 170,25 млрд. тг. Изучаемая совокупность является неоднородной, т. к. коэффициент вариации больше 40% (а именно 77,8%), следовательно среднее значение инвестиций в основной капитал не может точно характеризовать его значение во всех регионах Казахстана.



**Рисунок 1. Динамика инвестиций в основной капитал с 1994-2013гг**

Можно сказать что изучаемая совокупность объем инвестиций в основной капитал по регионам Казахстана неоднородны, т.к. коэффициент вариации больше 40%, следовательно среднее значение не может отразить их инвестиции в основной капитал во всех регионах Республики.



**Рисунок 2. Инвестиции в основной капитал по регионам**

Связь между инвестициями в основной капитал и количеством действующих предприятий определяется эмпирическим корреляционным отношением и оценивается как заметная. На основе коэффициента детерминации можно сделать вывод, что общая вариация инвестиций в основной капитал на 33% обусловлена различиями между признаками, в зависимости от количества действующих предприятий, и на 67% – другими факторами. Проведем корреляционно-регрессионного анализ, который формирует взаимосвязь инвестиций в основной капитал и таких социально-экономических показателей как ВВП на душу населения и уровень дохода населения. Для этого использовался метод множественного корреляционно-регрессионного анализа. В нашем случае, связь между инвестициями в основной капитал и ВВП на душу населения весьма высокая и обратная. А связь между инвестициями в основной капитал и уровнем дохода населения весьма высокая и прямая. Таким образом взаимное влияние ВВП на душу населения и уровень дохода населения на инвестиции в основной капитал определяется как высокое, то есть корреляционная связь интенсивная.

Таким образом выявлены факторы влияющие на инвестиции в основной капитал, что позволяет государству управлять и влиять на инвестиционный климат РК. Без обеспечения действенного механизма государственного регулирования сферы капиталообразования, без формирования приоритетов национальной инвестиционной политики и стратегии, эффективное развитие инвестиционной деятельности на микро- и макроуровнях невозможно. Активизация государственной инвестиционной политики, связанная с усилением поддержки приоритетных направлений экономического развития и создание институционально-правовой и экономической среды, стимулирующей инвестиции в реальный сектор,



является основополагающим условием восстановления казахстанской экономики и выхода на посткризисную траекторию устойчивого сбалансированного роста. Эффективная инвестиционная политика должна быть гибкой, прагматичной, адекватной внутренним и внешним экономическим реалиям.

Выражаем благодарность к.э.н., доценту ЕНУ им Л.Н.Гумилева Туребековой Б.О. за научное руководство и поддержку.

#### Список литературы:

1. Г.Л. Громько, Учебник Теория статистики, 2005г. (с476)
2. Харченко Л.П., Учебник Статистика 2000г.(с310)
3. Статистический сборник «Инвестиционная и строительная деятельность в РК» Агентство статистики РК, 2013г.(с.5,8)
4. Статистический сборник «Промышленность Казахстана и его регионов» Агентство статистики РК, 2012г. (с.22)
5. Статистический сборник «Охрана окружающей среды и устойчивое развитие Казахстана» (с.97)



#### КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ВОЗДУХА КАК ИНДИКАТОРА «ЗЕЛеной ЭКОНОМИКИ»

*Туребекова Б.О., к.э.н., и.о. доцента кафедры «Учет, аудит и анализ»  
Ерпенова М.К., студентка 2 курса специальности «Учет и Аудит»  
Евразийский национальный университет имени Л.Гумилева*

Берілген мақалада еліміздің «жасыл экономикаға» өту мәселелер қарастырылған. Атмосфералық ауаның сапасына статистикалық талдау жүргізілген және ластануына әсер ететін негізгі факторлар анықталған. Талдаудың негізінде адамдардың күнделікті ісімен қоршаған ортаға тигізетін зияның алдын алу үшін әдістемелер мен факторлар анықталды.

В статье рассматриваются проблемы перехода страны к «зеленой экономике». Проведен статистический анализ качества атмосферного воздуха и выявлены основные факторы, влияющие на его загрязнение. На основе анализа были выявлены факторы и методы, способствующие уменьшению и предотвращения вреда, наносимого окружающей среде повседневной деятельностью людей.

The article views the problems of country's transition to "green economy". There are statistical analysis of ambient air quality was made and the main factors influencing to its pollution were discovered. On the base of analysis, general factors and methods that reduce and prevent harm to environment done by daily human activity were identified.

Загрязнение окружающей среды стало серьезной преградой на пути социально-экономического развития многих стран мира. Изменение качества окружающей среды напрямую связано с широким использованием устаревших промышленных технологий и экстенсивным ведением хозяйства страны. Не обошли эти проблемы и нашу страну. На протяжении многих десятилетий в Казахстане активное использование природных ресурсов было сопряжено с экстремально высокими техногенными нагрузками на окружающую среду. Проблема устойчивого развития и повышения эффективности использования ресурсов стали очень актуальны на сегодняшний день. Для этого, как показывает мировой опыт, необходим перевод социально-экономической системы государства на «зеленые» рельсы.

Сегодня «экологизация» экономики – это общемировая тенденция. По мере увеличения населения планеты и глобализации экономики проблема охраны окружающей среды, предотвращения ее деградации становится всё более актуальной.

Республика Казахстан на национальном уровне приступила к разработке долгосрочной стратегии перехода Казахстана к "зеленой" экономике. Для Казахстана "зеленое" развитие означает рациональное использование природных ресурсов и сокращение загрязнений с одновременным улучшением качества жизни. Основы государственной политики Казахстана в области охраны окружающей среды были заложены еще в концепции экологической безопасности, одобренной распоряжением Главы государства от 30 апреля 1996 года.

Состояние атмосферного воздуха является одним из приоритетных направлений, требующих особого внимания с точки зрения экологической безопасности. Загрязнение воздуха - серьезная экологическая проблема в городских зонах Казахстана, особенно в промышленных зонах, ставших центрами размещения производственных предприятий и расположенных в индустриальных областях. Поскольку от низкого качества воздуха страдает существенная часть городского населения, необходимо уделить особое внимание улучшению ситуации именно в городских зонах.

Оценка загрязнения атмосферы производится на основе Индекса загрязнения атмосферы (ИЗА). Учитывая увеличение уровня загрязнения воздуха в стране становится ясно, что необходим поиск путей решения проблемы загрязненности атмосферного воздуха, в частности в г. Астана, и зависимости качества воздуха от различных факторов.

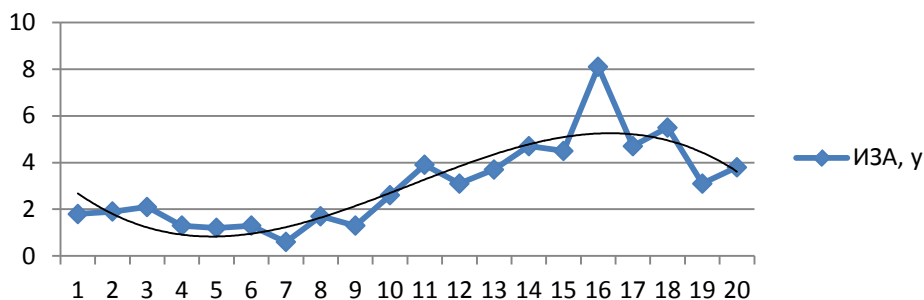
В ходе исследования на основе данных статистических сборников Республики Казахстан были прослежены динамика ИЗА г. Астана за последние 20 лет и постепенный переход на экологическое топливо; были рассчитаны показатели вариации ИЗА в городских населенных пунктах Казахстана; был проведен дисперсионный анализ качества атмосферного воздуха под влиянием выбросов загрязняющих атмосферу веществ; также была оценена теснота связи между индексом загрязнения атмосферы и факторами, влияющими на него в ходе корреляционно-регрессионного анализа качества атмосферного воздуха в г. Астана.

Специфика проблем, с которыми сталкивается человечество на данном этапе развития, показывает, что это не столько экологические проблемы, сколько проблемы управления экономикой. Так, поддерживая развитие нефтяной промышленности, развитие автотранспортной отрасли, государство субсидирует «загрязняющее» производство, тормозя при этом экологически чистое производство, внедряет новые технологии. Сохраняя такой же уровень производства, не меняя подходов и стандартов, дальше развиваться нельзя. Между тем, сегодня существуют технологии, способные предотвратить дальнейшее падение экологических стандартов, помогающие перейти к политике «чистого» транспорта и чистых городов. Под эгидой компании АО «КазТрансГаз» реализуется ряд проектов по переводу отечественных автомобилей на сжатый газ, включая государственный, муниципальный и личный транспорт.

На основе данных Агентства по статистике РК [1] был построен динамический ряд наличия автотранспорта использующего газбаллонное топливо за 2011-2013гг и произведен расчет динамических характеристик и их средних уровней. Таким образом, среднее количество автомобилей, использующих газбаллонное топливо, за три года составило 2554 единицы; в течение трех лет количество таких автомобилей в среднем по Республике увеличилось на 654 единиц или 30,29%. В среднем каждый процент прироста автомобилей на газбаллонном топливе составил 22 единицы.

Остается добавить, что уменьшение экологических рисков и удешевление эксплуатации транспорта – один из вызовов современности, на который казахстанцы уже сегодня могут достойно реагировать. Процесс модернизации запущен, и только от нас зависит, сможем ли мы преодолеть косность мышления и обеспечить себе и своим детям безопасное проживание в городах и комфортное передвижение по дорогам.

Аналитическое выравнивание ИЗА предполагает определение основной проявляющейся во времени тенденции развития этого явления. Для этого была составлена расчетная таблица и представлен график, отражающий изменения ИЗА в Астане в течении 20 лет.[2,3,4,5].



**Рисунок 1. Динамика индекса загрязнения атмосферы в г. Астана за 1993-2012гг**

Путем решения системы нормальных уравнений, полученных методом наименьших квадратов, были определены параметры искомого уравнения тренда  $a_0, a_1, a_2, a_3$ . Таким образом, уравнение тренда индекса загрязнения атмосферы в г. Астана имеет следующий вид:

$$\hat{y}_t = -0,27 + 0,280536t + 0,002596t^2 + 0,000000766t^3$$

Полученное уравнение тренда ИЗА позволяет составить прогноз данного показателя на будущее. Таким образом, на основе проведенного аналитического выравнивания можно сделать вывод: при условии сохранения закономерности изменения индекса загрязнения атмосферы его уровень в г. Астана в 2017 и 2020 годах составит 8,9 и 10,2 соответственно.

Анализ региональной вариации ИЗА проведен на основе показателей: размах единиц, среднее линейное отклонение, дисперсия, среднее квадратическое отклонение и коэффициент вариации.

В ходе анализа использованы данные Агентства по статистике РК [6], было определено, что максимальное значение, на которое изменяется ИЗА в разных регионах страны, равен 8,4. В среднем отклонение этого показателя от его среднего значения по регионам составляет 2,47.

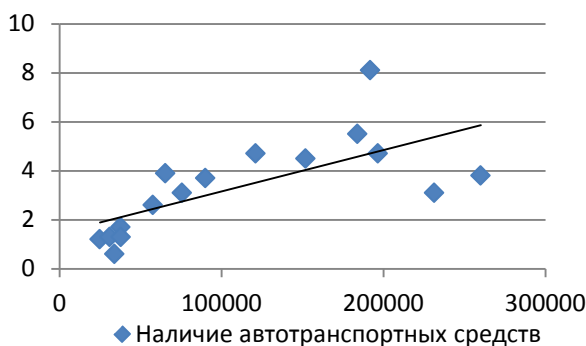
Таким образом, уровень колеблемости ИЗА по регионам достаточно высок. Поэтому для регулирования и улучшения качества атмосферного воздуха в Казахстане желательно использовать индивидуальные подходы для каждого региона либо для группы городов со схожими показателями загрязнения воздуха. Применение единого метода для решения проблемы загрязненности воздушного бассейна всех городов Республики будет неэффективным, так как изучаемая совокупность ИЗА является неоднородной. Коэффициент вариации больше 40% (а именно 68%), следовательно среднее значение ИЗА не может точно характеризовать его значение во всех регионах Казахстана, и на его основе мы не можем судить об экологической обстановке во всех регионах.

В ходе дисперсионного анализа рассмотрена зависимость ИЗА от количества выбросов загрязняющих атмосферу веществ отходящих от стационарных источников. Расчетным путем были определены: средняя из внутригрупповых дисперсий ( $D=5.87$ ) и межгрупповая дисперсия ( $\delta_2=1.22$ ). На основе правила сложения дисперсий определяется общая дисперсия по всей совокупности, которая равна 7.08. Общая дисперсия характеризует изменение (вариацию) изучаемого (результативного) признака под действием на него всех без исключения факторов (факторных признаков).

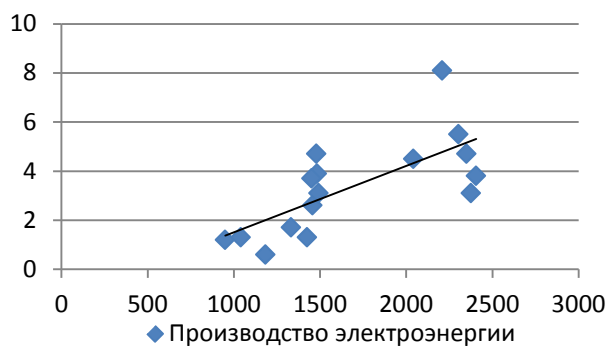
Эмпирическое корреляционное отношение ( $\eta=0,415$ ), найденное как отношение факторной дисперсии к общей, показывает умеренную связь между индексом загрязнения атмосферы и количеством выбросов загрязняющих веществ. Определение коэффициента детерминации позволяет измерить, какую часть общей колеблемости результативного признака вызывает изучаемый фактор:  $\eta^2 = 0,172$ . Это значит, что общая вариация индекса загрязнения атмосферы на 17,2% обусловлена различиями между признаками от зависимости количества выбросов загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, а на 82,8% – другими факторами.

Для изучения взаимосвязей между индексом загрязнения атмосферы и такими социально-экономическими показателями как наличие автотранспортных средств и производство электроэнергии применим корреляционно-регрессионный анализ.

Графически была показана регрессионная зависимость между индексом загрязнения атмосферы и факторами, влияющими на него. Построены линии тренда — графическое представление направления изменения ряда данных.



**Рис.2. График зависимости величины индекса загрязнения атмосферы от количества автотранспортных средств**



**Рис.3. График зависимости величины индекса загрязнения атмосферы от производства электроэнергии**

Регрессионный анализ заключается в определении аналитического выражения связи в виде уравнения регрессии. Было установлено, что наилучшим образом тенденцию зависимости величины индекса загрязнения атмосферы от наличия автотранспортных средств и от производства электроэнергии описывает линейная функция.

Параметры искомого уравнения были найдены путем решения системы уравнений методом Крамера. Полученное уравнение регрессии выглядит следующим образом:

$$Y = -0,57 + 4,0E-6X_1 + 0,00203 X_2$$

Если рассмотреть коэффициенты уравнения регрессии, можно сделать вывод, что зависимость ИЗА от количества автотранспортных средств и производства электроэнергии в г. Астана прямая, т. е. с увеличением данных факторов результативный признак (ИЗА) будет возрастать. Однако наибольшее влияние на изучаемый признак оказывает именно рост количества автотранспортных средств. Доля влияния от производства электроэнергии значительно меньше.

На основе результатов исследования сделаны следующие выводы:

1. Индекс загрязнения атмосферы в г. Астана имеет тенденцию роста. Однако за последние три года заметно снижение этого показателя, это в определенной степени является следствием частичного перевода отечественных автомобилей на «зеленое топливо».

2. Так как уровень колеблемости ИЗА по регионам достаточно высокий, среднее значение ИЗА не может точно характеризовать его значение во всех регионах Казахстана, и на его основе мы не можем судить об экологической обстановке во всех регионах. Для регулирования и улучшения качества атмосферного воздуха в Казахстане желательно использовать индивидуальные подходы для каждого региона либо для группы городов со схожими показателями загрязнения воздуха.

3. Общая зависимость ИЗА от количества автотранспортных средств и производства электроэнергии в г. Астана также прямая. Однако наибольшее влияние на изучаемый признак (ИЗА) оказывает именно рост количества автотранспортных средств. Доля влияния от производства электроэнергии значительно меньше.

Охрана природы - задача нашего века, проблема, ставшая социальной. Многие ошибочно считают, что мы еще успеем справиться со всеми выявившимися экологическими проблемами. Однако воздействие

человека на окружающую среду приняло угрожающие масштабы. Чтобы в корне улучшить положение, понадобятся целенаправленные и продуманные действия. В этом случае, ответственная и действенная политика по отношению к окружающей среде будет возможна лишь в том случае, если мы накопим надёжные данные о современном состоянии среды, обоснованные знания о взаимодействии важных экологических факторов, если разработает новые методы уменьшения и предотвращения вреда, наносимого окружающей среде повседневной деятельностью людей. Так как, наибольшее влияние на загрязнение воздуха в городе оказывают именно автотранспортные средства, следует искать пути решения проблемы в этом направлении. В нашей стране уже сделаны первые шаги по переходу к менее вредным топливным источникам.

Уже наступает время, когда мир может задохнуться, если не придет на помощь Природе Человек. Только Человек владеет экологическим талантом - содержать окружающий мир в чистоте.

Выражаем благодарность к.э.н., доценту ЕНУ им Л.Н.Гумилева Туребековой Б.О. за научное руководство и поддержку.

### Список литературы:

1. «Транспорт в Республике Казахстан» 2008-2012 / Статистический сборник / на казахском и русском языках / 90 с.;
  2. Экологическая статистика. Статистический сборник. Алматы, 2001г - 104стр.;
  3. Охрана окружающей среды и устойчивое развитие Казахстана. Статистический сборник. Астана, 2007.;
  4. Охрана окружающей среды и устойчивое развитие Казахстана. Статистический сборник. Астана, 2008 - 270 с.;
  5. Охрана окружающей среды и устойчивое развитие Казахстана. Статистический сборник. /На казахском и русском языках/ 182с.;
  6. Интернет-ресурс Агентства Республики Казахстан по статистике - [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz);
  7. Г.Л. Громыко. Теория статистики: Учебник / Под. ред. Г.Л. Громыко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 476 с.;
- Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой» экономике. - Астана, 2013. – 53с.



### АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА АО «РАХАТ»

*Туребекова Б.О., к.э.н., доцент кафедры «Учет, аудит и анализ»  
Карабаева И.Н., студентка 3 курса специальности «Учет, аудит и анализ»  
Евразийский Национальный Университет им.Л.Н.Гумилева*

Мақала банкроттың ықтималдық анализін бесфакторлық Альтман моделі және Давыдова-Беликов методикасын қолданумен АҚ «Рахат» қаржылық есеп беру негізінде қарастырады. Берілген әдістерді қолдана отырып, өте маңызды аспектілер қолданылып қорытынды істелінді.

Статья предлагает к рассмотрению анализ вероятности банкротства с применением пятифакторной модели Альтмана и методики Давыдовой-Беликова на основе финансовой отчетности АО «Рахат». Делается вывод о возможности использования данных методов, рассматриваются наиболее ключевые аспекты применения.

Article is proposed to consider the analysis of the probability of bankruptcy with the use of the five-factor model of Altman and technique Davydova-Belikov - based financial statements of «Rakhat». It is concluded that the possibility of using these methods are considered the most key aspects of the application.

Существующие как внешние, так и внутренние проблемы современных предприятий, отсутствие способности их самостоятельного решения, влечет за собой необходимость в особом виде прогнозирования – прогнозирования банкротства. Результаты анализа прогнозов вероятности банкротства позволяет на раннем этапе предвидеть возможные проблемы, своевременно корректировать управленческие решения и разработать соответствующие мероприятия. Таким образом, в настоящее время выявление неблагоприятных тенденций в развитии предприятия посредством прогнозирования банкротства имеют первостепенное значение.

В статье представлены результаты исследования по оценке вероятности банкротства АО «Рахат» на основе его финансовой отчетности.

Необходимо отметить, что в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан «банкротство - это признанная решением суда несостоятельность должника, являющаяся основанием для его ликвидации» [1].

В настоящее время известно большое количество методик позволяющих спрогнозировать возможность банкротства предприятия. В зарубежной практике известны несколько методов

прогнозирования наступления банкротства предприятия. В литературных источниках для диагностики вероятности банкротства предлагаются несколько подходов, основанных на применении:

- 1) анализа обширной системы критериев и признаков;
- 2) ограниченного круга показателей;
- 3) интегральных показателей, рассчитанных с помощью скоринговых моделей, многомерного рейтингового анализа, мультипликативного дискриминантного анализа[2].

Наиболее широко применяемым на практике является третий подход. К зарубежным моделям прогнозирования банкротства относятся двухфакторная, четырехфакторная и пятифакторная модели Альтмана, модель Лиса, модель Р. Таффлера и Г. Тишоу, методика Спрингейта, модель Дюрана, модель Дж. Олсон и другие. К российским моделям прогнозирования банкротства относят модель Иркутской государственной экономической академии, методику Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова, модель О. П. Зайцевой, модель В. В. Ковалева, модель Л. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой.

Среди моделей прогнозирования, использующих дискриминантный анализ, наиболее известными являются модели Альтмана. Для оценки вероятности банкротства была выбрана пятифакторная модель Альтмана для акционерных обществ, чьи акции котируются на рынке. Самая популярная модель Альтмана, именно она была опубликована ученым 1968 году. Пятифакторная модель прогнозирования банкротства Альтмана представлена в формуле 1:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5, \quad (1)$$

где  $X_1$  - оборотный капитал к сумме активов предприятия. Показатель оценивает сумму чистых ликвидных активов компании по отношению к совокупным активам.

$X_2$  - не распределенная прибыль к сумме активов предприятия, отражает уровень финансового рычага компании.

$X_3$  - прибыль до налогообложения к общей стоимости активов. Показатель отражает эффективность операционной деятельности компании.

$X_4$  - рыночная стоимость собственного капитала/бухгалтерская (балансовая) стоимость всех обязательств.

$X_5$  - объем продаж к общей величине активов предприятия характеризует рентабельность активов предприятия.

В результате подсчета  $Z$  - показателя для конкретного предприятия делается заключение:

Если  $Z < 1,81$  - вероятность банкротства составляет от 80 до 100%;

Если  $Z = 1,81-2,77$  - средняя вероятность краха компании от 35 до 50%;

Если  $Z = 2,77-2,99$  - вероятность банкротства не велика от 15 до 20%;

Если  $Z > 2,99$  - ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течении ближайших двух лет крайне мал.

Результаты оценки вероятности банкротства АО «Рахат» на основе пятифакторной модели Альтмана представлены в Таблице 1.

Таблица 1 - Показатели пятифакторной модели Альтмана АО «Рахат» за 2012-2013 года

| № | Показатель | 2012 год | 2013 год | Отклонение  |
|---|------------|----------|----------|-------------|
| 1 | X1         | 0,538627 | 0,505264 | -0,033363   |
| 2 | X2         | 0,833603 | 0,822163 | -0,01144012 |
| 3 | X3         | 0,139557 | 0,085601 | -0,05395592 |
| 4 | X4         | 8,387324 | 7,060307 | -1,32701697 |
| 5 | X5         | 1,6372   | 1,574498 | -0,06270218 |

На основе данных таблицы были получены результаты значения  $Z$ . Значение  $Z$  в 2012 году составило 8,9435, а в 2013 году 7,9046, что свидетельствует о том, что на АО «Рахат» ситуация стабильна, риск неплатежеспособности в течении ближайших двух лет крайне мал.

Точность прогноза в этой модели на горизонте одного года составляет 95%, на два года - 83%, что является ее достоинством. Недостатком же этой модели заключается в том, что ее по существу можно рассматривать лишь в отношении крупных компаний, разместивших свои акции и на фондовом рынке.

Методика Давыдовой-Беликова признается как одна из наиболее точных методов прогнозирования, точность которого по мнению разработчиков, близка к 80 %. В основе данного метода лежит четырехфакторная модель, базирующаяся на основе регрессионного уравнения, рассчитывающего интегральный показатель риска несостоятельности организации -  $R$ , на основе чего делается прогноз вероятности наступления банкротства. Уравнение выглядит следующим образом:

$$R=8,38*K1+K2+0,054*K3+0,063*K4, \quad (2)$$

где: K1 – оборотный капитал/активы; K2- чистая прибыль/собственный капитал; K3 –выручка от реализации/средняя стоимость активов; K4-чистая прибыль/себестоимость.

Результаты оценки вероятности банкротства АО «Рахат» на основе методике Давыдовой-Беликова представлены в Таблице 2.

Таблица 2 - Показатели модели Давыдовой-Беликова АО «Рахат» за 2012-2013 года

| № | Показатель | 2012 год | 2013 год | Отклонение  |
|---|------------|----------|----------|-------------|
| 1 | K1         | 0,538628 | 0,505264 | -0,03336369 |
| 2 | K2         | 0,123064 | 0,076387 | -0,04667705 |
| 3 | K3         | 1,6372   | 1,574498 | -0,06270218 |
| 4 | K4         | 0,08522  | 0,052391 | -0,0328285  |

Примечание – рассчитано автором на основе данных источника [3]

Отсюда видно, что значение R в 2012 году составило 4,7305, а в 2013 году 4,3988. Таким образом, значения R, рассчитанные по названной методике за два года выше значения 0,42[4]. Это говорит о том, что вероятность банкротства АО «Рахат» составляет не более 10%. Несомненное преимущество данного метода - дистанционная оценка. К недостаткам следует отнести прогнозирование в краткосрочном периоде (порядка 3-х кварталов).

Таким образом, оценка вероятности банкротства предприятия является важным антикризисным инструментом. Существует множество методик оценки вероятности банкротства, как зарубежных, так и российских. В проведенном исследовании были использованы две модели оценки вероятности банкротства. Это: пятифакторная модель Алтмана и методика Давыдовой-Беликова. Выбор данных методик связан с тем, что они обе являются наиболее точными и предназначены для акционерных обществ. На основе исследования сделан вывод о низкой вероятности банкротства АО «Рахат». Это подтверждает значения, полученные с помощью двух методик. АО «Рахат» является одним из крупнейших и динамично-развивающихся производителей кондитерской продукции в Казахстане. При грамотном выполнении финансового плана АО «Рахат» сможет обеспечить свою конкурентоспособность и устойчивый финансовый рост на рынке Казахстана.

#### Список литературы:

1. Закон Республики Казахстан «О реабилитации и банкротстве» от 7 марта 2014 года №176-V ( с дополнениями и изменениями от 29 декабря 2014 года)
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия 7-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2002. – 675 с.
3. Годовой отчет АО «Рахат» за 2013 год
4. Markov K., Velychko V., Voloshin O. Natural and artificial intelligence. - Sofia: Ithea.2010. - 4 с.



#### АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ АО «ФУДМАСТЕР»

*Туребекова Б.О., к.э.н., доцент кафедры «Учет, аудит и анализ»  
Картпаева А.М., студентка 3 курса специальности «Учет, аудит и анализ»  
Евразийский Национальный Университет им.Л.Н.Гумилева*

Бұл мақалада ұйымның өтілімділігі мен төлем қабілеттілігін талдау әдістері қарастырылады. «ФудМастер» АҚ-ның өтілімділігі мен төлем қабілеттілігін бағалаудан алынған нәтиже негізінде компанияның қаржылық жағдайын жақсарту жолдары ұсынылды.

В статье рассмотрена методика анализа ликвидности и платежеспособности организации. На основе полученных результатов оценки ликвидности и платежеспособности АО «ФудМастер» предложены рекомендации по улучшению финансового состояния компании.

The article describes the method of analysis of the liquidity and solvency of the organization. On the basis of the results obtained in assessing the liquidity and solvency of " Food Master " suggested recommendations to improve the financial condition of the company.

Проблема ликвидности и платежеспособности в современном мире весьма актуальна, поскольку от ее решения зависит развитие любого предприятия и экономики в целом.

Ликвидность определяет способность предприятия быстро и с минимальным уровнем финансовых потерь преобразовать свои активы в денежные средства. Ее характеризуют также наличием у фирмы ликвидных средств в форме остатка денег в кассе, на счетах в банках и легко реализуемых элементов оборотных активов.

Платежеспособность характеризует возможность и способность предприятия своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства перед внутренними и внешними партнерами, а также перед государством [1, с. 647].

Актуальность темы заключается в том, что анализ ликвидности и платежеспособности предприятия является важным элементом, позволяющим принимать правильные, основанные на расчетах, а не предполагаемых данных, управленческие решения, а правильное, своевременно принятое решение позволяет нарастить капитал и обеспечить устойчивое положение на рынке. Результаты данного анализа служат своеобразным представлением о предприятии, рекламой, досье, позволяющим определить переговорную позицию фирмы при контактах с представителями различных партнёрских групп.

Для оценки платежеспособности и ликвидности хозяйствующего субъекта используются следующие основные методы:

- анализ ликвидности баланса;
- расчет и оценку финансовых коэффициентов ликвидности [2, с. 326].

Информационной аналитической базой исследования является годовая финансовая отчетность организации за 2011-2012 годы.

Объектом исследования послужило АО «ФудМастер», которое является лидером по производству молочной продукции на рынке Казахстана и ему принадлежит пальма первенства в запуске производств многих молочных категорий на территории нашей республики. Компания выпускает самый большой перечень продуктов среди отечественных производителей и всегда заботится об удовлетворении вкусов и запросов казахстанцев [3].

Все активы компании в зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, можно условно разделить на несколько групп, при этом используем метод, предложенный авторами А.Д. Шереметом и Р.С. Сайфулиным [2, с.324].

Для построения баланса ликвидности проведена группировка активов и пассивов организации, результаты которой представлены в таблице 1.

Таблица 1. Анализ ликвидности баланса АО «ФудМастер»

| Группировка активов                         | 2011, тыс.тг. | 2012, тыс.тг. | Группировка пассивов                          | 2011, тыс.тг. | 2012, тыс.тг. | Платежный излишек или недостаток |                  |
|---|---------------|---------------|---|---------------|---------------|----------------------------------|------------------|
|   |               |               |   |               |               | 2011г. тыс. тг.                  | 2012 г. тыс. тг. |
| Наиболее ликвидные активы, А <sub>1</sub>   | 1101492       | 501137        | Наиболее срочные обязательства П <sub>1</sub> | 2626889       | 2989625       | -1525397                         | -2488488         |
| Быстрореализуемые активы, А <sub>2</sub>    | 640336        | 674300        | Краткосрочные пассивы, П <sub>2</sub>         | 5721916       | 3944978       | -5081508                         | -3270678         |
| Медленно-реализуемые активы, А <sub>3</sub> | 3348312       | 2823112       | Долгосрочные пассивы, П <sub>3</sub>          | 91655         | 83623         | 3167843                          | 2635032          |
| Труднореализуемые активы, А <sub>4</sub>    | 3270971       | 3530959       | Постоянные пассивы, П <sub>4</sub>            | (79349)       | 511282        | 3350320                          | 3019677          |
| Баланс                                      | 8361111       | 7529508       | Баланс  | 8361111       | 7529508       | -                                | -                |

Примечание – рассчитано автором на основе данных источника [4]

Для оценки степени ликвидности баланса организации следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A_1 \geq P_1, A_2 \geq P_2, A_3 \geq P_3, A_4 \leq P_4 [1, с.649].$$

В АО «ФудМастер» в 2012 году наблюдаются следующие соотношения:  $A_1 \geq P_1$  не выполнилось, это свидетельствует о неплатежеспособности организации на момент составления баланса. У организации недостаточно средств для покрытия срочных обязательств.

Невыполнение второго неравенства означает, что краткосрочные пассивы превышают быстрореализуемые активы. Это свидетельствует о возможной неплатежеспособности организации в ближайшем будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

Третье неравенство также не соответствует норме. Это говорит о возможной неплатежеспособности организации в будущем в случае несвоевременного поступления денежных средств от продаж и платежей.

Так как первые три условия не выполнены, это привело к автоматическому невыполнению условия  $A_4 \leq P_4$ . Четвертое неравенство носит балансирующий характер. Невыполнение этого условия говорит о несоблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, отсутствие у нее собственных оборотных средств.

Анализ ликвидности баланса АО «ФудМастер» показывает, что компания является абсолютно неликвидной на момент составления баланса, поскольку ни одно из соотношений не выполнилось. Аналогичная ситуация наблюдается и в 2011 году. Как видно из приведенных данных, неравенство  $A_4 \leq P_4$  не соблюдается, т.е. стоимость труднореализуемых активов больше стоимости собственного капитала, а это, в свою очередь, означает, что собственного капитала недостаточно для пополнения оборотных средств, которые придется пополнять преимущественно за счет задержки погашения кредиторской задолженности в отсутствие собственных средств для этих целей.

Если сопоставить ликвидные средства и обязательства, то можно вычислить следующие показатели, представленные в таблице 2.

Таблица 2. Показатели ликвидности

| Показатели                | Формула расчета   | 2011, тыс. тенге | 2012, тыс. тенге |
|---------------------------|-------------------|------------------|------------------|
| Текущая ликвидность       | $(A1+A2)-(P1+P2)$ | -6606977         | -5759166         |
| Перспективная ликвидность | $A3-P3$           | 3167843          | 2635032          |

Примечание – рассчитано автором на основе данных источника [4]

Ликвидность баланса можно охарактеризовать как недостаточную. При этом в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени организации не удастся поправить свою платежеспособность.

Необходимо обратить внимание на то, что проводимый анализ ликвидности баланса является приближенным, более детальным считается анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов. Результаты расчетов этих коэффициентов представлены в таблице 3.

**Приведенные коэффициенты позволяют под различными углами оценивать компанию. Коэффициент финансовой независимости** показывает, что только 7% активов организации покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств. Чем больше показатель, тем независимее предприятие. Об анализируемой компании нельзя сказать, что оно независимо, потому что рассчитанный коэффициент намного меньше оптимального значения.

Коэффициент концентрации заемного капитала показывает, что в общем размере финансовых ресурсов предприятия 93 % составляет заемный капитал. Этот показатель очень высокий, значит, у компании, соответственно, высока доля заемного капитала. Это может негативно отразиться на финансовом состоянии компании.

**Коэффициент инвестирования** показывает, что на 14% собственные источники покрывают произведенные инвестиции. Так как коэффициент инвестирования меньше 1, то это является свидетельством недостаточности собственного капитала.

Поскольку чистые оборотные активы в 2012 году приняли отрицательное значение, при рекомендуемом положительном значении, это означает, что у компании после погашения всех краткосрочных обязательств не останется оборотных средств для продолжения осуществления текущей деятельности.

Коэффициент общей ликвидности показывает, что 34% текущих (краткосрочных) обязательств компания способна погашать за счёт только оборотных активов. Этот показатель учитывает, что не все активы можно реализовать в срочном порядке. Коэффициент общей ликвидности намного ниже нормативного значения, это свидетельствует о том, что у компании имеются проблемы и трудности в покрытии текущих обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2012 году составил 0,07, он показывает, что только 7% текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовым вложениям.

**Коэффициент критической оценки** в 2012 году составил 0,46, это означает, что, мобилизовав краткосрочную дебиторскую задолженность и краткосрочные финансовые вложения, компания сможет на 46% погасить свои краткосрочные обязательства. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. К тому же растет риск, связанный с реализацией активов компании. Банк, к которому компания обратится за кредитом, обратит внимание на коэффициент критической оценки, как наиболее полно отражающему ликвидные активы компании.



Таблица 3. Коэффициентный анализ платежеспособности АО «ФудМастер»

| Название коэффициента                          | Формула   | Значение показателя |          | Нормативное значение |
|--|---|---------------------|----------|----------------------|
|  |   | 2011 г.             | 2012 г.  |                      |
| Коэффициент общей платежеспособности           | Суммарные активы/ обязательства   | 0,59                | 0,75     | $\geq 1$             |
| Коэффициент финансовой независимости           | Собственный капитал/обязательства   | -0,01               | 0,07     | $\geq 0,5$ .         |
| Коэффициент концентрации заемного капитала     | Обязательства/валюта баланса  | 1,01                | 0,93     | $\leq 0,5$ .         |
| Коэффициент инвестирования                     | Собственный капитал/внеоборотные активы   | 0,02                | 0,14     | $\geq 1$ .           |
| Чистые оборотные активы                        | Оборотные активы - текущие обязательства  | -3258665            | -2936054 | $> 0$                |
| Коэффициент концентрации собственного капитала | <b>Собственный капитал и резервы / Суммарные активы</b>                                 | 64,15               | 7,82     | $> 0,5$              |
| Коэффициент общей ликвидности                  | $(A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / (П1 + 0,5П2 + 0,3П)$  | 0,44                | 0,34     | 1,5 – 2,5            |
| Коэффициент абсолютной ликвидности             | (Денежные средства + финансовые вложения) / текущие обязательства                       | 0,13                | 0,07     | $\geq 0,3$ .         |
| Коэффициент «критической оценки»               | (Денежные средства + фин. вложения + дебиторская задолженность) / текущие обязательства | 0,43                | 0,46     | $\geq 1,7$ .         |
| Коэффициент текущей ликвидности                | Оборотные активы / текущие обязательства  | 0,61                | 0,58     | $\geq 2$ .           |

Примечание – рассчитано автором на основе данных источника [4]

Значение коэффициента текущей ликвидности не превышает 2, значит, организация не располагает некоторым объемом собственных ресурсов, формируемых за счет собственных источников. Коэффициент текущей ликвидности объединяет предыдущие показатели и является показателем неудовлетворительного состояния бухгалтерского баланса.

Итак, в результате проведенного анализа ликвидности и платежеспособности можно сделать вывод о том, что АО «ФудМастер» не обладает достаточной ликвидностью и платежеспособностью в долгосрочной перспективе. Вследствие этого компания нуждается в улучшении финансового состояния для обеспечения конкурентоспособной деятельности. Проблема заключается в неоптимальной структуре баланса, подтверждением этого является недостаточная текущая ликвидность активов. Существуют два способа повысить текущую ликвидность организации:

а) Уменьшить долю краткосрочных обязательств в пассивах организации. Это подразумевает перевод части краткосрочной задолженности в долгосрочную (т.е. привлечение долгосрочных кредитов и займов взамен краткосрочных).

б) Увеличить долю ликвидных (оборотных) активов за счет снижения доли внеоборотных активов.

Кроме того, повысить ликвидность и платежеспособность организации можно через ускорение оборачиваемости активов. Оборачиваемость активов во многом зависит от производственного цикла. Сокращение цикла позволит менее ликвидным активам (запасам) быстрее превращаться в высоколиквидные активы (дебиторскую задолженность, денежные средства). Это повысит способность организации рассчитываться по своим обязательствам. Повысить оборачиваемость позволяет не только ускорение самого производственного процесса (или процесса выполнения работ и оказания услуг), но и ужесточение платежной дисциплины покупателей - снижение периода взыскания дебиторской задолженности.

## Список литературы:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия 7-е изд., испр. - Мн.: Новое знание, 2002. - 675 с.
2. Шеремет А. Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа- М.: ИНФРАМ, 2005. - 600 с.
3. Официальный сайт АО «ФудМастер» [www.foodmaster.kz](http://www.foodmaster.kz)
4. Консолидированная финансовая отчетность АО «ФудМастер» за 2012 год.



### АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ АО «КАЗАХТЕЛЕКОМ»: ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ

*Туребекова Б.О., к.э.н., доцент кафедры «Учет, аудит и анализ»  
Садыкова Д.Е., студентка 3 курса специальности «Учет, аудит и анализ»  
Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева*

Мақала кәсіпорынның қаржылық жағдайының көкейлі мәселесіне арналады. Бұл мақалада кәсіпорынды қаржыландыру, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын анализдеу әдістері қарастырылып, АҚ «Қазақтелекомның» қаржылық тұрақтылық сарапының нәтижесі көрсетілген. Сараптама нәтижесі ретінде қаржылық тұрақтылықты көтеруге ықпал ететін жолдар ұсынылады.

В статье рассматриваются вопросы, связанные с методикой анализа финансовой устойчивости предприятия, отражены результаты ее оценки для АО "Казакхтелеком". В качестве результатов анализа предлагаются пути повышения финансовой устойчивости предприятия.

The article is devoted to topic issue of the financial standing of the company. This article deals with the issues related to the company financing, the company stability analysis, method, reflects JSC «Kazakhtelecom» financial stability evolution results. The ways to improve the company financial viability are suggested as the analysis results.

Проблемы оценки финансовой устойчивости относятся к числу наиболее важных не только финансовых, но и общеэкономических проблем, поскольку низкая финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств не только для развития производства, но и для возобновления текущей деятельности, а также к неплатежеспособности и даже к банкротству. Предприятие с нормальной финансовой устойчивостью может своевременно осуществлять платежи по своим обязательствам, имеет преимущество перед другими субъектами хозяйствования в привлечении инвестиционного капитала, в получении кредитов. В то же время высокая финансовая устойчивость может свидетельствовать о неэффективном хозяйствовании вследствие отягощения предприятия излишними запасами и резервами.

Несмотря на многочисленные публикации, посвященные вопросам анализа финансовой устойчивости организаций, все еще существует неоднозначность подходов к методам анализа у разных авторов, также не выработан алгоритм последовательности оценки, позволяющий выявить причины утраты финансовой устойчивости предприятия, то есть многие его аспекты до сих пор исследованы недостаточно.

Начало исследований по анализу и оценке финансовой устойчивости предприятия относится к 60-м годам XX века. Эдвард Альтман и Уильям

Бивер делали попытки оценки финансового положения, ориентированные, в том числе, и на финансовую стабильность предприятий. Теоретические и практические аспекты анализа и управления финансовой устойчивостью предприятий далее рассматривались в трудах таких зарубежных экономистов, как Ричард Брэйли, Юджин Бригхем, Джеймс К. Ван Хорн, Луис Гапенски, Джеворнс К., Джон Кейнс, Коласс М, Майерс С, Фридмен Дж., Хайек Ф., Хикс Дж., Шумпетер И. и др.

Однако в условиях казахстанской экономики финансовая устойчивость предприятий не может достаточно достоверно оценена методиками зарубежных авторов, ввиду значительных различий в сложившейся экономической ситуации. Поэтому для оценки финансовой устойчивости предприятий в условиях казахстанской экономики необходимо обратиться к работам таких российских и казахстанских экономистов, как Балабанов И.Т., Баканов М.И., Бокарева Л., Белоусов А., Вахрин П.И., Владимирова Т.А., Грачев А.В., Ковалев В.В., Крейнина М.Н., Леонтьев В.Е., Моляков Д.С., Негашев Е.В., Павлов И.П., Павлова Л.Н., Савицкая Г.В., Сайфулин Р.С., Соколов В.Г., Родионова В.М., Федотова М.А., Шеремет А.Д., Шуляк П.Н., Дюсембаев К.Ш. и других.

Анализ финансовой устойчивости организации представляет совокупность аналитических процедур, применяемых для диагностики финансовой устойчивости предприятия с использованием методов анализа финансовой устойчивости на основе действующей методологии (методов и приемов) экономического анализа. Значение анализа финансовой устойчивости организации заключается в информационном обеспечении ретроспективного анализа деятельности как самого хозяйствующего субъекта, так и его внутренних и внешних контрагентов, а также в информационном обосновании управленческих решений в рамках самой организации и ее внешних контрагентов.

Финансовая устойчивость предприятия — это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся

внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [1].

Анализ финансовой устойчивости был проведен на основе данных финансовой отчетности казахстанской компании - АО «Казахтелеком». Данная компания вызывает особый интерес, так как на сегодняшний день она является одной из крупнейших телекоммуникационных компаний Казахстана, участница государственной программы «30 корпоративных лидеров Казахстана», имеет статус национального оператора связи и предоставляет населению общественно значимые услуги. Компания предоставляет услуги телефонии, сетей передачи данных, широкополосного интернет – доступа, хостинга, видео – совещаний, телеграфа, интеллектуальной связи. Более того АО «Казахтелеком» входит в представительский список Индекса KASE Казахстанской фондовой биржи (KZTK).

В современной практике существует множество подходов к изучению и оценке финансовой устойчивости, в работе были использованы два подхода: анализ абсолютных показателей и анализ относительных показателей (на основе системы показателей, разработанной Роновой) [2]. Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости АО «Казахтелеком»

| №  | Показатели   | 2012 г.   | 2013 г.   | Изменения за период | Темп роста, % |
|----|--|-----------|-----------|---------------------|---------------|
| 1  | Источники формирования собственных средств   | 276747499 | 265503335 | -11244164           | 95            |
| 2  | Внеоборотные активы  | 289265302 | 331752690 | 42487388            | 114           |
| 3  | Наличие собственных оборотных средств (1-2)  | -12517803 | -66249355 | -53731552           | 529           |
| 4  | Долгосрочные обязательства   | 96631446  | 69959034  | -26672412           | 72            |
| 5  | Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств (3+4) | 84113643  | 3709679   | -80403964           | 4             |
| 6  | Краткосрочные кредиты и займы  | 11349815  | 9117411   | -2232404            | 80            |
| 7  | Общая величина основных источников средств   | 95463458  | 12827090  | -82636368           | 13            |
| 8  | Общая сумма запасов  | 4692179   | 5339214   | 647035              | 113           |
| 9  | Излишек, недостаток собственных оборотных средств  | -17209982 | -71588569 | -54378587           | 415           |
| 10 | Излишек, недостаток собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов         | 79421464  | -1629535  | -81050999           | -2            |
| 11 | Излишек, недостаток общей величины основных источников финансовых запасов                  | 90771279  | 7487876   | -83283403           | 8             |
| 12 | Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости  | (0;1;1)   | (0;0;1)   |                     |               |

Примечание – рассчитано автором на основе данных источника [3].

В ходе проведения анализа абсолютных показателей был выявлен тип финансовой устойчивости, к которому относится исследуемое предприятие. Результатом анализа относительных показателей является определение класса финансовой устойчивости АО «Казахтелеком». Согласно методу абсолютных показателей финансовая устойчивость предприятия будет оптимальной, если производственная система данного предприятия будет осуществляться за счет оборотных средств. В ходе проведения анализа абсолютных показателей было установлено, что по показателям за 2013 год АО «Казахтелеком» относится к 3 типу финансовой устойчивости – неустойчивому. Тогда как в 2012 году по аналогичным показателям АО «Казахтелеком» относился ко 2 типу – нормальному.

За анализируемый период при определении показателей обеспеченности запасов источниками их формирования были получены следующие результаты, которые характеризуют финансовую устойчивость компании АО «Казахтелеком». Если в 2012 году два компонента финансовой устойчивости из трех имели положительное значение, то в 2013 году два компонента финансовой устойчивости АО «Казахтелеком» из трех имеют отрицательное значение. Это связано прежде всего с тем, что в 2012 году компания реализовало 49-процентную долю участия в ТОО «GSM Казахстан ОАО «Казахтелеком». Данное событие положительно повлияло на результаты деятельности компании, так как появились свободные денежные средства для покрытия запасов и затрат. Данная модель финансовой устойчивости выявила то, что финансовое состояние

компании в 2013 году является неустойчивым. Это говорит о том, что собственных средств компании недостаточно для покрытия затрат и запасов, нарушена платежеспособность компании. Источником покрытия производственных затрат и запасов является дополнительное привлечение средств. Однако данная ситуация не является критической, и есть возможность восстановления платежеспособности.

После определения типа финансовой устойчивости АО «Казахтелеком» на основе абсолютных показателей, был проведен анализ финансовой устойчивости на основе относительных показателей - коэффициентов с целью установления класса финансовой устойчивости. При этом была использована система показателей, которая была разработана российским автором – Роновой Г.Н. Результаты анализа приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость АО «Казахтелеком»

| №     | Показатель   | 2012 год                          |               | 2013 год                          |               |
|-------|--|-----------------------------------|---------------|-----------------------------------|---------------|
|       |  | Фактическое значение коэффициента | Кол-во баллов | Фактическое значение коэффициента | Кол-во баллов |
| 1     | Коэффициент абсолютной ликвидности                                 | 2,2                               | 14            | 0,68                              | 13,6          |
| 2     | Коэффициент «критической оценки»                                   | 1,52                              | 11            | 0,73                              | 5,6           |
| 3     | Коэффициент текущей ликвидности                                    | 2,83                              | 20            | 1,05                              | 2,5           |
| 4     | Доля оборотных средств в активах                                   | 0,31                              | 6,2           | 0,2                               | 4             |
| 5     | Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования | -0,004                            | 0,2           | 0,63                              | 12,5          |
| 6     | Коэффициент капитализации  | 0,49                              | 17,5          | 0,54                              | 17,5          |
| 7     | Коэффициент финансовой независимости                               | 0,69                              | 10            | 0,67                              | 10            |
| 8     | Коэффициент финансовой устойчивости                                | 0,89                              | 5             | 0,81                              | 5             |
| Итого |  | -                                 | 83,9          | -                                 | 70,7          |

Примечание – рассчитано автором на основе данных источника [3].

В ходе проведения анализа относительных показателей было установлено, что АО «Казахтелеком» в 2013 году, как и в 2012 году, относится ко 2 классу финансовой устойчивости. То есть финансовое состояние компании можно охарактеризовать как нормальное. Финансовые показатели в целом близки к оптимальным. Однако стоит отметить отставание по отдельным показателям. Прежде всего необходимо уделить особое внимание оптимизации соотношения собственных и заемных источников финансирования, так как на данный момент заемные источники финансирования превышают собственные. При взаимоотношениях с данной компанией угроза потери средств полностью исключена, и выполнение ею обязательств в срок не представляется сомнительным. Если компания целенаправленно станет ограничивать приток заемных средств и направит свои силы на наращивание собственного капитала, то возможен переход из 2 класса в 1. Для повышения устойчивости финансового состояния АО «Казахтелеком» предлагается ряд мер по укреплению финансовой устойчивости, а именно:

- продажа части внеоборотных активов с целью формирования свободного капитала;
- привлечение долгосрочных кредитов (вместо краткосрочных кредитов и займов);
- повышение уровня оборачиваемости дебиторской задолженности, путем выдачи специальных скидок.

Разработка и выполнение данных мер позволит повысить платежеспособность компании и, тем самым, укрепить финансовую устойчивость АО «Казахтелеком».

Таким образом, устойчивое финансовое состояние не является счастливой случайностью, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия. Устойчивое финансовое положение оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

## Список литературы:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия 7-е изд., испр. - Мн.: Новое знание, 2002. - 704 с.
2. Ронова Г.Н., Ронова Л.А. Анализ финансовой отчетности: Учебно-методический комплекс. - М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. - 240 с.
3. Годовой отчет АО «Казакхтелеком» за 2013 год



## ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИИ И КАЗАХСТАНА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН

*Тюнин А.И., к.п.н., доцент*

*Алексеева С.Н., студентка 5 курса, физико-математического факультета  
специальности «математика-менеджмент»*

*Государственное образовательное учреждение высшего профессионального  
образования «Челябинский Государственный Педагогический Университет»*

В статье автор рассматривает вопросы торгово-экономических связей России и Казахстана в современных условиях, важным моментом в работе является процесс интеграции экономик двух стран.

The author examines the issues of trade and economic relations between Russia and Kazakhstan in modern conditions, it is important in the process of integrating the economies of the two countries.

Россию и Казахстан связывают исторические корни, десятки лет они были объединены в одно государство – СССР, менталитет, историко-культурных традиций и самое главное общая экономика. Разумеется, что общая граница протяженностью более 7тыс км является фактором не только углубления сотрудничества, но и экономической интеграции. Дружественные отношения между странами соседями – вот прочная основа высокого всестороннего взаимодействия.

Развитие казахстанско-российских отношений обеспечивается перечнем из 356 документов. Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи от 25 мая 1992 г., определил основные направления в отношениях Казахстана и России, принципы сотрудничества в различных сферах, в том числе и экономической [5]. На данный момент основным направлением сотрудничества России и Казахстана являются торгово-экономическое сотрудничество, в частности энергетика.

Россия является главным партнером Казахстана в торговом обороте минерального сырья и цветных металлов. По данным ФТС России, в 2013 г. объем взаимной торговли по сравнению с 2012 г. увеличился на 4,7% и вышел на максимальный показатель в 26,5 млрд. долл. США.[1]

После распада советского союза у стран Каспийского региона возникают проблемы с заменой российскому влиянию. Не исключением является и Казахстан, полностью зависящий в экспорте от России. Поиски новых транспортных коридоров для Каспийской нефти и выход на мировые рынки стали главным направлением в формировании независимости Казахстана. В то время как Россия столкнулась с появлением новых конкурентов на постсоветском пространстве.

Много времени было уделено процессу определения правового статуса Каспия. Это послужило одной из главных проблем в разработке запасов прикаспийского шельфа Казахстана. 9 октября 2000г. вопрос о разграничение дна северной части Каспийского моря был разрешен в двустороннем формате. Он раскрыл вопрос о разделении на сектора между двумя странами, с целью недропользования вне зависимости от других. Главным международным инвестиционным проектом для Казахстана и России стал установленный в 2001 году нефтепровод Каспийского консорциума. А в 2002 году Казахстан и Россия подписали беспрецедентное соглашение по транспортировке нефти, утверждающее объемы ее транзита на ближайшие 15 лет. Российские компании стали осваивать казахстанский рынок в нефтегазовой и энергетических отраслях. И по сей день осуществляется интеграция в сфере энергетики. Сотрудничество Казахстана и России имеют заметные перспективы, причиной развития таких отношений служит заинтересованность глав государств. Этому свидетельствует и прошедший XI форум межрегионального сотрудничества России и Казахстана, на котором был запущен совместный проект «Евразия», посредством которого, появятся новые возможности получения углеводородов из труднодоступных мест в прикаспийской шлейфе. [2]

С момента создания таможенного союза 1 января 2010 года, по данным таможенной статистики, общий товароборот вырос на 50%, что больше на 64 миллиарда долларов.

Главным для Казахстана импортером является Россия, на 2014 год процент импорта составил 32,9% (1 005 308,3 тыс. долл. США ) [3]. Наиболее ёмким сектором в экспорте Казахстана является несомненно топливно-энергетические ресурсы, на них приходится 90% от всего экспорта. Из них около 80% занимает Россия на сырьевые товары: топливо – минеральное сырье, чёрные и цветные металлы, руды и концентраты. На втором месте по экспорту для Казахстана стоит сектор, связанный с металлами и изделиями из них, он составляет около 8%.

Казахстанский импорт из России отличается наибольшим разнообразием товаров. Поставки превышают в 3 раза объема встречных поставок, что составляет 11,9 млрд. долл. США[4]. Основными являются: машинотехническая продукция, пищевые продукты, электрооборудование, средства наземного транспорта, черные металлы и изделия из них, бумага и картон, продукция неорганической химии и полимерные материалы.

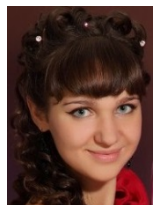
Дальнейшая интеграция экономик зависит от Евразийского экономического союза, принятого 29 мая 2014г. При осуществлении задуманных мер в договоре предполагается большой макроэкономический эффект, для стран состоящих в нем. Самой главной составляющей является снижение цен на товары, благодаря уменьшению издержек по импорту и экспорту своего товара, что будет способствовать увеличению заработанных плат для жителей, уменьшение цен на продукты экспорта/импорта. И в последствие увеличение ВВП стран ЕАЭС как минимум на 25%. Так же при создании союза главы государств не исключали возможность введение единой валюты на общем пространстве к 2025 году. Это будет способствовать повышению доверия к национальным валютам как на внутреннем, так и на международных валютных рынках, уменьшатся транзакционные издержки. Единая валюта позволит избавиться от зависимости доллара. В связи со сложившейся экономической ситуацией Президент РФ поручил уже в марте 2015г правительству и ЦБ изучить целесообразность введения единой валюты.

Процесс глобализации носит как положительный, так и отрицательный характер. На фоне консолидации сил, обострения конкуренции на мировом рынке – тесная связь экономик, потеря экономической самостоятельности, исчезновение в пределах государства замкнутых экономических циклов производства, в условиях обострения конкурентной борьбы на мировых рынках ресурсов и товаров, становится уязвимостью для каждого государства в отдельности. Так например, жесткая привязка национальной валюты к единой – приведет к острой чувствительности курса к экономическим изменениям в любой экономике из государств содружества. Данную ситуацию можно наблюдать на европейском союзе, когда Национальный Банк Швейцарии отвязал франк от евро, с целью защиты экономики Альпийской республики от падения курса евро в связи с поддержкой слабых государств.

Несмотря на это создание союзов является мощным фактором для устойчивого экономического роста. Союзы для России целесообразно создавать на постсоветском пространстве, с государствами которых РФ связывают исторические и культурные корни. Одним из важнейших государств – партнеров является Казахстан. Российская Федерация предпринимает усилия совместно с Казахстаном для выхода экономики двух стран из кризисной ситуации и увеличения объема товарооборота между странами[6].

#### Список литературы:

1. Сайт посольства РФ и РК «торгово – экономические связи» ,  
URL:[http://www.rfembassy.kz/lm/dvustoronnie\\_otnosheniya/torgovo-ekonomicheskie\\_svyazi/](http://www.rfembassy.kz/lm/dvustoronnie_otnosheniya/torgovo-ekonomicheskie_svyazi/).
2. XI Форум межрегионального сотрудничества России и Казахстана,  
URL: <http://kremlin.ru/news/46700>.
3. Ежемесячный аналитический обзор за март 2014г.: «Импорт и экспорт Казахстана – показатели внешней торговли»,  
URL: <http://kazdata.kz/04/2014-03-export-import-kazakhstan.html>.
4. URL: [http://www.rustrade.kz/torg\\_ek.htm](http://www.rustrade.kz/torg_ek.htm).
5. Токаев К.К. Под стягом независимости. Очерк о внешней политике Казахстана. - Алматы, 1997.
6. Тюнин А.И. Казахстанская экономика дезинтеграционные и интеграционные процессы в странах СНГ Реформы в Казахстане и интеграционные процессы в СНГ. Материалы конференции. Алматы. АИЭС, 2002-260с. 27-29



#### ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ

*Тюнин А.И., к.п.н., доцент кафедры «Экономической теории и менеджмента»*

*Гафуанова Ю.А., студентка 5 курса специальности «Математика-менеджмент»,  
Челябинский государственный педагогический университет*

Мақала экономикалық тәуекелдің, түрлі көрінісінің мінездемесін асырайды нешінші при жаса-инновациялық кәсіпкерлік қызметтің ара шынайы экономикада кездесемін. Авторлар инновациялық тәуекелдің ұйғарымін береді.

Статья содержит характеристику различных видов экономических рисков, которые встречаются в реальной экономике при осуществлении инновационной предпринимательской деятельности. Авторы дают определение инновационного риска.

The Article contains description of different types of economic risks, that meet in the real economy during realization of innovative entrepreneurial activity. Authors give determination of innovative risk.

Любые виды деятельности предприятий сопровождаются большим количеством рисков. В условиях экономической нестабильности риски значительно возрастают. До сих пор нет однозначного определения сущности экономического риска, что объясняется сложностью данного явления, его недостаточным теоретическим изучением и новизной. Кроме того, риск — это сложное явление, имеющее множество не совпадающих, а иногда противоположных реальных оснований.

В связи с развитием рыночных отношений предпринимательскую деятельность в нашей стране приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределенности ситуации и изменчивости экономической среды. Значит, возникает неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а, следовательно, возрастает риск, т.е. опасность неудачи. [1].

Чаще всего под риском понимают действие (деяние, поступок), выполняемое в условиях выбора (в ситуации выбора в надежде на счастливый исход), когда в случае неудачи существует возможность (степень опасности) оказаться в худшем положении, чем до выбора (чем в случае не совершения этого действия). В книге «Финансовый менеджмент» дается следующее определение: риск — это вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом [2].

В книге «Риски» в современном бизнесе отмечается: «Под риском принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности».

Таким образом, характеристику риска можно свести к таким позициям как неопределенность, опасность, угроза, вероятность.

На наш взгляд, наиболее полное определение риска приведено в книге «Риск и его роль в общественной жизни» [3].

Риск — это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

В рискологии важное место принадлежит классификации рисков.

Как правило, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияние на деятельность предпринимателя. Эти обстоятельства затрудняют принятие решений по оптимизации риска и требуют углубленного анализа состава конкретных рисков, а также причин и факторов их возникновения.

В экономической литературе, посвященной проблемам предпринимательства, нет стройной системы классификации предпринимательских рисков.

При разработке классификаций рисков в основу должны входить время возникновения, основные факторы возникновения, характер учета, характер последствий, сфера возникновения рисков и др.

Рассмотрим наиболее распространенные классификации рисков.

Одна из первых классификаций экономических рисков была предложена Дж. Кейнсом, он разделил их на предпринимательские риски, риски невозвращения кредитов и риски инфляции.

Ценность этой классификации в том, что она была одной из первых в экономической литературе.

Сегодня существует множество подходов к классификации рисков. По времени возникновения риски распределяются на ретроспективные, текущие и перспективные. Анализ ретроспективных рисков, их характера и способов снижения дает возможность более точно прогнозировать текущие и перспективные риски.

По факторам возникновения риски подразделяются на политические и экономические (коммерческие).

Политические риски — это риски, обусловленные изменением политической обстановки, влияющей на предпринимательскую деятельность (закрытие границ, запрет на вывоз товаров в другие страны, военные действия на территории страны и др.).

Экономические риски — это риски, обусловленные неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны.

По характеру учета риски делятся на внешние и внутренние. К внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предприятия или его контактной аудитории. К внутренним относятся риски, обусловленные деятельностью самого предприятия и его контактной аудитории.

Что представляют из себя внутренние и внешние риски более наглядно можно увидеть в таблице 1.

Таблица 1 - Характеристика внутренних и внешних рисков

| <b>Внутренние риски</b>                     | <b>Внешние риски</b>  |
|---|---|
| Уровень себестоимости продукции             | Стабильность политической власти на федеральном и региональном уровнях                  |
| Условия сбыта                               | Установление региональных ограничений на перемещение капиталов и товаров                |
| Качество рекламы                            | Изменение правил валютного обращения и условий ведения внешнеэкономической деятельности |
| Профессиональный уровень рабочих и служащих |   |

Таким образом, классификация рисков дает возможность определиться с основными факторами, которые формируют риск, представить вероятность размера возможных потерь по каждому виду риску, идентифицировать риски по многим критериям, что помогает выбрать план мероприятий по предупреждению рисков. Каждая классификация является условной. Классификации рисков непрерывно обновляются, в дальнейшем необходимо разрабатывать наиболее пригодные для практического использования классификации.

Любая нация гордится плодами деятельности своих предпринимателей. Предпринимательство как одна из конкретных форм проявления общественных отношений способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости. Однако бизнес очень часто сталкивается с рядом трудностей, в связи с которыми его развитие идет не такими высокими темпами как мог бы.

Инновационный риск — это вероятность потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке.

Инновационный риск возникает в следующих ситуациях:

- при внедрении более дешевого метода производства товара или услуги по сравнению с уже используемыми;

- при создании нового товара или услуги на старом оборудовании;

- при производстве нового товара или услуги при помощи новой техники и технологии.

Инновационное предпринимательство — это процесс создания и коммерческого использования технико-технологических нововведений. Как правило, в основе предпринимательской деятельности лежит нововведение в области продукции или услуг, позволяющее создать новый рынок, удовлетворить новые потребности.

Для развития инновационной деятельности необходимо отметить следующие моменты:

- создание системы правовой охраны интеллектуальной собственности (в том числе охраны технологий, гарантирующих национальную безопасность);

- отсутствие четких притязаний государства на владение объектами интеллектуальной собственности, созданной за счет средств федерального бюджета, и связанными с ней технологиями, тормозит развитие промышленных инноваций;

- слабость и непоследовательность государственной политики в области охраны авторских и смежных прав приводит к наносящему ущерб и государству, и авторам широкомасштабному “пиратству” в обороте аудиовизуальной продукции.

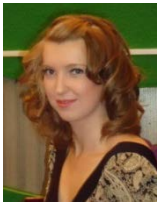
Таким образом, поддержка инновационного предпринимательства является одним из приоритетных направлений государственной научно-технической и экономической политики государства. Нововведения нужно начинать с малого, то есть так, чтобы на начальном этапе не требовалось бы больших вложений финансовых и людских ресурсов, при этом следует ориентироваться на небольшой рынок. Если не учесть этот момент, может возникнуть проблема нехватки времени, которое необходимо для внесения оперативных изменений. Одной из причин снижения эффективности инноваций является слабость правовой базы в области инновационного предпринимательства и недостаточный уровень государственной поддержки инновационных предприятий. Любой вид инновационной деятельности требует государственной поддержки и стимулирования.[4]

В процессе принятия предпринимателем решений о допустимости и целесообразности риска ему важно представлять не столько вероятность определенного уровня потерь, сколько вероятность того, что потери не превысят некоторого уровня. По логике именно это и есть основной показатель риска [1].

#### Список литературы:

1. Райзберг Б.А. Предпринимательство и риск. Знание. 1992
2. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев, Л.И. Григорьева, О.В. Долгова, Л.А. Рыжкова. – 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 432 с.
3. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. Мысль. 1989
4. Инновационный менеджмент : учебное пособие / под редакцией Ермасова С. В. – М. : Высшее образование, 2007.





## ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОЦЕСС ИХ ФОРМИРОВАНИЯ НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «УРАЛАВТОПРИЦЕП»

*Тюнин А.И., к.п.н., доцент кафедры «Экономической теории и менеджмента»  
Лягун Д.В., студентка 5 курса специальности «Математика - Менеджмент»*

*Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
«Челябинский Государственный Педагогический Университет»*

В статье рассматриваются этапы формирования денежных доходов предприятия и анализируется деятельность ОАО «Уралавтоприцеп» исходя из выбранного алгоритма исследования денежных потоков.

The article examines the stages of formation of monetary income of the enterprise and analyzes the activities of "Uralavtopritsep" based on the selected algorithm research cash flows.

В условиях рыночной экономики успех любого предприятия во многом зависит от того, как правильно будут сформированы доходы. Это служит доказательством необходимости и актуальности изучения проблем формирования денежных доходов. Во-первых, это обусловлено недостаточной проработкой теоретической составляющей понятия «доходы». Во-вторых, для лучшего понимания необходимости анализа формирования денежных доходов нужно исследовать особенности формирования денежных доходов. В-третьих, существующие методики анализа формирования денежных доходов не всегда адекватны для конкретного предприятия, что требует разработки альтернативной технологии расчета показателей формирования денежных доходов. В-четвертых, в настоящее время является необходимым разработка управленческого решения, направленного на совершенствование формирования денежных доходов, и прогнозирования их значений в современных условиях.

Анализ денежных доходов должен учитывать требования экономических законов развития производства, использовать передовой опыт, новейшие методы экономических исследований.

Анализ денежных доходов должен быть комплексным. Из этого вытекает, что исследования требуют охвата всех звеньев и всех сторон деятельности.

Системный подход, когда каждый изучаемый объект рассматривается как сложная система, состоящая из ряда элементов, определенным образом связанных между собой и с внешней средой. Изучение каждого объекта осуществляется с учетом всех внутренних и внешних связей, взаимозависимости и соподчиненности отдельных элементов.

Точность, объективность, конкретность. Анализ денежных доходов должен базироваться на достоверной, проверенной информации, реально отражающей действительность. Выводы должны подтверждаться точными аналитическими расчетами.

Анализ денежных доходов должен активно воздействовать на ход производства и его результаты, своевременно выявляя недостатки, упущения в работе и информируя об этом руководство организации.

Плановость, систематичность. Анализ денежных доходов должен проводиться по плану, систематически, а не от случая к случаю. Отсюда вытекает требование о необходимости планирования аналитической работы на предприятиях, распределении обязанностей между исполнителями и контроле за ее проведением.

Оперативность. Она означает умение быстро и четко проводить анализ денежных доходов, принимать управленческие решения и претворять их в жизнь.

Демократизм анализа денежных доходов. Предполагает участие в проведении анализа денежных доходов широкого круга работников предприятия, что обеспечивает более полное выявление передового опыта и использование имеющихся внутрихозяйственных резервов.

Эффективность. Затраты на его проведение должны давать многократный эффект.

Следовательно, основными принципами анализа денежных доходов являются научность, комплексность, системность, объективность, точность, достоверность, действенность, оперативность, демократизм, эффективность.

Под доходами организации понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, нематериальных активов и иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). Выручка от продаж состоит из доходов от продажи продукции, товаров, работ, услуг без налога на добавленную стоимость, акцизов.

Изучив различные методики анализа формирования денежных доходов, можно выделить альтернативный алгоритм, состоящий из трех блоков: Блок 1: Структура и динамика денежных доходов предприятия, Блок 2: Коэффициентный анализ эффективности управления предприятием, Блок 3: Факторный анализ доходности предприятия.

Таким образом, можно проанализировать деятельность ОАО «Уралавтоприцеп».

Основная часть дохода формируется за счет выручки от реализации на 95%, при этом имеется рост показателя с 2012 года за счет снижения доли прочих доходов. Проценты к получению имеют незначительную долю в структуре доходов. Изучая структуру доходов можно отметить, что основная часть

распределяется на расходы (98,93% в 2014 году), остальная часть приходится на формирование прибыли. Отметим снижение показателя: в 2010 году на прибыль приходилось 3,03% от полученных доходов, а в 2014 году – 1,07%. Это отрицательно характеризует хозяйственную деятельность предприятия.

Доходы предприятия имеют тенденцию роста с 2012 года. Имеется рост выручки на 77%. Данное изменение связано с увеличением объемов производства и реализации основной продукции. Отметим увеличение экспортных поставок, что связано с ростом спроса на изготавливаемую продукцию.

В соответствии с блоком 2 проведен коэффициентный анализ эффективности управления предприятием

Коэффициент полных затрат по всему периоду исследования находится на уровне 72-74%, это показывает, что производство предприятия является материалоемким и трудоемким. Максимальное значение приходилось на 2014 год. Именно в этот период наибольшие объемы производства, и соответственно наибольшая часть затрат приходится на этот период.

За исследуемый период наблюдается снижение рентабельности, что обусловлено снижением прибыли (не смотря на рост доходов). В 2011 году имеется максимальное значение показателя (27% по рентабельности продукции и 15,5% по рентабельности продаж), а в 2014 году – минимальное (1,5% по рентабельности продукции и 1,1% по рентабельности продаж). Данное изменение связано с ростом расходов предприятия, что способствовало снижению чистой прибыли. Это отрицательная динамика деятельности предприятия.

В соответствии с блоком 3 проведен факторный анализ доходности предприятия. Проведя факторный анализ, отметим, что на изменение рентабельности продаж в основном оказывает влияние изменения доходов и расходов, влияние остальных факторов – незначительно.

Можно сделать вывод, что предприятию необходимы срочные меры, направленные на снижение расходов и увеличение прибыли.

Управленческое решение по повышению экономической эффективности на основе модели формирования денежных доходов принималось исходя из выбора следующих альтернатив: увеличение прибыли за счет внедрения новых технологий, предоставление новых услуг, снижение затрат за счет сокращения штата, снижение коммерческих и управленческих расходов, увеличение прибыли за счет разработки новых технических средств, увеличение объемов услуг за счет привлечения новых клиентов (сторонних организаций).

В ходе исследования разработаны следующие мероприятия: проектный отдел - разработка новых видов продукции, производственный отдел - производство продукции, отдел сбыта - реализация продукции.

Увеличение объемов услуг за счет расширения ассортимента позволит увеличить выручку на 30%. Кроме этого, изменится себестоимость: произойдет увеличение. Увеличится чистая прибыль. В результате, увеличится рентабельность продаж на 3,6 % и составит 23,61%

Таким образом, принятие управленческого решения по повышению экономической эффективности на основе модели формирования денежных доходов приведет к увеличению рентабельности продаж, что положительно скажется на финансовом состоянии предприятия.

Проведена оценка текущего состояния операционных внеоборотных активов (производственных фондов) исследуемого объекта на последний отчетный период. Получены следующие результаты: сводный коэффициент годности на ОАО «Уралприцеп» составил в 2014 году 62,11%, износ составил 37,89%, введено в действие – 25,63%, а общее обновление составило 20,8 %. Исходя из произведенных расчетов следует, что скорость обновления операционных внеоборотных активов в 2014 году составила 4,8 оборотов.

Потребность в обновлении операционных внеоборотных активов с учетом планируемого прироста мощности и объемов реализации составляет 11263 тыс. руб.

Модернизация на предприятии предполагает – оснащение производственных цехов современным оборудованием от мировых производителей: обновлен парк оборудования гильотинной резки, произведена модернизация парка гибочного оборудования, установлены новые компрессоры, закуплены магнитные грузозахваты и специальные гайковерты с электронными блоками управления, позволяющими настраивать максимальный момент затяжки.

Взятый курс на наращивание производства и увеличение объемов выпуска прицепной техники требует создания новых рабочих мест и установки дополнительного современного оборудования. В ближайших планах – приобретение второй покрасочной камеры, а также еще одной камеры для дробеструйной обработки рам полуприцепов и прицепов.

Оценка уровня экономической безопасности предприятий является одним из наиболее важных элементов в системе управления.

Экологическая безопасность: обеспечение благополучной экологической обстановки на территории деятельности всех подразделений и объектов – одна из приоритетных задач руководства и всего коллектива и технических мер по управлению информационной безопасностью, которые могут быть представлены политиками, методами, процедурами, организационными структурами и функциями программного и аппаратного обеспечения.

Кадровая безопасность: при найме на работу новых сотрудников использование психофизиологического тестирования на полиграфе («детекторе лжи») дает возможность: укрепить

дисциплину; контролировать степень благонадежности персонала; усилить кадровую и экономическую безопасность компании; повысить эффективность бизнеса и увеличить прибыль компании; разрешить конфликтные ситуации; в ситуации хищения восстановить взаимное доверие среди сотрудников.

#### Список литературы:

1. Васина А.А. Анализ финансового состояния компании. – М.: ИКФ Альф, 2011. – 250 с.
2. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: ДИС, 2012. – 256 с.
3. Грузинов, В.П. Экономика предприятия: В.П. Грузинов, В.Д. Грибов. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 207 с. – Библиогр.: с. 203.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 336 с.
5. Справочник финансиста предприятия / Под ред. Уткина З.А. – М.: 2011. – 268 с.



#### ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Тюнин А.И., к.п.н., доцент кафедры «Экономической теории и менеджмента»  
Растегняева Н.К., студентка 3 курса специальности «География – экономика»,  
Челябинский государственный педагогический университет*

Мақала, нарық мәнін көрсетеді нарықтық экономика мен нарықтық инфрақұрылым сипаттайды және Ресей Федерациясының шағын бизнес мәселелерін көрсетеді.

Статья раскрывает сущность рынка, рыночной экономики и характеризует рыночную инфраструктуру и показывает проблемы развития малого бизнеса в Российской Федерации.

The article reveals the essence of the market, the market economy and characterizes the market infrastructure and shows the problems of small business in the Russian Federation.

Проблема исследования рыночной экономики актуальна, ведь в современном мире роль рынка велика для экономического положения любой развитой страны. Рыночная экономика сложилась и функционирует и в нашем государстве. Известно, что первым анализ свободного рынка и его детальное описание дал испанский юрист и экономист Хуан де Матъенсо во второй трети XVI века [1]. Существуют исторические условия, сделавшие рынок необходимым, и являющиеся обязательными для его возникновения:

Первое условие – разделение труда, которое ведет к специализации и обмену.

Второе условие – обособленность хозяйственных субъектов.

Третье условие — свобода предпринимательства. Чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений [2].

За рынками начали закрепляться определенные места, когда ремесло в городах получило развитие [3].

Далее рынок развивался с появлением товарного обмена, появлением денег. Возникает сфера обращения.

С возникновение понятия «рабочая сила» рынок приобретает всеобщий характер, он углубляется в сам процесс производства. В результате понятие «рынок» отражает его как элемент создания совокупного общественного продукта [3], [4].

Рынок — это экономическая категория, и как экономическая категория он тесно связан с обменом, обращением, торговлей, торговыми услугами.

Суть рыночных отношений сводится к возмещению затрат продавцов и получению ими прибыли, а также удовлетворению платежеспособного спроса покупателей на основе свободного, взаимного соглашения, возмездности, эквивалентности и конкурентности. Именно это и составляет родовые, сущностные черты рынка.

Сущность рынка находит свое отражение в главных его экономических функциях:

Интегрирующая функция состоит в соединении сферы производства, сферы потребления, а также торговцев-посредников, включение их в общий процесс активного обмена продуктами труда и услугами.

Регулирующая функция предполагает воздействие рынка на все сферы экономики, обеспечивает: согласование производства и потребления в ассортиментной структуре; сбалансированность спроса и предложения по цене, объему и структуре; пропорциональность в производстве и обмене между регионами, сферами национальной экономики,

Рынок дает ответы на вопросы: что производить? для кого производить? как производить?

Стимулирующая функция состоит в побуждении производителей создавать новую продукцию, необходимые товары с наименьшими затратами и получать достаточную прибыль: стимулировать научно-технический прогресс и на его основе – интенсификацию производства и эффективность функционирования всей экономики.

Ценообразующая (или эквивалентная) функция — это установление ценностных эквивалентов для обмена продуктов. Рынок сопоставляет индивидуальные затраты труда на производство товаров с общественным эталоном, т.е. соизмеряет затраты и результаты, выявляет ценность товара посредством определения не только количества затраченного труда, но и пользы.

Контролирующая функция рынка выполняет роль главного контролера конечных результатов производства. На рынке выявляется, в какой мере нуждам покупателей соответствует не только количество, но и качество товаров и услуг.

Посредническая функция обеспечивает встречу экономически обособленных производителей и потребителей с целью обмена результатами труда. Без рынка невозможно определить, насколько взаимовыгодна та или иная экономическая и технологическая связь между участниками общественного производства.

Информационная функция дает участникам рынка через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на кредит объективную информацию о спросе и предложении товаров и услуг. Современный рынок превращается в «гигантский компьютер», собирающий и обрабатывающий огромные объемы информации и выдающий обобщенные данные о состоянии рынка и условиях реализации товаров и услуг.

Функция экономичности предполагает сокращение издержек обращения в сфере потребления (затрат покупателей на покупку товаров) и установление соразмерности спроса населения с заработной платой.

Функция реализации интересов рыночных субъектов обеспечивает взаимосвязь этих интересов по принципу, сформулированному А. Смитом: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно». Экономический интерес продавцов состоит в получении большего дохода, а покупателя — в удовлетворении потребности с наименьшими затратами. Соединение этих интересов предполагает обмен нужными друг другу полезностями и эквивалентность рыночной сделки [5].

Распределительная функция. Доходы производителей и потребителей в рыночной экономике дифференцируются посредством цен на ресурсы (первичные доходы), порождая социальное расслоение общества по доходам.

Санирующая функция. Посредством конкуренции рынок очищает экономическую среду от неконкурентоспособных хозяйств и поддерживает наиболее эффективных. Этот механизм санирования деперсонифицирован и потому не может быть несправедливым.

Функция аллокации. Рынок обеспечивает производство оптимальной комбинации вещественных товаров и услуг при помощи наиболее эффективной комбинации ресурсов. Эффективной является комбинация ресурсов, обеспечивающая производство с минимальными альтернативными затратами [6].

Роль рынка в общественном производстве сводится к тому, чтобы:

1) выдавать сигнал производству с помощью обратных «первичных» связей: что, в каком объеме и какой структуре следует производить;

2) уравновешивать спрос и предложение, обеспечивать сбалансированность экономики;

3) дифференцировать товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и нацеленностью на покрытие рыночного спроса;

4) вымывать неконкурентоспособные предприятия и свертывать устаревшие производства [5].

Характерными чертами современного рынка являются:

- экономическая свобода;
- конкуренция;
- мобильность ресурсов;
- автономность действий участников рынка;
- полная информированность субъектов;
- социализация и глобализация экономических связей.

Формы проявления экономической свободы:

- свобода выбора сферы применения своих способностей;
- свобода выбора сферы применения своего капитала;
- свобода выбора партнеров; свобода ценообразования;
- свобода выбора уровня риска;
- полная ответственность за свои решения, действия и их последствия.

Цели в рыночной системе экономики таковы:

- увеличение объемов производства материальных благ, улучшение их качества, обеспечение более высокого уровня жизни.

- получение наибольших (наилучших) результатов при минимальных затратах имеющихся ограниченных производственных ресурсов.

- полная занятость населения
- стабильный уровень цен
- экономическая свобода означает
- справедливое распределение доходов
- экономическая обеспеченность

- торговый баланс (поддержание разумного соотношения экспорта и импорта), баланс международных финансовых сделок [5].

Субъектами рыночной экономики являются: предприниматели; работники, продающие свой труд; конечные потребители; владельцы ссудного капитала; собственники ценных бумаг, торговцы и другие. Основных субъектов рыночного хозяйства принято делить на четыре группы: домашние хозяйства, предприятия (фирмы), банки и государство (правительство) [5].

Совокупность всех рынков, расчлененных на отдельные элементы на основе самых разнообразных критериев, образует систему рынков.

Критериями для характеристики структуры и системы рынка по объектам могут быть:

- рынок товаров и услуг (потребительский рынок);
- рынок рабочей силы;
- рынок средств производства;
- рынок ценных бумаг, валюты;
- рынок научно-технических разработок, патентов;
- рынок информации;
- рынок средств обращения;
- рынок отдельных товаров или товарных групп (мяса, одежды, обуви);
- рынок лицензий

По степени ограниченности конкуренции:

- 1) свободный рынок;
- 2) монополистический рынок;
- 3) олигополистический рынок;
- 4) смешанный рынок.

Наиболее полно раскрывает сущность рынка его инфраструктура. Впервые термин «инфраструктура» был использован в экономическом анализе для обозначения объектов и сооружений, обеспечивающих жизнеспособность вооруженных сил

Основные элементы инфраструктуры современного рынка — это:

- биржи (товарные, сырьевые, фондовые, валютные), их организационно оформленное посредничество;
- аукционы, ярмарки и другие формы организационного небиржевого посредничества;
- кредитная система и коммерческие банки;
- эмиссионная система и эмиссионные банки;
- система регулирования занятости населения и центры государственного и негосударственного содействия занятости (биржи труда);
- информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- налоговая система и налоговая инспекция;
- система страхования коммерческого хозяйственного риска и страховые компании;
- специальные рекламные агентства, информационные центры и агентства средств массовой информации;
- торговые палаты, другие общественные, добровольные и государственные объединения (ассоциации) деловых кругов;
- таможенная система;
- профсоюзы работающих по найму;
- коммерческо-выставочные комплексы;
- система высшего и среднего экономического образования;
- аудиторские компании;
- консультативные (консалтинговые) компании;
- общественные и государственные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности;
- специальные зоны свободного предпринимательства.

Инфраструктура призвана обеспечить цивилизованный характер деятельности рыночных субъектов, ее элементы не навязаны субъектам извне, а порождены самими рыночными отношениями.

Функции инфраструктуры рынка:

- облегчать участникам рыночных отношений реализацию их интересов;
- повышать оперативность и эффективность работы рыночных субъектов на основе специализации отдельных субъектов экономики и видов деятельности;
- организационно оформлять рыночные отношения;
- упрощать формы юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики [5].

В современной России все элементы вышеназванной инфраструктуры созданы и функционируют, но по некоторым направлениям экономика «пробуксовывает» - малый бизнес развивается неритмично.

Экономическое положение страны в данный период нельзя рассматривать без учета событий, произошедших в ней ранее. Так экономическая ситуация 2014 года близка к кризисной, но рыночная

экономика имеет элементы саморегуляции, и Российская Федерация в некоторых отраслях резко увеличила объемы производства. Национальная валюта и удорожание доллара способствовали увеличению конкурентного начала Российской продукции. Развитие рыночной экономики в России происходит последние 20 лет, но малый бизнес не занимает повсеместной позиции.

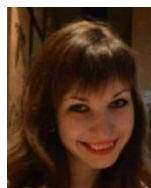
Президент отметил, что в области малого и среднего предпринимательства есть все: и торговля, и производство, и высокие технологии это требует нашего особого внимания руководителей регионов Российской Федерации, налоговых органов и органов власти. По словам президента, необходимо упростить условия начала малого бизнеса и создать эффективные инструменты для его развития, а именно «субсидировать какие-то виды деятельности» в компенсацию высокой стоимости заемных ресурсов. Так же Путин указал на необходимость доступа предпринимателей к инфраструктурным ресурсам.

«Ситуация такова, что требует наших дополнительных энергичных усилий по развитию собственной базы экономики России. И вот среднее и малое предпринимательство может и должно быть такой собственной базой» [7].

По нашему мнению, все вышеизложенное позволит решить сложившиеся проблемы рыночной инфраструктуры в Российской Федерации.

### Список литературы:

1. Матъенсо, Хуан де//Википедия свободная энциклопедия - <https://ru.wikipedia.org>.
2. Экономика: Учебник/Под ред. Булатова А. С. – М.: ЮРИСТЪ, 1999.
3. Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. Бакалавр Экономики. – м.: "Триада", 1999.
4. Яковец Ю.В. Революция в экономике. – М.: Экономика, 1990. 122с.
5. Экономическая теория (политэкономика): Учебник/Под ред. Видяпина В. И., Журавлевой Г. П. – М.: Изд-во Рос. эконом. акад, 2000.
6. Экономическая теория. Политэкономика: Учебник/Под ред. Базилевича В. Д. – М.: Рыбари, 2009.
7. РИА Новости - <http://ria.ru>.



### КОНУРБАЦИЯ КАК ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

*Тюнин А.И., к.п.н., доцент кафедры «Экономической теории и менеджмента»  
Шмелева Е.И., студентка 5 курса специальности «Математика-менеджмент»,  
Челябинский государственный педагогический университет*

Статья раскрывает сущность понятия конурбация, как главного фактора развития регионов Российской Федерации, показывается экономическая эффективность предлагаемых нововведений.

The article reveals the essence of the concept conurbation, as the main factor in the development of regions of the Russian Federation, shows the economic efficiency of the proposed innovations.

*Конурбация – это агломерация полицентрического типа, то есть объединение близкорасположенных городов, крупных центров с похожей политикой управления, экономическим и социальным развитием. Скопление нескольких городов возле одного крупного центра не будет являться конурбацией, так как при конурбации города остаются самостоятельными, но между ними возникают экономические, культурно-бытовые связи[1].*

Согласно «Стратегии 2020» развитие регионов России рассматривается, как одно из важнейших направлений развития Российской Федерации. Органы государственной власти разрабатывают стратегии развития с учетом социального и экономического положения.

Главный фактор развития региона – это использование сильных направлений региона на максимальное повышение слабых, а по возможности превращение их в преимущества [2]

Главным фактором современного развития региона является создание инновационной инфраструктуры, привлечение иностранных инвестиций, стратегическое планирование развития регионов, создание программ социальной поддержки населения.

Основные задачи региональной политики, заключаются в:

- Определение сильных, самостоятельных регионов.
- Определение соотношения государственного и регионального развития.
- Определение отсталых районов и подъем их экономики
- Решение проблем урбанизации.
- Разработка концепций, направленных на развитие регионов.

Для решения поставленных задач требуются инновационные проекты. Такие проекты существуют и находятся в стадии реализации.

Инновационные проекты развития регионов направлены создание высокотехнологичных производственных процессов, увеличение выпуска нанопродукции, модернизацию инфраструктуры, увеличение продолжительности жизни и доходов населения [3].

*Примером инновационного подхода, может считаться объединение крупнейших центров разных регионов или объединение разных субъектов для решения общих проблем. Удачным воплощением этого проекта можно считать конурбацию городов Московской области.*

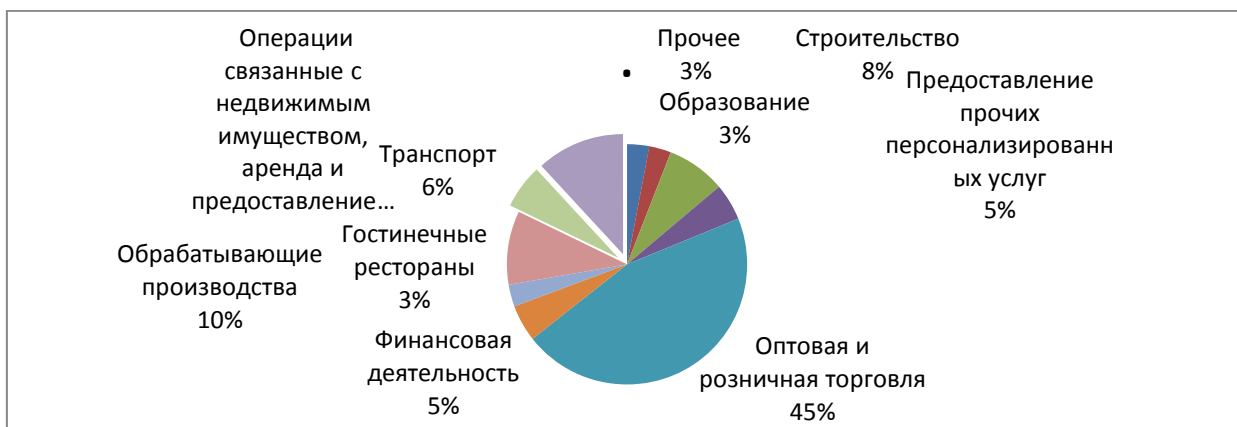
Мне как жительницы Челябинска, крупного города на Урале, хотелось бы рассмотреть проект объединения двух крупнейших центров Урала. Мысль теснее связать крупнейшие города Урала не нова. Итак, проанализируем возможность объединения двух крупнейших центров - Екатеринбурга и Челябинска. Но прежде, хотелось бы немного рассказать о субъектах конурбации.

Свердловская область – это динамично развивающийся регион Российской Федерации. В нынешних условиях, экономика области развивается по инновационному пути, обеспечивая себе тем самым место в общемировой системе хозяйства и достижения поставленных целей. Но в последние годы наблюдается рост инновационных предприятий по стране, из-за этого возникает необходимость повышения затрат на технологические инновации, что вызывает нехватку в бюджете региона, в целях решения данной проблемы правительство Свердловской области приняло решение о разработке инновационных проектов. Так же следует отметить, что разного вида деятельности технопарки функционируют не только в административном центре региона, но и на всей его территории, таких городах, как Среднеуральск, Новоуральск, Нижний Тагил, что свидетельствует о развитии всей области в целом.

Екатеринбург – промышленный мегаполис, который входит в пятерку крупнейших финансовых центров России. Но самым главным является то, что Екатеринбург является административным центром уральского федерального округа.

Сегодня Екатеринбург развит не только в области промышленности, но и в сфере культурно-познавательного туризма и экономической деятельности.

**Важнейшим показателем является уровень развития среднего и малого бизнеса.**



**Рисунок 4 «Распределение организаций Екатеринбурга по видам экономической деятельности»**

Таким образом, экономическое развитие Екатеринбурга определяется не только промышленной развитостью крупных предприятий, но и уровнем развития таких сфер, как сфера торговли, сферы услуг, финансовая сфера.

Челябинская область – индустриально развитый субъект Российской Федерации. В сфере промышленности регион неплохо развивается, территория области богата полезными ископаемыми. Большое количество транспортных путей делает область привлекательной для инвестиций, что дает неплохие возможности экономического развития.

Уникальные природно-климатические условия, говорят о выгодном географическом положении Челябинской области и возможности развития туризма.

Регион обладает развитыми экспортно-импортными отношениями, в области работает целый ряд иностранных инвесторов. Что дает возможность сделать вывод, что Челябинская область – проверенный партнер.

Город – миллионер Челябинск является административным центром Челябинской области. Современный Челябинск – это крупный промышленный мегаполис, научный и культурный центр Южного Урала. Танкоград входит в пятерку крупных городов Росси по развитию такой немаловажной инфраструктуры, как транспортная. Челябинск имеет богатую историю и красивейшие заповедные территории.



**Рисунок 5 « Иностранные инвестиции».**

Конурбация двух городов, как Челябинск и Екатеринбург считается значимой конурбацией в Российской Федерации. Объединение таких крупных региональных центров повлияет на политическую и экономические роли регионов, после чего объединенные регионы получат новое финансирование, которое смогут распределять самостоятельно. Устранение слабых сторон одного региона за счет другого будет способствовать привлечению новых инвестиций, для развития не только промышленной сферы, но и социальной сферы обоих регионов.

Идея объединения двух мегаполисов уже рассматривалась, как среди политических деятелей, так и среди общественности, но так и осталась на этом этапе, так как не получила одобрения со стороны органов государственной власти. Регионы не были готовы к объединению, была не понятна роль каждого и регионы не хотели терять свою автономность [3].

Но если разобраться в проекте «Конурбация» двух крупнейших городов Урала, то можно выделить много положительных сторон.

Не обязательно объединение регионов превращать в слияние, каждая область может остаться независимой друг от друга, просто для решения в Москве важных вопросов экономического развития будет создано совместное лобби.

Так же Свердловская и Челябинская области имеют выгодное географическое положение, это пожалуй, единственные мегаполисы так близко расположенные по отношению друг к другу, и если построить железнодорожную магистраль со скоростью поездов до 250 км/ч и автобан с пятью полосами в обе стороны, с разрешенной скоростью движения 150 км/ч, то города можно максимально приблизить друг другу, что создаст благоприятные условия для развития предпринимательства, многие челябинские предприниматели уже имеют свой бизнес в свердловской области и наоборот. Развитие малого и среднего бизнеса положительно повлияют на экономическое развитие областей.

Промышленные области с похожими проблемами могут решать их совместно, так же объединение привлечет новые инвестиции для воплощения региональных проектов. Еще Свердловская и Челябинские области могут взаимодополнять друг друга, рассмотрим это на примере питьевой воды, в Свердловской области большие проблемы с чистой водой пригодной для употребления в быту, а Челябинская область обладает большим потенциалом, единственный вопрос на каких условиях будут сотрудничать две области [4].

Территорию между двумя мегаполисами целесообразно застроить, но застроить не просто удобной и привычной инфраструктурой, а создать инновационную инфраструктуру, то есть создание технопарков и социальных площадок. А их создание означает:

- ✓ новые рабочие места [в сфере строительства (инженеры, архитекторы, проектировщики и т.д), в сфере логистики (аналитики, водители, грузчики т.д.), в сфере здравоохранения (врачи, медперсонал, обслуживающий персонал и т.д.), в сфере образование (преподаватели, учителя, воспитателя и т.д)].

- ✓ новый уровень сервиса [современный транспорт, оснащенный беспроводным интернетом – wi-fi; качественные дороги, позволяющие сокращать время в пути; современный туризм].

- ✓ новые условия для работы – возможность выбора места работы, рост зарботков населения.

- ✓ развитие предпринимательской деятельности.

- ✓ социальное развитие:

- ✓ приток молодых специалистов на территории конурбации.

Так же создание технопарков и социальных площадок повлечет за собой не только новые рабочие места, но и Развитие научного, инновационного, технологического потенциала областей.

Это возможность проведения культурных мероприятий и спортивных мероприятий не только на местном уровне, но и на федеральном. Проведение мероприятий на федеральном уровне повлечет за собой поток специалистов высокого уровня [6].

Современная инфраструктура позволит разместить большое количество гостей по европейским стандартам, большой приток гостей повлияет на развитие туризма на Южном Урале, что положительно повлияет на развитие двух областей [6].



Помимо положительных сторон существуют и определенные риски.

Во - первых, это может стать усиленный контроль государственных организаций на экономику страны. А получив контроль над регионами, сначала исчезнет малый бизнес, а затем и средний, и в последствие мы будем видеть борьбу между этими организациями.

Во – вторых, это государственный контроль на предпринимательство, диктуя свои условия, оно может помешать реализации перспективных проектов.

На сегодняшний день эти риски незначительны и пока маловероятны. Но о них не стоит забывать.

Проект объединения двух регионов, несомненно, положительно повлияет на их экономическое и социально-политическое развитие и при положительных результатах в перспективе сотрудничество с другими областями уральского федерального округа.

Конурбация Екатеринбург-Челябинск, в скором времени получит свое развитие, так как уже можно наблюдать, как стираются границы между областями, но нельзя допустить, чтоб это происходило хаотично.

Идеи проектов развития регионов должны создаваться и реализовываться не только для отчета государственным органам, а под рыночные механизмы, в которых задействованы не только органы местного самоуправления, но и население региона в целом, только тогда проекты, направленные на развитие станут понятны каждому. Роль же органов самоуправления должна проходить под девизом «От развития контроля, к развитию стимулов» [5].

Для реализации инновационных проектов развития регионов не нужно изобретать что-то новое, достаточно использовать опыт зарубежных стран с учетом их ошибок.

Так, планируется достигнуть во всех регионах повышения темпов развития экономики и благосостояния населения страны, обеспечив России выход из кризисного состояния. Нами рассматривается возможность внедрения и кластерного подхода в данных регионах. Кластер – это не просто сумма взаимосвязанных предприятий, а сетевое интегрированное взаимодействие всех его элементов и прогрессов[7]. Объединение в кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных научных и технологических изобретений, а определенную систему распространения новых знаний и технологий. При этом важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества является формированием сети устойчивых связей между всеми участниками кластера[7].

Согласно «Стратегии 2020» инновационные проекты должны стать не просто стратегическим документом, призывающим нас на развитие нашего региона, а стать планом действий по переходу от ресурсо - ориентированной модели экономики к инновационной.

#### Список литературы:

1. Абалкин Л. И. Проблема выбора стратегии на XXI век // Проблемы теории и практики управления. 1998. №2.
2. Тодаро М.П. Экономическое развитие. — М., 1997.
3. Веб - сайт партии “ Единая Россия” Выступление В.Путина на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» [www.edinoros.ru](http://www.edinoros.ru) ;
4. Пермьяков А. УралБизнесКонсалдинг Екатеринбург — Челябинск: возможна ли конурбация?
5. Веб - сайт «Национальные проекты» [www.rost.ru](http://www.rost.ru)
6. Веб – сайт «Деловой портал» - «Екатеринбург предложили «поженить» с Челябинском экономически». Шафран А.Я. [www.ekb.dk.ru](http://www.ekb.dk.ru)
7. Тюнин А.И. Кластер как прогрессивная форма экономического развития в системе управления регионом. Актуальный конфе проблемы управления экономикой региона.: Сборник статей международной научной конференции 28 ноября 2012г. /Кировский филиал РАНХиГС-Киров: Аверс, 2013.- 240с. С208-213.



#### АНАЛИЗ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ВЫБРОСАМИ В АТМОСФЕРУ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Хасенова А.Н., к.э.н., доцент ЕНУ им. Л.Гумилева  
Турбекова Б.О., студентка 2 курса специальности «Учет и Аудит»  
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева*

Берілген мақалада атмосфераны ластаушы заттардың 2009-2013 жылдар аралығындағы динамикасы келтірілген. Ластаушы заттардың 2020 жылға арналған болжам өткізілді, сонымен қатар аймақтық көрсеткіштері көрсетілген. Талдаудың негізінде стационарлық өңірледің саны атмосфераның сапасына ықпалы және әсері анықталды.

В данной статье приведена динамика выбросов загрязняющих веществ в атмосферу за период 2009-2013 годы, отходящих от стационарных источников. Было проведено прогнозирование объема выбросов на 2020 год, изучены региональные данные по выбросам. На основе результатов анализа изучена степень влияния количества стационарных источников на объемы выбросов.

This article shows the dynamics of pollutant emissions into the atmosphere over the period 2009-2013, from stationary sources. Was conducted forecasting emissions for 2020, studied regional data on emissions. Based on the results of the analysis examined the degree of influence of the number of stationary source emissions.

Одной из глобальных проблем, затрагивающих интересы как каждого человека в отдельности, так и всего человечества, является экологическая проблема. Непрерывное негативное воздействие на атмосферу, отрицательно влияет на состояние здоровья населения. Поэтому актуальными на сегодняшний день остаются проблемы загрязнения атмосферного воздуха и реализация мероприятий по ее очистке. Рост внимания к этой проблеме связан с тем, что в настоящее время растет понимание того, что, разрушая окружающую среду, общество уничтожает свое будущее. Президент РК Н.А.Назарбаев в своем послании к народу суверенного Казахстана «Казахстан 2030» отметил приоритетность решения проблем окружающей среды, как пути к оздоровлению граждан республики, как «долг перед потомками оставить чистым общий дом». Решение этой проблемы требует постоянного внимания, контроля, проведения исследований над состоянием атмосферного воздуха во всех регионах Казахстана[1].

Анализ динамики объемов выбросов загрязняющих веществ в атмосферу Казахстана за период 2009-2013 гг. показал, что он имеет тенденцию к снижению. За исследуемый период наблюдается снижение объема выбросов загрязняющих веществ в среднем на 9,325 тыс. тонн. В целом объемы выбросов вредных веществ от стационарных источников за 2013 год составили 2282,7 тыс. тонн, в 2009 году уровень данного показателя составил 2320 тыс. тонн[2]. Произошло снижение общего объема загрязняющих веществ на 37,3 тыс. тонн. Основными источниками загрязнения атмосферы являются предприятия отраслей электроснабжения, подачи газа, пара и воздушного кондиционирования (38,6%) и обрабатывающей промышленности (28,7%). Решение экологических проблем осуществлялось в рамках Концепции экологической безопасности Республики Казахстан через принятие Экологического кодекса, реализацию программ "Охрана окружающей среды на 2005-2007 годы" и "Охрана окружающей среды на 2008-2010 годы", а также других программных и нормативных правовых документов. Однако, в целом пока еще не удалось заметно снизить отрицательное воздействие загрязнения окружающей среды на экологические системы и здоровье населения. Таким образом, в Казахстане проводятся работы по снижению выбросов загрязняющих веществ, крупные компании и правительство разрабатывают программы по борьбе с загрязнением атмосферы, но тем не менее требуются дальнейшие работы по их снижению.

Методом аналитического выравнивания проведено прогнозирование, в ходе которого выявлена основная тенденция к снижению выбросов. Таким образом, в ходе проведенного анализа было выявлено следующее уравнение тренда:  $y_t = 3134,4 - 1063,8t$ . На его основе был сделан прогноз, который показывает, что при сохранении тенденции развития явления, к 2020 году объемы выбросов в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников загрязнения, сократятся на 14950,2 тонн.

Изучая региональные данные по выбросам в атмосферу загрязняющих веществ, выявлено, что вариация достаточно высокая. Коэффициент вариации составил 126,1%, что свидетельствует о том, что объемы выбросов неоднородны в регионах Казахстана. Доля регионов в объеме выбросов неодинакова и обусловлена характером размещенного на их территории производства. В разрезе областей наибольший удельный вес выбросов приходится на Павлодарскую и Карагандинскую области, это объясняется расположением в этих областях крупных промышленных предприятий. Базовыми отраслями является горнодобывающая, нефтеперерабатывающая, химическая промышленность, чёрная и цветная металлургия, энергетика. Наиболее значительные изменения качества атмосферного воздуха также наблюдаются в ряде крупных городов. Загрязнение воздуха в крупных городах является одной из основных проблем охраны окружающей среды, как всего мира, так и Казахстана.

В ходе дисперсионного анализа, изучая степень влияния количества стационарных источников непосредственно на объемы выбросов загрязняющих веществ, можно сделать следующие выводы:

- Корреляционное отношение характеризует долю вариации возникшей под влиянием количества стационарных источников на уровень выбросов в атмосферу. Наблюдается достаточно высокий уровень, поскольку 80% загрязнения происходит за счет количества источников.

- Эмпирическое корреляционное отношение показывает тесноту связи между результативным и факторным признаком. Эмпирическое корреляционное отношение равно 0,9 говорит о том, что связь между объемом выбросов и количеством источников загрязнения тесная. На 80% загрязнение атмосферы связано с количеством стационарных источников загрязнения и на 20% обусловлено влиянием других факторов.

На основе анализа статистических данных о размерах текущих затрат на охрану окружающей среды в Республике Казахстан и объемах выбросов в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников за достаточно продолжительный период времени с 1990 по 2013 годы, была выявлена корреляционная зависимость между данными показателями.

Коэффициент корреляции  $r$  равный  $-0,498$  указывает на обратную достаточно существенную степень тесноты связи между изучаемыми показателями. Коэффициент детерминации  $R^2$  равен  $0,248$ , что говорит о зависимости изменения объема выбросов на 24,8% зависит от изменения текущих затрат на охрану окружающей среды. Коэффициент уравнения регрессии указывает на то, что каждый миллион тенге затрат на охрану окружающей среды сокращает в среднем объемы выбросов на 9,9 тонн. Таким образом,

увеличение инвестирования на охрану окружающей среды республики должно дать экономический эффект в виде улучшения экологической обстановки и, как следствие, снижения роста заболеваемости населения страны.

В 2013 году затраты на охрану окружающей среды предприятий и организаций составили 218 908,7 млн. тенге. В структуре затрат 34% приходится на охрану водных источников от загрязнения сточными водами, 30,8% - на защиту атмосферного воздуха и климата, 19,5% - на управление обращением отходов, 12,3% - на защиту и восстановление почвы, подземных вод и поверхностных водных источников[2].

Наилучшим способом решения проблемы выбросов является сокращение их количества за счет утилизации и – что более перспективно и целесообразно в экологическом, экономическом и ресурсосберегающем аспектах – за счет внедрения малоотходных и безотходных технологий. Необходимо развивать экологически чистую и высокоэффективную экономику, как удачно выразился по этому поводу поэт и общественный деятель Казахстана О. Сулейменов “Экономика должна быть экологичной!” - это значит, она должна быть безотходной, безвредной, не причинять ущерба окружающей среде, используя преимущественно возобновляемую природную энергию и вещество. Это возможно сделать с помощью экологически чистых технологий, машин и оборудования[4].

Выражаю благодарность к.э.н., доценту ЕНУ им. Л.Гумилева Туребековой Б.О. за научное руководство и поддержку.

#### Список литературы:

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2030» на Новом этапе развития.
2. Интернет-ресурс Агентства Республики Казахстан по статистике - [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz);
3. Охрана окружающей среды и устойчивое развитие Казахстана. Статистический сборник. Астана, 2014;
4. Кожамметов Б. Окружающая среда и наше будущее.

#### СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОЛОГИИ В «GREEN ECONOMY»

*Чергизова Б.Т., к.б.н., доцент кафедры «Экологии и оценки»  
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза*

Осы мақалада "жасыл" экономикаға бас негізі әлемнің басты елінің ызық тәжірибе байқау қарастырылды жауапты мүмкіндігі. Сонымен бірге альтернативті бастаулары, инновациялық технологиялар және жаңа ойлар қолдануға қажет.

В статье рассматривается анализ возможностей перехода к «зеленой» экономике на основе изучения передового опыта ведущих стран мира. Необходимость применения альтернативных источников энергии, инновационных технологий и нового мышления.

In article the analysis of opportunities of transition to "green" economy on the basis of studying of the best practices of the leading countries of the world is considered. Need of application of alternative energy sources, innovative technologies and new thinking.

Одним из ключевых приоритетов посткризисного развития в последние годы стал переход к основанной на инновациях «зелёной» экономике. На это нацелены усилия международных организаций – ООН, ОЭСР, “Большой Восьмёрки», Евросоюза, «Большой Двадцатки» (G20), США, Японии, Китая и других ведущих государств мира [1].

После прошедшего Саммита «РИО+20» Президент нашего государства предопределил этому понятию высокий приоритет как один из первостепенных факторов на пути дальнейшего развития страны [2].

«Зеленая» экономика - это экономика, направленная на сохранение благополучия общества, за счет эффективного использования природных ресурсов, а также обеспечивающая возвращение продуктов конечного пользования в производственный цикл [3]. В первую очередь, «зеленая» экономика направлена на экономное потребление тех ресурсов, которые в настоящее время подвержены истощению (полезные ископаемые – нефть, газ) и рациональное использование неисчерпаемых ресурсов.

«Зеленая» экономика является зависимым компонентом естественной среды, в пределах которой она существует, и, одновременно, является ее частью и базируется на 3-х аксиомах: невозможно бесконечно расширять сферу влияния в ограниченном пространстве; невозможно требовать удовлетворения бесконечно растущих потребностей в условиях ограниченности ресурсов; все на поверхности Земли является взаимосвязанным [4].

В основе зеленой экономики – чистые или «зеленые» технологии. По словам специалистов, развитие «зеленой» экономики позволит избежать нашей стране экологического кризиса, который затронул своими масштабами уже многие постиндустриальные страны [1-3].

По инициативе Президента Н.А. Назарбаева была разработана Концепция по переходу к «зеленой» экономике. В первую очередь, в Концепции представлен перечень приоритетных задач, которые нацелены на реформирование определенных отраслей экономики, которые рассматривают такие ключевые направления как:

- внедрение возобновляемых источников энергии;
- энергоэффективность в жилищно-коммунальном хозяйстве;
- органическое земледелие в сельском хозяйстве;
- совершенствование системы управления отходами;
- совершенствование системы управления водными ресурсами;
- развитие “чистого” транспорта;
- сохранение и эффективное управление экосистемами.

Модель «зеленой» экономики, направлена на уменьшение экологических рисков и дефицитов и одновременно на рост благосостояния общества и социальных гарантий, в связи с этим осуществляются принципиально новые шаги, которые позволят решить социальные, финансовые, топливные и климатические проблемы комплексно и добиваться не только количественного роста, но и существенных качественных и реальных улучшений.

«Зеленая экономика» - это путь к решению многих проблем в экологии в условиях изменяющегося климата. В рамках реализации этого политического курса важно держать на особом контроле социально-экономическую составляющую экспертизы всех «зеленых» проектов. В настоящее время работа в данном направлении координируется в рамках принятой в 2013 году Концепции по переходу Республики Казахстан к «зеленой» экономике [5]. Реализация этой Концепции, а также всех государственных программ, имеет общую целевую направленность на выполнение стратегических задач долгосрочного развития и вхождения Казахстана в число 30 развитых стран мира [2].

В «зеленой» экономике рост доходов и занятости обеспечивается государственными и частными инвестициями, уменьшающими выбросы углерода и загрязнение, повышающими эффективность использования энергии и ресурсов и предотвращающими потерю биоразнообразия. Эти инвестиции необходимо катализировать и поддерживать посредством целевых государственных расходов, реформ в области политики и изменения регулирования.

Эффективное решение приоритетных задач по ключевым направлениям будет способствовать экономическому прогрессу и обеспечит рост внутреннего валового продукта, увеличение доходов страны, создание рабочих мест для населения, уменьшая при этом показатель безработицы в стране, и в первую очередь снизит риски от глобальных угроз, таких как изменение климата, истощение полезных ископаемых и дефицит водных ресурсов [2].

Такой путь развития должен сохранять, увеличивать и, где это необходимо, восстанавливать природный капитал как важнейший экономический актив и источник общественных благ, особенно для бедных слоев населения, источники дохода и защищенность которых зависят от природы [6].

Главное отличие «зеленой» экономики от традиционной в том, что она преследует высокогуманную цель – сохранения окружающей среды и экологии для будущих поколений, т.е. устойчивое развитие. При переходе к «зеленой» экономике наиболее важным является формирование у граждан нового «зеленого» мышления и поведения.

Растущая нехватка природных ресурсов, рост экологических и энергетических издержек производства становится главной причиной нового мирового экономического кризиса. И в то же время страны, сохранившие свои экосистемы, почву, воду и лес, получают конкурентные преимущества [7].

Казахстан имеет огромный потенциал возобновляемых источников энергии (около 1 триллиона кВт/ч), органического сельского хозяйства, производства органических удобрений и комбикормов, ценных донных отложений, биотоплива, биогаза и фитотоплива, пресных, в том числе подземных вод, международного экологического туризма, транспортного транзита, заменителей древесной бумаги и целлюлозы из травяного сырья, производства композиционных материалов, в том числе экологических стройматериалов. Недра Казахстана содержат 1/15 часть разведанных мировых запасов полезных ископаемых, 99 химических элементов периодической системы Менделеева [5].

Важно, что внедрение наукоемких зеленых технологии должно не просто развиваться по принципу импорта зарубежных «зеленых» технологий, а начинаться с развития производственной базы «зеленой» экономики страны. Государство и финансовые фонды должны направить часть ресурсов на поддержку инновационных «зеленых» проектов казахстанских ученых и экспертов, включая предпринимателей и населения, обладающие новыми подходами мышления и развития «зеленой экономики». Это позволит не только развить новую «зеленую» отрасль Казахстана, но и при правильном стимулировании, выстроить эффективную производственную цепочку от производства до потребления, переработки и экспорта «зеленых» товаров и продукции, причем с возможностью выхода новых брендовых компании Казахстана на мировой арене [8].

Новая долгосрочная Стратегия развития Республики Казахстан до 2050 года определила для многоотраслевого народнохозяйственного комплекса страны серьезные задачи по обеспечению продвижения к «зеленой» экономике. «Казахстан-2050» должен стать чистой и зеленой страной со свежим воздухом и прозрачной водой – такую задачу на обозримую перспективу выдвинул Глава Государства Н.А.Назарбаев [2]. Задачи реализации Концепции по переходу к «зеленой» экономике требуют длительного времени и значительных средств на каждом направлении, что предполагает создание адекватной системы государственного управления, включая вопросы финансового регулирования «зеленого» роста в Казахстане [9, 10].

Концепция «зеленой» экономики подчеркивает важность интеграции экологической и экономической политики, таким образом, который позволит выявить новые потенциальные источники экономического роста, не создавая при этом «неустойчивой» нагрузки на количество и качество природных богатств.

Если человечество не осуществит «зелёную» технологическую революцию, то к 2035 г. при существующем росте потребления ему понадобится две таких планеты [10, 11]. Мировое сообщество признает, что для устойчивого развития необходима тесная взаимосвязь всех компонентов – экономического, социального и экологического.

Очевидно, что на начальном этапе для Казахстана существует множество сложностей для внедрения «зеленой» экономики, но в конечном итоге положительный эффект от результатов ее внедрения сможет значительно превысить их и создать достаточно благоприятные условия экономического роста.

«Зеленая» экономика не только приводит к увеличению богатства, и в т.ч. являющихся общим достоянием экологических ресурсов или природного капитала, но и обеспечивает более высокие темпы роста ВВП, а этот рост, как известно, - один из основных показателей благополучия экономики.

#### Список литературы:

1. Петренко И.В. «Зеленая экономика» – новый вектор устойчивого развития // Мосты между торговлей и устойчивым развитием. – 2010, Вып. 5. - С. 17–18.
2. «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства»- Послание Президента Республики Казахстан-лидера нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана / Казахстанская правда», №437-438, 15 декабря 2012г., с.1-8.
3. Рахимбекова С., Ачилов Н., Ивлев С. Перспективы перехода Казахстана к «зелёной» экономике // Казахстанская правда, 10 декабря 2013г. – с. 5-7.
4. Пискулова Н. Развитие мировой экономики: экологический вектор // МэиМО. - 2010. - № 12. - С. 28–37.
5. Байкенова Г.Г. Проблемы и перспективы «зеленой» экономики РК // Вестник КЭУ. – 2014. – №2(33). - С.17-20.
6. Живая планета. LivingPlanetReport [Электронный ресурс]: Биоразнообразие, биомасса и развитие. Гл. 3: Зеленая экономика / Доклад Всемирного фонда природы о Живой планете. - 2010. - с.10. - URL: <http://www.wwf.ru/resources/publ/book/436> (дата обращения: 10.01.2011).
7. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности. Обобщающий доклад для представителей властных структур: Резюме. — Найроби: ЮНЕП, 2011; World Economic and Social Survey 2011: The Great Green Technological Transformation / Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat (DESA). — New York: United Nations, 2011. — E/2011/50/ Rev. 1 ST/ESA/333.
8. Алибекова Р. Ученье критику и напряженно работать. - – Казахстанская правда, №294, 12 октября 2013г. – С.1-2.
9. Ибраева М, ЦАЕК дает «зеленый» рост. – Казахстанская правда, 12 июня 2013г. – С.6.
10. Захарова Т.В. «Зеленая» экономика как новый курс развития: глобальный и региональный аспекты // Вестник Томского Государственного Университета. – 2011. - №4(16). – С. 28-38.
11. Нурғалиев Д. Приоритеты тарифной политики. – Казахстанская правда, № 286, 2 октября 2013г. – С.1-2.



## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОДИНОЧЕСТВА В СТАРОСТИ

*Черникова Е.Г., к.с.н., доцент кафедры социальной работы, педагогики и психологии  
Морозова О.С., студентка 2 курса факультета социального образования  
Челябинский государственный педагогический университет*

В статье рассматриваются экономические аспекты одиночества пожилых людей в Российской Федерации. Дается характеристика основных социально-экономических проблем пожилых людей. Приводятся меры социальной защиты населения старших возрастов. Представлен опыт социального обслуживания пожилых людей в Челябинской области.

The article considers the economic aspects of loneliness of older people in the Russian Federation. The characteristic of the main socio-economic problems of the elderly. Provides measures of social protection of the population older. The experience of social services for older people in the Chelyabinsk region.

Уровень цивилизованности общества, авторитет государства и нации находятся в прямой зависимости от того положения, которое занимают в обществе пожилые и старые люди. Демографическое старение населения коснулось большинства развитых стран. По прогнозам демографов количество людей старше 60 лет в период между 2000-м и 2050-м годами возрастет с 10% до 22%. В России уже сегодня пожилые граждане составляют около 23% в структуре населения. Демографы утверждают, что этот процесс в нашей стране будет продолжаться еще не одно десятилетие. Средний возраст населения становится все выше, а численность детей, подростков и молодых людей сокращается, что квалифицируется уже как «демографическая старость». Увеличение доли пожилых людей в социальной структуре российского общества влечет за собой социальные, экономические и политические последствия. Поэтому изучение российских пенсионеров как особой социально-демографической группы в составе российского общества, их социальных и экономических проблем является одной из актуальных проблем современного российского общества.

Старение населения нашей страны совпало с реформированием общественных отношений, переходом к рыночной экономике, что повлекло за собой изменение экономического положения и образа жизни всех социально-демографических групп, в первую очередь пожилых людей. Актуальность исследуемой проблемы определяется тем, что в настоящее время пожилые люди в нашей стране стали наиболее социально незащищенной категорией общества. Официальный выход на пенсию качественно изменяет положение человека в обществе, его социальный статус, защищенность, уровень доходов, образ жизни и состояние здоровья.

В соответствии с классификацией Всемирной организации здравоохранения к пожилому возрасту относится население в возрасте от 60 до 74 лет, от 75 до 89 лет - к старому, а 90 лет и старше – это долгожители. Особенностью пожилых людей в РФ является их неоднородный социально-демографический состав. Российские пенсионеры различаются по демографическим (возраст, пол, образование и т.п.), социальным (социальный статус до выхода на пенсию, стаж работы и степень занятости после выхода на пенсию, общий пенсионный стаж, доходность и т.п.) признакам. Для возрастной структуры населения страны характерен процесс феминизации. В настоящее время российские женщины живут дольше мужчин на 12 лет. Это приводит к росту численности одиноких пожилых женщин. Как социально-демографическая группа, пенсионеры имеют свои социально-психологические особенности: верность традициям, дисциплинированность, морально-нравственные качества, ценностные ориентации, социально-психологический настрой и другие. В совокупности эти признаки обуславливают специфичность их положения и поведения в экономической, социальной и правовой сферах, а также в обществе в целом [2].

В начале XXI века основными проблемами пожилых людей в Российской Федерации являются: плохое состояние здоровья, малообеспеченность и одиночество. Социологические опросы, проведенные в России в последние годы, показали, что жалобы на одиночество у старых людей занимают первое место. У лиц старше 70 лет этот показатель достигает 99-100%. В некоторых регионах численность одиноких пожилых людей достигает уже 30% от общего числа пожилых [1].

Ни для кого не секрет, что одиночество в пожилом возрасте очень негативно отражается на состоянии здоровья и психики пожилого человека. Известно, что если пожилой человек занят каким-либо делом, деятельностью, у него не остается времени на скуку и грусть. Он чувствует свою значимость и полезность в обществе, и, таким образом, он остается в социуме значимым элементом, а не «слабым» звеном. Пожилой возраст, как завершающий период жизни людей, вбирает в себя многие коренные проблемы как биолого-медицинской сферы, так и вопросы социального и личного быта, психологические трудности адаптации в пенсионном возрасте. В этот период перед пожилыми людьми возникает много проблем, так как пожилые люди относятся к категории "маломобильного" населения и являются наименее защищенной, социально уязвимой частью общества. Следует также признать, что большая группа наших граждан, представленная пожилыми людьми, нуждается в основательной материальной, социальной и психологической поддержке. Ведь это в большинстве своем люди, прекратившие трудовую деятельность (в России продолжают работать всего лишь 15% мужчин-пенсионеров и 12% женщин, что очень мало). Пенсионеры имеют материальный доход в несколько раз ниже, чем работающие. Это связано, прежде всего,

с изменениями физического состояния, вызванного заболеваниями опорно-двигательного аппарата. Особенно эта проблема касается одиноких пожилых женщин и мужчин, которым ждать помощи остается только от государства [3].

Кроме этого социальная незащищенность пожилых людей связана с потерей родственных контактов: умирает супруг, взрослые дети отдаляются от родителей, иногда лишь физически, но чаще из эмоциональной потребности быть самим собой и иметь время и возможность заниматься собственными проблемами и взаимоотношениями. В 1992-93 гг. средняя продолжительность жизни у мужчин была 59 лет и у женщин 78,7 года, в 2002 году эти цифры уже снизились до 58,2 у мужчин и 71,6 у женщин. К 2015 году ученые прогнозируют некоторый рост: у мужчин до 64 лет, у женщин – до 76 лет. По этому основному показателю состояния качества жизни Россия оказалась на последнем месте в Европе для мужчин и на одном из последних мест для женщин. Это также означает, что не каждый среднестатистический мужчина сможет дожить до пенсионного возраста, следовательно, тенденция сокращения продолжительности жизни приводит, и будет приводить к тому, что среди лиц пожилого возраста много одиноких женщин и их число будет только расти [1].

Встанет остро проблема приспособления пожилых к новому социальному статусу, проблема существования данной категории людей без родственников, а значит – острее будет ощущаться проблема одиночества людей пожилого возраста. Старые люди часто жалуются на тоску и одиночество, изоляцию от общества и ставят эти жалобы в непосредственную зависимость от материальных трудностей и проблем удовлетворения основных житейских потребностей. Большие финансовые затруднения часто ускоряют отход от активной жизни пожилых и старых людей. Невозможность поддерживать привычный образ жизни, связанный с приемом гостей, обязательным в таких случаях достойным угощением, отклонение приглашений из-за недостатка свободных средств на покупку даже скромного подарка, отсутствие приличной одежды, обуви заставляют многих старых людей прерывать прежние дружеские контакты, делают их жизнь мрачной и серой, бедной событиями и развлечениями. Многие из пожилых и старых людей не могут купить новую одежду, обувь, вынуждены донашивать старые, вышедшие из моды вещи, вызывая в лучшем случае насмешку и сочувственные взгляды прохожих и продавцов в магазинах, а в худшем – откровенное пренебрежение и презрительные высказывания, а нередко оскорбления и обвинения в скупости. Все это способствует затворничеству старых людей в стенах своего жилища, заставляет их ограничивать свои контакты с внешним миром. По данным А.Г. Симакова, третья часть одиноких старых людей с трудом проживает на полученную пенсию, каждый 12-й из них голодал. Самостоятельно поправить свое материальное положение старые люди не могут. На предприятиях, где раньше трудились старые люди, о них уже забыли. Только 2,9% еще продолжают контакты со старыми коллегами или приятелями [4].

Проблемы гигиенического и бытового самообслуживания, уход за жильем, оплата коммунальных счетов стоят перед ними очень остро. Согласимся с Р.С. Яцемирской, что их жизнь – «на грани нищенства, а существование – борьба за самое элементарное физическое выживание» Подавляющее большинство одиноких людей составляют женщины (80,9%), половина из которых старше 70 лет, а 18,1% - в возрасте 80 лет и старше. Многие пережили своих детей и оканчивают свое существование в полном одиночестве [4].

Как указывает Р.С. Яцемирская, особенно сложно и даже трагично положение одиноких людей, проживающих в коммунальных квартирах, где соседи откровенно ждут их смерти. Субъективное ощущение одиночества и самоизоляции вызывают состояние глубокой неудовлетворенности жизнью и нередко служат причиной самоубийств старых людей. Поэтому необходимо добиваться, чтобы уровень жизни пожилых и старых людей соответствовал средним показателям, к которым они привыкли за годы своей профессиональной деятельности.

Пожилые и старые люди, проживающие одиноко, все-таки чаще жалуются на чувство одиночества, чем те, что живут вместе с родственниками. Однако есть и другие исследования, которые опровергают этот вывод. Так исследования, проведенные Перланом и его коллегами, вывели гораздо больше фактов одиночества среди пожилых людей, которые проживали с родственниками, чем среди других пожилых, которые жили одни. Оказалось, что социальные контакты с друзьями или соседями оказывают больше влияние на внутреннее благополучие пожилых людей, чем контакты с родственниками. Контакты с друзьями и соседями снижали их чувство одиночества и повышали чувство собственной пригодности и ощущение, что тебя уважают и другие [5].

Одинокими обычно являются овдовевшие лица. Их потребности остаются неудовлетворенными, что приводит к появлению обостренного чувства недовольства всей жизнью, как прошлой, так и настоящей. Эти старые люди переполнены обидой на окружающих, вплоть до ненависти и зависти к ним. Старые люди, проживающие одиноко бывают еще достаточно крепки, чтобы вести независимую жизнь при наличии определенной социальной поддержки, но отсутствие рядом близких людей снижает у них удовлетворенность жизнью, а в критические периоды они особенно остро чувствуют свое одиночество и тяготеют таким образом жизни. Женщины гораздо острее ощущают ограниченность свободных средств как основную причину своего одиночества.

Полноценная жизнедеятельность многих пожилых людей невозможна без предоставления им различных видов помощи и услуг, соответствующих их социальным потребностям. Социальная политика государства направлена на оказании помощи пожилым людям. За счет федерального и местных бюджетов, а также специально создаваемых фондов оказывается материальная помощь старым людям, оказавшимся за

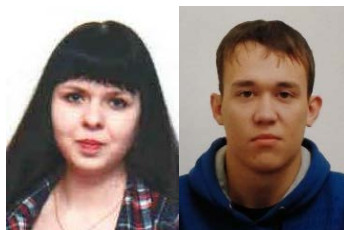
чертой бедности. Социальная помощь предоставляется в различных формах: срочная социальная помощь разового характера остро нуждающимся старым людям; адресная социальная помощь одиноким старым людям, оказавшимся в кризисной ситуации; бригадная форма помощи тяжелобольным.

В Челябинской области продолжает развиваться система социального обслуживания граждан пожилого возраста. Разработана и реализуется программа повышения качества жизни граждан пожилого возраста. В рамках программы открываются отделения дневного пребывания граждан пожилого возраста и инвалидов, организуются компьютерные курсы, создаются университеты «третьего возраста», расширяется практика использования мобильных бригад для оказания неотложных услуг, развивается служба «Социальное такси», пункты проката современных средств по уходу за гражданами пожилого возраста, расширяется взаимодействие с волонтерами. Увеличивается бюджетный фонд на обслуживание потребностей пожилых людей, расширяется кадровый состав социальных служб. 15 тысяч специалистов социальных служб обслуживают 2,5 миллиона граждан Челябинской области.

Таким образом, реализуемая система социальной защиты пожилых людей, направлена на поддержание уровня жизни пожилых и старых людей в кризисных условиях состояния общества, способствует их адаптации к последствиям развития рыночной экономики, предоставляет возможности для активного включения в культурно-досуговую деятельность. Замечено, что если у пожилого человека есть свое хобби, то этот человек ощущает себя намного лучше в обществе, чувствует себя кому-то нужным, его эмоциональное состояние в норме, он не чувствует никакой тревоги по поводу того, что он бесполезен в обществе, что у него нет своего дела в этой жизни. Он чувствует себя намного бодрее и лучше, меньше подвержен стрессам и депрессии, оценивает свою прожитую жизнь как состоявшуюся.

#### Список литературы:

1. Дмитриев А.В. Социальные проблемы людей пожилого возраста. – СПб, 2004.
2. Александрова М.Д. Проблемы социальной и психологической геронтологии / М.Д. Александрова. – СПб, 2004.
3. Нариньяни А.А. Кто хочет стать пенсионером? // Московский бухгалтер. – №7, 2006 г.
4. Социальная геронтология / под общ. ред. Р.С. Яцемирской. – М, 2003.
5. Теория социальной работы / под ред. М.В. Фирсова, Е.Г. Студёновой. – М: Академический проект, 2005 г.



#### ВЛИЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

*Чувакова Д.К., студентка 3 курса специальности «Экология» Пичугин В.С., студент 3 курса специальности «Экология» Научный руководитель: Шмидт В.А., старший преподаватель кафедры экономики Костанайский Государственный университет имени А. Байтурсынова*

Бул мақалда экологиялық мәселелер мен қоғамдық өндірісінің экологизациялау барысында қоршаған ортаға әсер тигізуші факторлары әне адамдардың әсерінен болған қастандық оқдарын мендету жжәне келемекті экологиялық тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамудың максатын шығарылуы қарастырылған.

В данной статье рассмотрены экологические проблемы и факторы, влияющие на окружающую среду при экологизация общественного производства и выявлены цели дальнейшего экологически устойчивого социально-экономического развития и пути снижения ущерба от деятельности человечества.

Ecological problems and factors influencing on the environment at ecologization of public production are taken place and aims of further ecological stab social economy development and ways of reducing of damage from human activity are discovered in the given article.

Антропогенное изменение биосферы идет одновременно по многим направлениям, темпы его ускоряются соответственно ускорению темпов развития общества. Основой взаимодействия общества с природной средой является нарастание опосредованности в производственном отношении человека к природе. Шаг за шагом человек помещает между собой и природой сначала преобразованное с помощью своей энергии вещество (орудия труда), затем преобразованную с помощью орудий труда и накопленных знаний энергию (паровые машины, электроустановка и т.п.) и, наконец, с недавних пор между человеком и природой возникает третье крутое звено опосредствования – преобразованная с помощью электронно-вычислительных машин информация. Таким образом, развитие цивилизации обеспечивается непрерывным–расширением сферы материального производства, которое охватывает сначала орудия труда, затем энергию и, наконец, в последнее время информацию.

Ускорение научно-технического прогресса, начавшееся в середине прошлого века, сопровождается неуклонным ростом техногенной нагрузки на биосферу и недра земли.



Прирост природного капитала с помощью инновационных технологий сдерживается эгоизм человеческой натуры, из чего берёт начало и экопатология сознания. Особенно опасно развитие амбивалентности экологических чувств, то есть исповедование двойственных стереотипов, когда сложно выработать устойчивую политику природопользования, поскольку социумы не могут четко определиться, какой концептуальной инновационной линии в освоении природных ресурсов следует придерживаться. Брать у природы, по максимуму извлекая в основном абсолютную ренту, или поделиться с грядущими поколениями, рассчитывая на получение квазиренты с помощью инновационных технологий, которые сулят революционные изменения в природопользовании. Потенциальные природопользователи формируют природный капитал в основном за счёт извлечения абсолютной ренты, в то время как применяющие инновационные технологии формируют его посредством образования квазиренты. [1]

С учётом трансформации экономики государственная инновационная политика должна формироваться на основе анализа текущего состояния инновационной деятельности в Республике Казахстан, комплексного подхода к решению задач инновационной политики, разработанной инвестиционной стратегии и прогноз развития инновационной сферы.

Принимая во внимание тот факт, что в инновационной сфере существует достаточное количество разработок, готовых к освоению в производстве, программный метод вывода экономики на инновационный путь развития должен сочетаться с реализацией отдельных инновационных проектов высокой степени коммерциализации.

Таким образом, взвешенное сочетание республиканских целевых программ, целевых инновационных программ, программ технологического развития, а также отдельных инновационных проектов создаст условия для насыщения отечественной конкурентоспособной продукцией наиболее ёмких и стабильных секторов внутреннего и внешнего рынков на основе использования потенциала высокотехнологичных производств. [8]

Исходя из этого, осуществление инновационной политики в целом предполагает: разработку планов и программ инновационной деятельности, наблюдение за ходом создания технологических инноваций и их внедрением; рассмотрение программ создания инноваций; проведение единой инновационной политики; координация инновационной деятельности в функциональных и производственных подразделениях; обеспечение финансовыми и материально-техническими ресурсами; обеспечение создания инноваций квалифицированными кадрами: создание матричных структур или временных целевых групп для комплексного решения инновационных проблем - от цели до внедрения инновации.

Таким образом, экологизация общественного производства - это закономерный процесс дальнейшего совершенствования экономических отношений и достигнутого уровня развития производительных сил. Под экологизацией общественного производства также понимают объективно обусловленный процесс преобразования всего общественного труда, направленный на сохранение и развитие общественно-экономических функций природы, а также совокупность всех видов хозяйственной деятельности, которые обеспечивают снижение негативного экологического воздействия производства и предотвращение нарушения экологического равновесия в окружающей среде. [7]

Движущей силой развития человеческого общества остается противоречие между безграничной способностью развивать материальные и духовные потребности и ограниченностью природных и энергетических ресурсов, какие человечество на каждой стадии развития цивилизации в состоянии использовать. История человечества показывает взаимосвязь экологических и социальных процессов - кризисных ситуаций, миграции населения, смены общественных формаций.

Традиции и законы макроэкономики сложились в эпоху, когда общее воздействие человеческой деятельности на окружающую среду не превышало границ самовосстановительного потенциала экологических систем. Сейчас ситуация другая: по многим параметрам антропогенная нагрузка превысила предел устойчивости природных комплексов и экосферы в целом. Влияние технологии на личность породило определенные опасности, связанные со стрессами и эмоциональным вмешательством. Не оценены в полной мере пределы адаптации человека к физическим и психосоциальным нагрузкам. Причина всех перечисленных явлений – в искусственности, «отчужденности» технологий от природных процессов, в нарушениях, которые она вносит в природные экологические системы. [6]

В современных условиях формирование рыночных форм хозяйствования в Казахстане почти не сопровождается адекватным реформированием сферы природопользования, несмотря на то, что опыт развитых стран указывает на невозможность достижения высокого уровня социально-экономического развития без экологизации хозяйственных решений.

Экологические проблемы необходимо рассматривать в контексте решения социально-экономических проблем, а экологические факторы должны составлять основу новых общественных, экономических, производственных отношений, постепенной структурной перестройки промышленности, определять темпы и пропорции экономического развития. Экологическая политика, как составляющая социально-экономической политики, должна устанавливать направления, формы, методы, приемы регулирования социально-экологических проблем и, в конечном счете, определять эколого-экономический уровень общества. Необходимо формировать принципиально новую государственную экологическую политику исходя из приоритетов и целей экологически устойчивого социально-экономического развития, находить новые формы управления развитием производительных сил и формировать эффективные регуляторы экологической ориентации экономики. [3]

В настоящее время уменьшение загрязнения атмосферного воздуха токсичными веществами, выделяемыми промышленными предприятиями и автомобильным транспортом, является одной из важнейших проблем, стоящих перед человечеством. Загрязнение воздуха оказывает вредное воздействие на человека и окружающую среду. Автомобиль не роскошь, а средство передвижения. Без автомобиля в настоящее время невозможно существование человечества. При интенсивной урбанизации и росте мегаполисов автомобильный транспорт стал самым неблагоприятным экологическим фактором в охране здоровья человека и природной среды в городе. Таким образом, автомобиль становится конкурентом человека за жизненное пространство.

За последние десятилетия человечество окончательно убедилось, что первым виновником загрязнения атмосферного воздуха – одного из основных источников жизни на нашей Планете, является детище научно-технического прогресса – автомобиль. Автомобиль, поглощая столь необходимый для протекания жизни кислород, вместе с тем интенсивно загрязняет воздушную среду токсичными компонентами, наносящими ощутимый вред всему живому и неживому. Вклад в загрязнение окружающей среды, в основном атмосферы составляет – 60 - 90%. Рост числа автотранспортных средств наносит вред не только окружающей среде, но и государственной экономике. Ведь только в 2013 году затраты на охрану окружающей среды составили 129093,8, что в 5 раз превышает затраты на те же нужды в 2003г. В таблице 1 представлены данные о затратах на охрану окружающей среды. [5]

Таблица 1. Затраты на охрану окружающей среды в РК

| Затраты на охрану окружающей среды          |         |         |         |          |         |         |          |          |
|---|---------|---------|---------|----------|---------|---------|----------|----------|
| В фактически действовавших ценах, мл. тенге |         |         |         |          |         |         |          |          |
| Год   | 2006    | 2007    | 2008    | 2009     | 2010    | 2011    | 2012     | 2013     |
| Текущ. затраты                              | 56320,1 | 58725,5 | 91288,3 | 102327,9 | 99652,6 | 99212,9 | 109437,9 | 129093,8 |

Что касается количества автотранспорта и разброса его среднего возраста, то по данным Комитета по статистике Республики Казахстан 79.2% авто, зарегистрированных на территории РК имеют возраст более 10 лет. (см. Таблицу 2)

Таблица 2. Средний возраст парка дорожных механических транспортных средств

| Средний возраст парка дорожных механических транспортных средств |                    |             |        |        |        |        |        |
|--|--------------------|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|
|  |                    | Единица     | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   |
| <b>Легковые автомобили</b>                                       |                    |             |        |        |        |        |        |
| 1  | Общее количество   | 1000 Единиц | 2656,8 | 3087,6 | 3553,8 | 3642,8 | 3678,3 |
|  | <i>в том числе</i> |             |        |        |        |        |        |
| 2  | <= 3 лет           | 1000 Единиц |        |        | 114,9  | 97,4   | 110,2  |
| 3  | <= 3 лет           | %           |        |        | 3,2%   | 2,7%   | 3,0%   |
| 4  | 3 <= 7 лет         | 1000 Единиц |        |        | 367,3  | 364,9  | 367,3  |
| 5  | 3 <= 7 лет         | %           |        |        | 10,3%  | 10,0%  | 10,0%  |
| 6  | 7 <= 10 лет        | 1000 Единиц |        |        | 252,4  | 264,4  | 266,9  |
| 7  | 7 <= 10 лет        | %           |        |        | 7,1%   | 7,3%   | 7,3%   |
| 8  | > 10 лет           | 1000 Единиц |        |        | 2806,9 | 2895,3 | 2913,1 |
| 9  | > 10 лет           | %           |        |        | 79,0%  | 79,5%  | 79,2%  |
| 10   | Прочие             | 1000 Единиц |        |        | 12,30  | 20,7   | 20,8   |
| 11   | Прочие             | %           |        |        | 0,4%   | 0,57%  | 0,6%   |
| <b>Автобусы</b>  |                    |             |        |        |        |        |        |
| 12   | Общее количество   | 1000 Единиц | 94,8   | 94     | 98,4   | 97,3   | 101,0  |
| <b>Троллейбусы</b>   |                    |             |        |        |        |        |        |
| 13   | Общее количество   | 1000 Единиц | 0,3    | 0,3    | 0,2    | 0,2    | 0,2    |
| <b>Грузовые автомобили</b>                                       |                    |             |        |        |        |        |        |
| 14   | Общее количество   | 1000 Единиц | 410,8  | 397,6  | 414    | 428,9  | 450,2  |

Подобный рост количества автотранспорта наблюдается в большинстве стран мира. Тенденции мирового роста автотранспорта таковы, что чем большее количество автотранспорта используется, тем выше нагрузка на окружающую среду. Здесь человечеству пора выработать четкую концепцию перехода к основным путям снижения экологического ущерба. [7]

Основные пути снижения экологического ущерба от транспорта заключаются в следующем:

- 1) оптимизация движения городского транспорта;
- 2) разработка альтернативных энергоисточников;
- 3) дожигание и очистка органического топлива;
- 4) создание (модификация) двигателей, использующих альтернативные виды топлива;

Уже сейчас наблюдается достаточное количество автомобилей от различных компаний, работающих как на гибридных двигателях, так и на полностью электрических. Данные компании имеют как бюджетные, так и премиальные варианты авто. Мы надеемся, что в будущем автопром всего мира будет направлен лишь на выпуск экологически безвредных в своем использовании автомобилей, которые станут гарантом сокращения добычи таких ресурсов, как нефть и газ, что приведет к значительному спаду антропогенной нагрузки на окружающую среду, и позволит государствам распределять финансирование, направленное на защиту окружающей среды на другие государственные нужды.

Подводя итог можно сказать, что потребительское отношение людей является основополагающим фактором, влияющим на окружающую среду. Пока человечество не научится рационально распределять и применять природные ресурсы в своей деятельности, природа будет страдать от большинства человеческих действий. Основываясь на всем вышесказанном, мы предлагаем следующие пути ослабления воздействия человеческого фактора на окружающую среду:

- Модернизация и экологизация производственной деятельности;
- Экологизация общественного мышления;
- Комплексное использование природных ресурсов с внедрением безотходных технологий;
- Ужесточение мер материального воздействия за нерациональное природопользование;
- Материальное поощрение со стороны государства за экологизацию производственной деятельности.

#### Список литературы:

1. Быстракова Ю.И. Колосов А.В, «Экономика и экология» Москва, ВО «Агропромиздат» 1992г.
2. Андреева Н.Н. Экологически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление: Монография. –Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2006 -536с.
3. Улушев Е.М. Экология, природопользование, экономика. Учебное пособие. Алматы: НИЦ «Рылым», 2002, -328с
4. Концепция экологической безопасности республики Казахстан на 2004-2015годы.
5. Официальный сайт Комитета по статистике республики Казахстан: <http://www.stat.gov.kz/>
6. Cato, M.S. Green Economics: An Introduction to Theory, Policy and practice. London: earthscan, 2009.
7. Kennet M., Winston K. Green Economics and Climate Change. – Oxford: the Green Economics Institute. -2012

### АТМОСФЕРА МАГАЗИНОВ ГОРОДА ТРОИЦКА, КАК ИНСТРУМЕНТ МЕРЧАНДАЙЗИНГА

*Швагер О.В., к.с.-х.н. старший преподаватель кафедры управления качеством сельскохозяйственного сырья и потребительских товаров*

*Бухарова С.В., Бухарова Т.В., - студентки 3 курса специальности «Товарный менеджмент», ФГБОУ ВПО «Уральская государственная академия ветеринарной медицины», г. Троицк*

Создание комфортных условий для покупателей в местах розничной торговли, является неотъемлемой частью мерчандайзинга. Благоприятная атмосфера торгового зала способна дольше удерживать покупателей в магазине, улучшать его имидж и соответственно улучшать экономические показатели торгового предприятия.

Creating a comfortable environment for shoppers in retail locations, is an integral part of the merchandising. Favorable atmosphere trading hall capable of longer retain customers in the store, to improve its image and thus improve the economic performance of commercial enterprise.

Мерчандайзинг - направление маркетинга, способствующее стимулированию розничных продаж через привлечение внимания конечных покупателей к определенным маркам или группам товаров в местах продаж без активного участия специального персонала [2]. Необходимость мерчандайзинга была доказана после того, как выяснилось, что 2/3 всех решений о покупке потребители принимают, стоя перед прилавком [3].

Принятию положительного решения о покупке будут способствовать комфортные условия для покупателя. Комфортные условия создаются из множества факторов. Чаще всего говоря о комфортных условиях, мы подразумеваем атмосферу магазина. Атмосфера магазина - это совокупность внешних факторов, присутствующих в торговом зале, оказывающих определенное влияние на сенсорные рецепторы и формирующих психологическое состояние посетителя [1].

Таким образом, целью исследования было выяснить, применяются ли принципы создания атмосферы места продаж в магазинах города Троицка: «SELA», «LAZURE», «GLORIA JEANS».

В ходе исследования были поставлены следующие задачи:

- изучить понятие атмосферы места продаж;

- установить применяются ли принципы создания атмосферы места продаж в магазинах города Троицка;
- провести маркетинговый опрос покупателей;
- по полученным данным сделать выводы и предложения.

Атмосфера магазина должна быть сформирована таким образом, чтобы посетители концентрировали свое внимание в нужном направлении, увеличивалась вероятность осуществления покупок тех товаров, которые без такого вмешательства не могут привлечь внимание и заинтересовать потенциальных покупателей настолько, чтобы они их приобрели [3]. К компонентам атмосферы магазина относятся: свет, цвет, музыка, визуальные компоненты магазина, запахи и т.д.

В ходе проведенных исследований, нами были получены следующие результаты.

Магазин «GLORIA JEANS» расположен по улице Гагарина, 130. Магазин занимается продажей одежды для детей и молодежи.

Магазин использует следующую выкладку: яркая одежда расположена в центре зала, а нейтральные цвета расположены отдельно. Одежда располагается на каскадных вешалках и лежит на полках. Магазин ярко освещен. Творческое использование цвета позволяет улучшить имидж магазина и создать у покупателей определенное настроение. В магазине преобладает белый цвет – цвет абсолютной чистоты и порядка, а также синий, розовые цвета, которые относятся к ярким цветам и применяются в оформлении отделов для детей. Имеется большое количество указателей, оформленные в белом цвете со шрифтом синего и зеленого цвета которые несут в себе информацию для покупателей, например одежда для девушек, парней, возрастные ограничения. В магазине используется динамичная модная музыка.



**Рисунок 1 – Магазин «GLORIA JEANS»**

Вторым объектом нашего исследования стал магазин «SELA», расположенный по улице Климова, 21. Данный магазин занимается продажей одежды для детей и молодежи.

Выложен товар в магазине очень удобно, т.к. магазин разделен на зоны, т.е., зона женской, детской и мужской одежды. Яркие цвета, например, такие как зеленый, красный, синий, желтый расположены в одной зоне магазина, более нейтральные цвета расположены отдельно. Товар размещен на каскадных вешалках и полках. Освещенность в магазине хорошая и это достигается за счет наличия больших окон и также присутствия искусственного света. Торговый зал выполнен в светлых тонах, и на данном фоне одежда смотрится гармонично. Кроме того, одежда представлена на манекенах. Манекены расположены вдоль торгового зала. На стенах имеются указатели в виде изображений девушек и юношей и надписи типа «Новая коллекция».

Магазин разделен на секции (первая секция - обувной отдел, во второй секции – продается одежда и сумочки). Одежда расположена по зонам, например: одежда одной цветовой гаммы расположена в одной зоне, яркие цвета комбинируют на фоне более нейтральных цветов, а одежда темной цветовой гаммы расположена отдельно. Одежда расположена на полках и на каскадных вешалках. Освещенность в магазине хорошая и это достигается за счет использования искусственного света. Торговый зал оформлен в нейтральном цвете, а именно в белом. В магазине используются манекены, которые расположены при входе в магазин, Имеются также указатели типа «скидка 50%» и различные изображения. Музыка модная динамичная.



**Рисунок 2 - Магазин «SELA»**

Магазин «Lazure» расположен по улице Красноармейская, 55. Магазин занимается продажей одежды для женщин.



**Рисунок 3 – Магазин «LAZURE»**

Во второй части своих исследований мы использовали опрос покупателей. Нами было опрошено 100 респондентов. Мы попросили опрашиваемых дать оценку работе магазинов по пяти - балльной шкале по следующим показателям: ассортимент, цена, качество, месторасположение магазина, сервис (работа персонала), скидки бонусы, удобство выкладки товаров, корпоративный стиль магазина, информация о товаре, дизайн магазина, соответствие ассортимента модным тенденциям, психологическая атмосфера всего магазина, регулярность обновления ассортимента.

По каждому показателю был высчитан средний балл. Средняя оценка работы магазинов: «SELA» получил высший средний балл – 4,0; «GLORIA JEANS» – 3,8; «LAZURE» – 3,3 балла.

По результатам интервью мы выяснили, что из 50% опрошенных респондентов чаще посещают магазин «SELA», что можно объяснить удобством расположения магазина. Хотя более демократичные цены были отмечены в магазине «GLORIA JEANS». В магазине «LAZURE» покупателей привлекают сезонные распродажи. Возраст большинства опрошенных находился в пределах 18-23 года, и в магазине «LAZURE» они посещали в основном обувной отдел. Сегмент же данного магазина представлен более возрастной категорией покупателей. Это может объяснить более низкую оценку всей работы данного магазина по мнению респондентов.

На основании всего перечисленного, можно сделать следующий вывод: все три магазина используют принципы мерчандайзинга при создании комфортных условий для покупателей. Для более эффективной работы мы можем дать следующие рекомендации.

Для магазина «SELA»:

1. Более точно ориентировать покупателя внутри магазина – здесь одежда для девушек, здесь для

молодых людей и т.д.;

2. Представлять потребителю новинки и торговую стратегию магазина, использовать в этих целях наружную рекламу.

Для магазина «LAZURE»:

1. По мнению респондентов, освещённость в обувном отделе и в примерочных – неудовлетворительная. Можно использовать дополнительную нижнюю подсветку в обувном отделе,

Для магазина «GLORIA JEANS»:

1. При опросе респондентов, нами была замечена одна особенность. Многие респонденты не знали о том, что в городе существует магазин «Gloria Jeans». Поэтому, мы рекомендуем, уделить особенное внимание рекламе данного магазина.

#### **Список литературы:**

1. Варлей, Е.М. Управление розничными продажами /Е.М. Варлей – М.: Проспект, 2009. - 200с.
2. Кананян, К.М. Мерчандайзинг /К.М. Кананян – М.: Колос, 2006. - 350с.
3. Клочкова, М.С. Мерчандайзинг /М.С. Клочкова – М.: Академия, 2010. - 150с.

**Правила для авторов,**  
публикующихся в научно-производственном журнале «Наука»  
Костанайского инженерно-экономического университета им. М. Дулатова.  
г. Костанай

**Требования к оформлению статьи**

1 Статья должна быть объемом – не более 4 - 6 страниц, напечатана в 1 экземпляре на одной стороне листа А-4, шрифтом Times New Roman 14-го кегля, с одинарным (1,0) интервалом между строками. Поля сверху и снизу 2,5 см., слева 3 см., справа 2 см., отступ 1,25 см.. Страницы должны иметь сквозную нумерацию.

2 Статья должна содержать следующие структурные элементы (подробное описание приведено ниже):

-В верхнем левом углу УДК- Универсальная десятичная классификация – система классификации информации. Индекс УДК – обязательный элемент выходных сведений издания (выдается библиотекой организации в которой написана статья)

-Наименование статьи (на языке основного текста, выполнение заглавными с применением полужирного начертания шрифта);

-Авторы (Ф.И.О. выполняется курсивным полужирным начертанием с выравниванием текста по центру);

-Научная степень, организация, местоположение (наименование учреждения, город расположения, страна выполняется курсивным начертанием с выравниванием текста по центру);

-аннотация (краткое описание содержания статьи указывает на ключевые проблемы, на подход к этим проблемам и на достижения работы; следует применять значимые слова из текста статьи) указывается на трех языках: казахский, русский, английский (рекомендуемый средний объем аннотации 500 печатных знаков 7-8 строк по ГОСТ 7.9). Рекомендуется следовать хронологии статьи, использовать специальную терминологию на трех языках, не включать несущественные детали и использовать активный, а не пассивный залог, избегать сложных грамматических конструкций (не применимых в данных языках).

-актуальность

-цели и задачи;

-материалы и методы;

-результаты;

-обсуждение;

-выводы;

-ссылки на литературу в тексте обозначаются арабскими цифрами в квадратных скобках;

-список литературы. (Список литературы помещается после статьи и оформляется по ГОСТ 7.1 Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления. М.: ИПК Издательство стандартов, 2004 – 166с.)

**Ответственность за содержание статьи несут авторы.**

Банковские реквизиты: «АО ЦеснаБанк»

**ЧУ «Костанайский Инженерно-экономический университет им. М. Дулатова» г. Костанай, ул. Чернышевского 59, КБЕ 17, БИН 960840000146 расчетный счет KZ05998GTB0000014281, г. Костанай, АО «ЦеснаБанк» БИК TSES KZKA, , Тел. +7(714)2 -280 – 255, факс +7 (714)2 28-15-95, 28-01-59, e-mail: [naukakup@kineu.kz](mailto:naukakup@kineu.kz)**

Банковские реквизиты: КОФ АО «Народный Банк РК»

**ЧУ «Костанайский Инженерно-экономический университет им. М. Дулатова» г. Костанай, ул. Чернышевского 59, КБЕ 17, БИН 960840000146 расчетный счет KZ526010221000038824, г. Костанай, КОФ АО «Народный Банк РК» HSBKZKX, КНП 861 , Тел. +7(714)2 -280 – 255, факс +7 (714)2 28-15-95, 28-01-59, e-mail: [naukakup@kineu.kz](mailto:naukakup@kineu.kz)**

Стоимость публикации 500 тенге, магистрантам 250 тенге за 1 страницу формата А4.

Авторам ближнего и дальнего зарубежья публикация бесплатная.

Отпечатано в отделе оперативной полиграфии Костанайского инженерно-экономического университета им. М. Дулатова

Ғылыми-өндірістік журналы «Наука» 2015 ж., маусым, №2  
Научно-производственный журнал «Наука» №2, июнь 2015 г.

Тираж – 320 экз.

18.16

условных печатных листов

Компьютерная верстка: Атембекова Ж.Е. , Жанабаева К.К.

Дизайн: Павлюк А. В.

Адрес: Республика Казахстан,  
г. Костанай, ул. Чернышевского 59, тел. (87142) 280-255, e-mail: [naukakup@kineu.kz](mailto:naukakup@kineu.kz)

Наш сайт: [www.kineu.kz](http://www.kineu.kz)

**Подписной индекс 75371**

