

**QAZAQSTAN RESPÝBLIKASYNYŇ BILIM JÁNE GÝLYM MINISTRLOGI
S. TORAIÝROV ATYNDAĜY PAVLODAR MEMLEKETTİK ÝNIVERSITETI**

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
ПАВЛОДАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ С. ТОРАЙГЫРОВА**

**«XI TORAIÝROV OQÝLARY» ATTY
HALYQARALYQ GÝLYMI-TAJIRIBELIK
KONFERENSIASYNYŇ MATERIALDARY**

**МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«XI ТОРАЙГЫРОВСКИЕ ЧТЕНИЯ»**

ТОМ 6

**PAVLODAR
2019**

ӘОЖ 001 (574) (063)
КБЖ 72 (5 Каз)
О-42

Редакция алқасының бас редакторы:

Бегентаев М. М., э.ғ.д., профессор С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті ректорының м.а.

Жауапты редактор:

Ержанов Н. Т., б.ғ.д., профессор, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университетінің Ғылыми жұмыс және инновациялар жөніндегі проректоры

Редакция алқасының мүшелері:

Абишев К. К., Ахметов Қ. Қ., Бегімтаев Ә. И., Бексейітов Т. К., Испулов Н. А., Кислов А. П., Кудерин М. Қ., Эрнзаров Т. Я.

Жауапты хатшылар:

Аубакиров А. М., Агибаева А. Ж., Ақылбекова Р. А., Альмишева Т. У., Акинбекова Н. Ж., Ганиева Ә. С., Каппасова Г. М., Камашев С. А., Куниязова А. Ж., Новоселова Е. А., Кашканова Р. С., Куанышева Р. С., Ксембай Б. М., Кривец О. А., Кофтанюк Н. В., Мухина Р. А., Мусабекова М. Н., Мусина А. Ж., Несмеянова Р. М., Жуманбаева Р. О., Еликпаев С. Т., Таскарина А. Е., Шабамбаева А. Г., Погожева Е. Ю., Тулкина Р. Ж., Титков А. А., Шаркова А. В., Петров И. В., Жумадилова А. К., Звонцов А. С., Ткачук А. А., Зарипов Р. Ю., Мусаханова С. Т., Никифорова В. Г., Чидунчи И. Ю., Ысқақ Б. Ә., Уахитов Ж. Ж., Юн. А. А.

О-42 «XI Toraiǵyrov oqýlargy»: Halyqaralyq ǵylymi-tajiribelik konferenciasynyń materialdary. – Павлодар : С. Торайғыров атындағы ПМУ, 2019.

ISBN 978-601-238-990-6 (жалпы)
Т. 6. – 2019. – 274 б.
ISBN 978-601-238-996-8

Жинақ көпшілік оқырманға арналады.
Мақала мазмұнына автор жауапты.

ӘОЖ 001 (574) (063)
КБЖ 72 (5 Каз)

ISBN 978-601-238-996-8 (Т.6)
ISBN 978-601-238-990-6 (жалпы) © С. Торайғыров атындағы ПМУ, 2019

**18 Секция. Fin Tech және сандық жаңғырту заманауи бизнес табысының негізгі факторлары ретінде
18 Секция. Fin Tech и цифровая модернизация
как ключевые факторы успеха современного бизнеса**

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ГУСЕВ А. А., СОСНОВА Я. А.

студенты, ПГУ имени С. Торайғырова, г. Павлодар
КАФТУНКИНА Н. С.

к.э.н., профессор, ПГУ имени С. Торайғырова, г. Павлодар

Интернет – двухмерное пространство, где нет расстояний. Не надо тратить время и средства на их преодоление.

Значительную помощь в организации интернет предпринимательства могут оказать поисковые системы, расширяющие доступ к интернет-товарам или услугам.

Интернет-предпринимательство – это предпринимательство в интернете, или с помощью интернета. Работает во всех областях и существует во всех видах, которые вы знаете в реальной жизни.

Есть три способа зарабатывания денег в интернете.

1 Привлечь новых клиентов. Интернет – как рекламный инструмент.

У вас есть свое дело, бизнес или вы профессионал в своей специальности и давно мечтали сделать свое увлечение источником дохода. Ваш сайт – это такая же визитная карточка, а у художников, фотографов, и других творческих людей это называется – портфолио.

2 Продажа товара или услуги. Онлайн магазин или аукцион в интернете.

Принцип работы магазина в интернете такой же, как в обычной земной жизни. Разница только в том, что на экране мы продаем картинку, как по бумажному каталогу. Такой магазин не требует затрат на аренду помещения, зарплаты, расходы на бизнес. В некоторых случаях и товар тоже виртуальный, файлы с программами, электронные книги или консультации.

3 Заработать на рекламе. Информационные/контентные сайты

Тот же принцип, как в любом информационном источнике: теле-, радио-передачи, газеты, журналы и тд. Чем выше рейтинг передачи или популярнее издание – тем выше цена рекламного места.

Есть одно главное условие, ваш сайт должны найти те, кто интересуется вашим товаром, услугой или информацией. Ваш сайт должен быть на первой странице поисковика и тогда он, поисковик, будет приводить в ваш бизнес клиентов.

Находиться на первой странице можно двумя способами – платно и бесплатно.

Платно – эти ссылки в поисковиках находятся справа или в самом верху страницы и всегда выделены цветом и надписью, что эти ссылки спонсорские, то есть оплаченные.

Бесплатная выдача – это широкий основной список сразу ниже выделенных цветом.

Если вы платите за рекламу своего сайта, то ваша прибыль сильно снижается. А если вы знаете, как рекламироваться в интернете бесплатно, то у вас практически нет затрат на ведение вашего бизнеса.

Сайт, это виртуальная недвижимость, вы всегда с прибылью, если ваше здание находится в нужном и хорошем месте.

Бизнес в Интернете разделяют и по другим принципам:

– те, кто соединил существующую потребность или интерес с Интернетом. Новости – читаем в газете и в интернете, фильмы - смотрим в кино, по телевизору и в интернете, азартные игры и т.д;

– те, кто нашел новый канал для своего наземного бизнеса – агазины, услуги, консультации;

– те, кто обслуживают новые, чисто Интернетные потребности – Одной из перспективных форм реализации интернет предпринимательства являются интернет магазины.

Согласно мировым исследованиям, причины, по которым клиенты совершают покупки в интернет-магазинах, определяются по таким приоритетам, как скорость и цена доставки, акции и скидки, выбор продукции и т.д. Мы рассмотрим почему же сейчас так сильно набирают обороты интернет-магазины и как их можно развивать. Но для начала, что же такое интернет-магазин?

Интернет-магазины – это сайты, которые представляют собой каталог товаров или услуг с ценами и условиями продажи, на котором можно оформить заявку по нескольким позициям одновременно.

Выбор тематики данной статьи был не случаен, так как один из нас занимается интернет-продажей, и так же интернет-раскруткой Экономика Китая сегодня лидирует и находится на первом месте, что поддерживает спрос на товары этой страны:

– автомобильные гаджеты, одежда или обувь, аксессуары ничем не отличаются по качеству от мировых брендов. Раскрутка магазинов

– улучшает качество продаж, повышает статистику их роста и находит постоянно нового клиента.

Можно указать три основные проблемы, связанные с дистанционной торговлей:

1 Логистика. Самая серьезная проблема, причина краха многих проектов дистанционной торговли. В Москве, например, ситуация с транспортом очень сложная, и разработанные маршруты претерпевают существенные изменения. К тому же, когда покупателю приходится ждать доставки и сидеть дома «с 13-00 до 19-00» – какая же это экономия времени и сил? Есть, правда, товары, которые в будущем могут вообще не требовать перемещения, их можно будет получать через Интернет (книги, софт, аудио- и видеопродукция).

2 Отсутствие товаров в продаже. Ассортимент есть на сайте, но нет в наличии, а покупатель, экономящий время, не может ждать.

3 Возможность афер, надувательства в Интернет. Люди у нас доверчивые: то в пирамиды играют, то за чудо-лекарство отдают полугодовую пенсию. Покупатели как-то привыкли, что в прессе крупный рекламный модуль могут позволить себе солидные продавцы. В Интернет ситуация другая: по успеху в поисковых системах часто трудно определить размер и опыт работы продавца. Например, если задать поиск в Yandex по словам «строительство загородного дома», в числе первых (на момент написания статьи) выходит ряд небольших компаний, а многие строительные «монстры» в начало списка не попадают.

Чтобы качественно развивать интернет-магазин нужно «почувствовать рынок» и получить обратную связь можно, разместив карточки товара на маркетплейсе или конструкторе сайтов. Для этого не нужно иметь товар, достаточно указать, что он доступен под заказ. Ваши затраты будут минимальны, зато появится понимание того, насколько востребован товар в сети, на что обращают внимание покупатели, каким их потребностям соответствует ваш товар.

Главные факторы роста числа интернет-магазинов – расширение и снижение стоимости логистических каналов, развитие предпринимательства и малого бизнеса, сохранение динамики роста числа потребителей». Но в целом, можно сказать, что развитие интернет-магазина состоит из двух направлений – работы интернет-агентства и стороны владельца, то есть делится 50/50.

Чтобы развивать крупный интернет-магазин, оптимизировать расходы и выходить на новые уровни, нужно составить подробный бизнес-план. В нем учитываются все расходы – закупочные цены на

товар, расходы на зарплату сотрудникам, оплата хостинга, аренда и даже то время, которое вы тратите, чтобы создать описание товара и фото.

Как же продвинуть интернет магазин? Ответ прост. Еще один момент, который очень многие упускают, даже решив изначально, что качественная раскрутка интернет-магазина будет поручена квалифицированным специалистам, — это личное участие в процессе. Увы, не достаточно просто переводить деньги на счет агентства и ждать результата продвижения, сложив руки. Нужно уметь удивить клиента, всегда придумывать что-то новое, создавать марафоны, конкурсы, акции, скидки на ваш товар и тогда клиент обязательно будет вовлечен в процесс покупок.

Можно привести следующие рекомендации:

Выбирайте правильно рубрику. Сначала изучите, в какой рубрике размещены аналогичные товары у ТОП конкурентов

Уделите внимание фотографии. Также изучайте, как выложено все у конкурента – Ваша выкладка должна смотреться привлекательнее и естественно.

Описание делайте более подробное вначале, и ниже – можете делать копипасту с сайта.

Обновляйте цену. Следите за рынком и просмотрами вашего объявления.

Вовремя отвечайте на сообщения. Старайтесь установить приложение и уведомления в браузере и на почту о свежих сообщениях на вашем аккаунте.

Покупайте бизнес аккаунт, если это необходимо. Дублировать десятки клонов аккаунтов не рекомендуется – это скажется негативно на репутации.

Эксперты назвали причины неэффективного развития интернет-торговли в Казахстане

Отечественные интернет-ресурсы неэффективно развиваются, к тому же отсутствует закон, который регулировал бы электронную коммерцию. Так «в 2012 году казахстанцы совершили покупки через Интернет на сумму почти 1,5 миллиарда долларов США, но только 60 миллионов долларов пришлось на отечественный рынок. Остальные ушли за пределы Казахстана. Причина неэффективности электронной коммерции заключается в том, что в Казахстане не развита транспортно-логистическая инфраструктура. «Зачастую, что дешевле заказывать товары в зарубежных интернет-магазинах, чем тот же аналог в Казахстане. У нас на сегодня отсутствует логистическая

транспортная инфраструктура. Заказать, скажем, условно книгу из Астаны или Алматы в Уральск, получится в разы дороже, чем купить то же издание через интернет-магазины Лондона, Нью-Йорка. Закон и льготы, могут привлечь не совсем добросовестных людей. «Те, кто хочет заниматься бизнесом в Интернете, уже не первый год занимаются этим, есть сервисы, которые активно работают. Главные препоны сейчас – отсутствие инфраструктуры, это хорошие автомобильные, железные дороги, для того, чтобы из точки А доставить в точку В при минимальной стоимости и максимальной скорости». Другие причины неэффективности электронной коммерции называет генеральный менеджер CNP Processing GmbH и директор Национальной интернет-премии AWARD.KZ Константин Горожанкин. Он считает, что для развития бизнеса в Интернете необходима информационная кампания и льготы для бизнесменов. «Бизнесмену нужен определенный толчок для того, что прийти, перейти в Интернет-сферу. Потому что предприниматель сейчас понимает, что большая часть покупателей еще находится в оффлайне. И вот этим толчком могут стать льготы. Мы предлагали заимствовать опыт США, у них на интернет-покупки нет налога с продажи, а в обычных – есть. И этот закон об отмене налога с продаж был принят еще при Билле Клинтоне.

В этом случае предприниматель понимает, что ему дешевле продавать через интернет-магазин, чем через обычный. И еще необходимо ввести электронную счет-фактуру», – говорит Горожанкин. По его словам, кроме того, интернет-платежи необходимо промоутировать, должна быть рекламная кампания. «К примеру, по телевидению крутили ролик со слоганом «Ходить» нужно по клавишам, а не по кабинетам». Вроде этого можно запустить разъясняющую программу, иногда информация не доходит до населения, есть и момент недоверия у казахстанцев», – рассказал Горожанкин.

Никаких особых проблем в сфере электронной коммерции не отмечает директор интернет-магазина Flip.kz Александр Соколов. «Для нас нет особых проблем, которые мешают развитию. Мы растем достаточно хорошими темпами. Однако, по его словам, есть некоторые моменты, которые могут усилить конкурентное преимущества казахстанских представителей электронной коммерции. «Зачастую зарубежные магазины не платят НДС при экспорте товара. Поэтому они могут предложить более выгодные цены. Сдерживать утечку денег в зарубежные магазины может ограничение по максимальной стоимости полученных товаров, при которой получатель не платит налоги.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 AWARD.KZ
- 2 Flip.kz

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЕЛЕМЕСОВА А. С., МАЛИНИНА А. С.
студенты, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
КАФТУНКИНА Н. С.
к.э.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Экономическая безопасность предприятия (ЭБП) – это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем. Экономическая безопасность предприятия (ЭБП) характеризуется совокупностью качественных и количественных показателей, важнейшим среди которых является уровень экономической безопасности. Уровень экономической безопасности предприятия – это оценка состояния использования корпоративных ресурсов по критериям уровня экономической безопасности предприятия. С целью достижения наиболее высокого уровня экономической безопасности предприятие должно следить за обеспечением максимальной безопасности основных функциональных составляющих своей работы. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия – это совокупность основных направлений его экономической безопасности, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию.

Вопросы экономической безопасности приобретают все большую актуальность в связи с весьма динамичными, противоречивыми тенденциями и событиями в современном мире. Теоретический анализ. Проблемы обеспечения экономической безопасности глобальны для нашей страны. Мировой финансовый кризис заставляет задуматься о формировании новой концепции экономической безопасности, что гарантирует независимость страны, ее стабильность, повышение качества жизни людей, развитие науки и технологий [1].

Цели ЭБП: обеспечение высокой финансовой эффективности работы предприятия и его финансовой устойчивости и независимости; обеспечение технологической независимости предприятия и достижение высокой конкурентоспособности его технологического потенциала; высокая эффективность менеджмента; высокий уровень

квалификации персонала предприятия и его интеллектуального потенциала; качественная правовая защищенность всех аспектов деятельности предприятия; обеспечение защиты информационной среды предприятия, коммерческой тайны; обеспечение безопасности предприятия.

Ввиду намеченных целей перед системой экономической безопасности стоят следующие задачи: анализ ситуации и прогнозирование появления возможных угроз; разработка превентивных мер по предупреждению и профилактике угроз; анализ и оценивание реальности возникновения угроз и возможного ущерба; реагирование на возникшие угрозы и анализ эффективности принятых мер; дальнейшее совершенствование системы экономической безопасности с учетом полученного опыта; защита прав и интересов субъектов безопасности [2].

Функциональные составляющие ЭБП – это совокупность основных направлений его экономической безопасности, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию. Выделяют следующие функциональные составляющие ЭБП: финансовую; интеллектуальную и кадровую; технико-технологическую; политико-правовую; экологическую; информационную; силовую. Для обеспечения своей экономической безопасности предприятие использует совокупность корпоративных ресурсов. Корпоративные ресурсы – факторы бизнеса, используемые владельцами и менеджерами предприятия для выполнения целей бизнеса.

Среди них выделим:

– ресурс капитала. Акционерный капитал предприятия в сочетании с заемными финансовыми ресурсами является кровеносной системой предприятия и позволяет приобретать и поддерживать остальные корпоративные ресурсы, изначально отсутствующие у создателей данного предприятия;

– ресурс персонала. Менеджеры предприятия, штат инженерного персонала, производственных рабочих и служащих с их знаниями, опытом и навыками являются основным проводящим и связующим звеном, соединяющим воедино все факторы данного бизнеса, обеспечивающим проведение в жизнь идеологии бизнеса, а также достижение целей бизнеса;

– ресурс информации и технологии. Информация, касающаяся всех сторон деятельности предприятия, является в настоящее время наиболее ценным и дорогостоящим из ресурсов предприятия. Именно информация об изменении политической, социальной, экономической и экологической ситуации, рынков предприятия, научно-техническая

и технологическая информация, know-how, касающиеся каких-либо аспектов данного бизнеса, новое в методах организации и управления бизнесом позволяют предприятию адекватно реагировать на любые изменения внешней среды бизнеса, эффективно планировать и осуществлять свою хозяйственную деятельность;

– ресурс техники и оборудования. На основе имеющихся финансовых, информационно-технологических и кадровых возможностей предприятие приобретает оборудование, необходимое (по мнению менеджеров предприятия) и доступное (исходя из имеющихся ресурсов);

– ресурс прав. С развитием цивилизации, истощением природных ресурсов и повышением ценности для бизнеса нематериальных активов резко выросла роль данного ресурса. Этот ресурс включает в себя права на использование патентов, лицензии и квоты на использование природных ресурсов, а также экспортной квоты, права на пользование землей (причем в настоящее время крайне повысилась ценность городских территорий, предназначенных не для земледелия, а для административной застройки). Использование этого ресурса позволяет предприятию приобщиться к передовым технологическим разработкам, не проводя собственных дорогостоящих научных исследований, а также получить доступ к не общедоступным возможностям развития бизнеса [3].

Основной причиной необходимости обеспечения экономической безопасности предприятия является стоящая перед каждым предприятием задача достижения стабильности своего функционирования и создания перспектив роста для выполнения целей данного бизнеса. Под целями бизнеса следует понимать систему побудительных мотивов, заставляющих людей начинать новое дело. К таким побудительным мотивам относятся: сохранение и приумножение капитала акционеров предприятия из расчета превышения процентной депозитной ставки банков; самореализация через данный бизнес его инициаторов и высшего менеджмента предприятия; удовлетворение различных потребностей людей и общества в целом. Данный мотив особенно часто является доминирующим в деятельности государственных или региональных предприятий. Формируемая на основе видения инициаторами бизнеса его целей философия бизнеса представляет собой систему ценностей и норм поведения, принятых на данном предприятии, а также место и роль предприятия в системе бизнеса и в обществе в целом.

Теоретическим аспектам обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйствования посвящены работы многих ученых, среди которых: И. Бланк, Т. Болгар, Т. Васильцев, К. Горячева, М. Ермошенко, З. Живко, И. Керницкий, А. Марченко, И. Моисеенко, В. Ортынский, Р. Папехин и др. Исследованию сущности категории «конкурентные преимущества» в экономической литературе были посвящены работы таких ученых, как Г. Азоев, В. Андрианов, И. Ансофф, Б. Карлофф, Ж.-Ж. Ламбен, Р. Лупак, М. Портер, А. Челенков, Р. Фатхутдинов и др. Однако проблема формирования конкурентных преимуществ как фактора обеспечения экономической безопасности предприятия остается недостаточно изученной, что и обусловило необходимость настоящего исследования. Экономическая безопасность имеет первостепенное значение для обеспечения общей безопасности предприятия, поскольку без поддержания на высоком уровне финансово-экономического потенциала не может идти речь о безопасности предприятия в целом. Понятие экономической безопасности предприятия является достаточно многогранным и поэтому специалисты рассматривают его с нескольких позиций. С позиции различных рыночных агентов, взаимодействующих с предприятиями (потребителями, поставщиками, посредниками и пр.), «экономическая безопасность предприятия является комплексным отражением степени надежности предприятия как партнера в производственных, финансовых, коммерческих и других экономических отношениях за определенный промежуток времени». Экономическую безопасность также рассматривают как состояние эффективного использования ресурсов предприятия. Так, Варналия З. С. под экономической безопасностью предприятия понимает «обеспечение наиболее эффективного использования ресурсов предприятия для предотвращения угроз и создания условий для стабильного функционирования основных его элементов. Это результат комплекса составляющих, ориентированных на устранение финансово-экономических угроз функционирования и развития предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости и независимости, высокой конкурентоспособности технологического потенциала, оптимальности и эффективности организационной структуры, правовой защиты деятельности, защиты информационной среды, коммерческой тайны, безопасности персонала, капитала, имущества и коммерческих интересов». Олейников Е. А. также рассматривает экономическую безопасность предприятия как «состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для преодоления угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в данный

момент и в будущем». Как состояние экономической системы противостоять опасности, экономическую безопасность организации рассматривают Ермошенко М.М. и Горячева К.С.: «это состояние и способность экономической системы противостоять опасности разрушения ее оргструктуры и статуса, а также препятствиям в достижении целей развития». Подход к определению экономической безопасности предприятия, основанный на состоянии защищенности интересов предприятия, представлен Шаваевым А.Г. и Багаутдиновым А.Т.: «состояние защищенности жизненно важных интересов системы от недобросовестной конкуренции, противоправной деятельности криминальных формирований и отдельных лиц, способность противостоять внутренним и внешним угрозам, сохранять стабильность функционирования и развития в соответствии с его стратегическими целями. В свою очередь, Белокуров В.В. трактует экономическую безопасность предприятия как наличие конкурентных преимуществ: «наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры предприятия его стратегическим целям и задачам». Такое разнообразие подходов к понятию «экономическая безопасность предприятия» свидетельствует о том, что до настоящего времени не сформировалось единого мнения относительно этого понятия. Таким образом, экономическая безопасность предприятия является сложным и много векторным понятием. На уровень экономической безопасности предприятия влияет большое разнообразие факторов, которые делят на внешние и внутренние (таблица 1).

Таблица 1 – Внешние и внутренние факторы

Внешние факторы	
Макро- экономические	стадия экономического развития страны; государственная (инвестиционная, налоговая, регуляторная, антимонопольная, внешнеэкономическая, ценовая, инновационная, социальная) политика; уровень инфляции; совершенство хозяйственного законодательства; состояние финансовой системы государства
Рыночные	уровень спроса на продукцию (услуги); емкость рынка; уровень цен на сырье и материалы, энергоносители; уровень конкуренции; активность конкурентов

Прочие	природно-географические факторы; демографическая обстановка; уровень научно-технического прогресса; социально-экономическая инфраструктура
Внутренние факторы	
Этап жизненного цикла предприятия	экономическая безопасность на стадии зарождения предприятия ниже, чем на стадии зрелости
Размер предприятия	возможность диверсификации продукции (услуг); экономия на масштабе
Финансово- экономические факторы	уровень рентабельности; структура активов и капитала; обеспеченность рабочим капиталом
Материально- техническое обеспечение	качество и прогрессивность поставляемых сырья, материалов, оборудования; ритмичность и своевременность поставок
Производственно- технологические факторы	эффективность использования сырья, материалов, оборудования; прогрессивность технологии; структура себестоимости продукции (услуг); наличие системы контроля качества
Экологичность производства и продукции	наличие и эффективность природоохранных мероприятий; соответствие продукции (услуг) стандартам
Сбытовые факторы	эффективность маркетинговой и сбытовой политики; ассортимент продукции (услуг); конкурентоспособность продукции (услуг); политика расчетов с потребителями
Кадровый и интеллектуальный потенциал	квалификация и образовательный уровень работников предприятия, в частности, руководителей; система мотивации персонала; система отбора и адаптации персонала; уровень рационализаторской активности

Процесс формирования конкурентных преимуществ предприятия состоит из нескольких: 1) анализ конкурентного статуса предприятия на рынке с выявлением существующих конкурентных преимуществ; 2) планирование мероприятий по достижению желаемой конкурентной позиции предприятия на рынке; 3) выявление изменений в конкурентной среде, корректировка плана мероприятий по достижению желаемой конкурентной позиции в связи с выявленными изменениями в среде; 4) разработка плана финансирования запланированных мероприятий; 5) координация действий подразделений предприятия для достижения конкурентных преимуществ; 6) подготовка и адаптация персонала к реализации разработанных мероприятий; 7) контроль за реализацией плана мероприятий по формированию конкурентных преимуществ. Формирование конкурентных преимуществ и достижение предприятием

определенного конкурентного статуса, превосходящего статус основных конкурентов, дает возможность предприятию более эффективно осуществлять свою производственно-хозяйственную деятельность, что, в свою очередь, позитивно отразится и на уровне его экономической безопасности. С учетом важности для обеспечения экономической безопасности наличия у предприятия конкурентных преимуществ, предлагаем следующее определение экономической безопасности предприятия – это такое состояние предприятия, при котором его конкурентные преимущества обеспечивают защищенность предприятия от внешних и внутренних угроз и дают возможность реализовывать цели уставной деятельности.

Факторы и источники угроз экономической безопасности предприятия. Очевидно, что уровень экономической безопасности предприятия базируется на том, насколько эффективно службам данного предприятия удастся предотвращать угрозы и устранять ущербы от негативных воздействий на различные аспекты экономической безопасности. Источниками таких негативных воздействий могут быть осознанные или неосознанные действия людей, организаций, в том числе органов государственной власти, международных организаций или предприятий-конкурентов, а также стечение объективных обстоятельств, как-то: состояние финансовой конъюнктуры на рынках данного предприятия, научные открытия и технологические разработки, форс-мажорные обстоятельства и т.д. В зависимости от субъектной обусловленности негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия может применяться следующая их градация: объективные негативные воздействия – такие негативные воздействия, которые возникают без участия и помимо воли предприятия или служащих; субъективные негативные воздействия – негативные воздействия, возникшие как следствие неэффективной работы предприятия в целом или его работников. Главной целью экономической безопасности предприятия является обеспечение его устойчивого и максимально эффективного функционирования в настоящее время и обеспечение высокого потенциала развития и роста предприятия в будущем. Наиболее эффективное использование корпоративных ресурсов предприятия, необходимое для выполнения целей данного бизнеса, достигается путем предотвращения угроз негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия и достижения следующих основных функциональных целей экономической безопасности предприятия: 1) обеспечение высокой финансовой эффективности работы предприятия и его финансовой устойчивости и независимости; 2) обеспечение

технологической независимости предприятия и достижение высокой конкурентоспособности его технологического потенциала; 3) достижение высокой эффективности менеджмента предприятия, оптимальности и эффективности его организационной структуры; 4) обеспечение высокого уровня квалификации персонала предприятия, использование его интеллектуального потенциала, эффективности корпоративных НИОКР; 5) достижение высокого уровня экологичности работы предприятия, минимизации разрушительного влияния результатов производственной деятельности на состояние окружающей среды; 6) обеспечение качественной правовой защищенности всех аспектов деятельности предприятия; 7) обеспечение защиты информационной среды предприятия, коммерческой тайны и достижение высокого уровня информационного обеспечения работы всех его служб; 8) обеспечение безопасности персонала предприятия, его капитала, имущества и коммерческих интересов. Выполнение каждой из вышперечисленных целей экономической безопасности предприятия существенно для достижения ее главной цели. Кроме того, каждая из целей экономической безопасности имеет собственную структуру подцелей, обусловливаемую функциональной целесообразностью и характером работы предприятия. Подробная разработка и контроль за выполнением целевой структуры экономической безопасности предприятия являются весьма важной составной частью процесса обеспечения его экономической безопасности.

Выводы. Необходимо создание дискуссионной площадки для обсуждения вопросов обеспечения экономической безопасности Казахстана, что, в свою очередь, позволит не только выявить существующие проблемы, но и найти пути выхода их них. Таким образом, одним из важных факторов обеспечения экономической безопасности предприятия является наличие у него конкурентных преимуществ, позволяющих быть более эффективным и конкурентоспособным в сравнении с основными конкурентами. Достижение предприятием уникальных, устойчивых конкурентных преимуществ дает ему возможность своевременно и эффективно адаптироваться к условиям быстро меняющейся рыночной среды, противостоять кризисным явлениям в экономике и развиваться даже при неблагоприятных условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1 Ромашкин, Т. В. *Izvestiya of Saratov University. New Series. Series: Economics. Management. Law.* 2016. Режим доступа: <https://econpapers.repec.org>.

2 Журнал «Автор 24», статья «Цели и задачи экономической безопасности». Режим доступа: <https://spravochnik.ru>.

3 Журнал «Справочник экономиста», №12, 2004 год, А.П. Гончаренко, д-р экономических наук, профессор.

4 **Азоев, Г. Л.** Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «Новости». – 2000. – 255 с.

5 **Белокуров, В. В.** Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия. Режим доступа: <http://www.safetyfactor.ru>.

6 **Маркова, В. Д.** Маркетинг услуг / В. Д. Маркова. – М. : Изд-во «Финансы и статистика», 1996. – 128 с.

7 Журнал «Вестник КазНПУ», статья «Конкурентные преимущества как фактор экономической безопасности предприятия», 2017 год, О. В. Иващенко. Режим доступа: <https://articlekz.com>.

ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ КРИПТОВАЛЮТЫ

КАБИДЕНОВА А. Е., АБЖАНОВ А. К.
студенты, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
КАФТУНКИНА Н. С.
к.э.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

С каждым годом криптовалюты получают все более широкое распространение. Этому во многом способствовало развитие ИТ-технологий. Сейчас многие люди работают в удаленном режиме. Популярностью пользуются интернет-покупки и расчет за товары в режиме онлайн. Все это привело к появлению электронных денег, которыми более удобно рассчитываться. Ими пользуются физические и юридические лица с различными целями. При этом если раньше существовало несколько вариантов криптовалют, то сейчас их появилось довольно большое количество. При выборе важно изучить особенности, преимущества и недостатки электронных денег. Сейчас многие люди стремятся купить криптовалюту. Существуют три основных способа получения дохода с ее помощью: торговли на специализированных биржах; майнинг криптовалют при помощи собственной фермы; добыча криптовалюты при помощи облачного майнинга [1].

Плюсы криптовалют заключаются в следующем.

1 Один из самых очевидных плюсов для пользователя – анонимность сведений о владельце, прозрачность всех операций и операции без посредничества, на чем можно хорошо сэкономить.

2 Комиссии за совершение операций, связанных с криптовалютами, минимальны.

3 В отличие от эмиссионного максимума реальных денег, процесс выпуска криптовалют не ограничен .

4 Прозрачна в принципе любая транзакция сети, информация о всех операциях открыта любому пользователю.

5 Кошелёк пользователя застрахован от ареста и блока, его нельзя заморозить. Доступ к личному счету может быть утерян только если сам хозяин утратил данные для входа в него.

6 Валюту нельзя подделать или копировать, так как вся она защищена уникальным кодом.

7 Самые популярные криптовалюты показывают позитивный рост на протяжении всего своего существования с незначительными колебаниями. Всем известный Биткойн вырос с момента образования в сотни раз и по прогнозам экспертов, продолжит рост.

8 Ни одна операция и ни одна валюта никем не регулируется. Если перевод отправлен, то он точно дойдет до получателя, так как не имеет посредника и нет риска, что ваши деньги осядут на чьем-нибудь счету или какой-нибудь банк некачественно выполнит свои обязательства.

9 Появление криптовалюты в финансовом мире ставит под вопрос эффективность существования брокерских компаний. Инвесторы могут самостоятельно связываться и напрямую торговать друг с другом, а система сама автоматически зафиксирует все транзакции и сделает всю сопутствующую работу. В будущем, по прогнозам, это кардинально изменит привычный нам финансовый рынок. Многие финансовые организации подстраиваются под формирующиеся условия и трансформируют свои механизмы.

Минусы криптовалют заключаются в следующем.

1 Невозможно вернуть уже отправленный платёж. Необходимо тщательно проверять данные получателя или сохранять мнемонический код.

2 Курс валют относительно нестабилен.

3 До сих пор большая часть экономически активного населения все равно не знает ничего о криптовалютах, небольшая распространенность – это большой минус. И даже среди осведомлённых лишь малый процент тех, кто решится использовать её в операциях. Отсутствие массовости создаёт преграды на пути реализации многих связанных с криптовалютой проектов, отпугивает инвесторов, что лишает базы из финансирования.

4 Отсутствие контроля за проведением транзакций чревато тем, что, потеряв доступ к кошельку, хозяин теряет навсегда и доступ ко всем своим хранящимся там средствам.

5 Всегда существует угроза влияние со стороны государства и правительственных органов, вплоть до её запрета. Но любая крипто не имеет центра управления и не принадлежит кому-то конкретному, это всего лишь сеть. И единственная мера, которую может применить государство, это запретить проводить операции на его территории, но это не будет иметь смысла, так как виртуального пространства это не коснется.

6 Скорость проведения операция крайне низкая, неизвестно, как этот вопрос будет решен в будущем, но связано это с обеспечением безопасности и сложными математическими устройствами всей системы.

7 С ростом количества добытых монет усложняется процесс майнинга, из-за чего падает рентабельность майнинга.

Как выяснили учёные, изучая данные о том, где расположены сервера по хранению данных транзакций криптовалют, основную нагрузку, связанную с майнингом, могут испытывать международные сети.

Это объясняется необходимостью в постоянном режиме поддерживать работу блокчейнов, отметила на экономическом форуме в Давосе в 2018 году глава МВФ Кристин Лагард. По её словам, в некоторых регионах мира эта технология уже стала причиной проблем, связанных с поставками электроэнергии, и негативная тенденция лишь усиливается.

Эксперт Атлантического совета Барбара Мэттьюс в ходе дискуссии по криптовалюте, недавно прошедшей в Вашингтоне, назвала проблему роста энергопотребления криптовалютами «крайне важной». Она заметила:

«Защитники окружающей среды по всему миру не любят технологию блокчейн именно из-за её больших потребностей в электроэнергии».

Таким образом, развитие такой технологии негативно сказывается на процессах изменения климата, считает Мэттьюс.

Алан Маккуин, эксперт некоммерческой организации Information Technology and Innovation Foundation (ITIF), специализирующейся на высокотехнологических проектах, полагает, что частично решить проблему высокого потребления электроэнергии серверами, поддерживающими технологию блокчейн, можно, в том числе,

с помощью самих майнеров. По его мнению, им следует дать возможность выбирать сети, через которые они обмениваются информацией с серверами. И здесь на помощь может прийти технологии Distributed energy resources (DERs), позволяющая выбирать источник электроэнергии. То есть, клиент сможет решать, через какую энергосеть он будет подключаться. В частности, это могут быть современные и экологически чистые источники электроэнергии, такие как солнечные батареи.

По словам Маккуина, с развитием рынка криптовалют меняются и подходы к их интеграции в существующую энергосистему. В частности, новая цифровая валюта от Facebook – Libra – более эффективна с точки зрения потребления электроэнергии. Эксперт пояснил:

«Блокчейн Libra использует протокол PBFT (practical byzantine fault tolerance, «задача византийских генералов»), который отличается от протокола, используемого биткоином или Ethereum. Новый протокол значительно эффективнее и не требует таких же затрат уровня энергии, как ранее появившиеся криптовалюты».

В то же время Майкл Мур, партнёр компании EWSA предоставляющей консалтинговые услуги в области энергетики, что какой бы протокол не использовала Facebook, за счёт того, что валюта потенциально может занять существенное место на этом рынке, всё равно могут возникнуть вопросы с энергопотреблением. Мур говорит:

«Как только Libra от Facebook будет запущена, нам следует ожидать увеличение потребления электроэнергии, которая потребуется для создания валюты и поддержания технологии блокчейн. И, скорее всего, последуют сбои в поставках электроэнергии и рост эмиссий в атмосферу» [2].

Почему у криптовалют есть будущее?

Возможно, заменить национальные валюты у них и не получится, но списывать крипто монеты со счетов не стоит. Во-первых, этот тренд подхватили люди со всей планеты, он просто обязан развиваться. Во-вторых, блокчейн внедряется во множество других направлений, совершенствуется и дорабатывается.

Одна из причин популярности альткоинов – это возможность их добычи. Всем желающим предлагают собирать монеты вообще ничего не делая, а за такой шанс хватаются люди ради перспективы. Сети уже насчитывают миллионы компьютеров, все они напрямую участвуют в работе проектов.

Плюс к этому, новые ICO и разные компании постепенно выводят блокчейн на новый уровень. Они стараются устранить

недостатки и создавать новые криптовалюты со всеми необходимыми преимуществами. К примеру:

- проект OKCoin планирует выпустить собственную валюту OKDollar, которая будет эквивалентом доллара (а также поддерживаться американской валютой);

- некоторые компании для повышения интереса к своим токенам, собираются выпустить золотые монеты для поддержки активов чем-то материальным;

- есть стартапы, пытающиеся вывести свои токены на высокие позиции за счет использования их для оплаты различных услуг.

Некоторые считают, что крипта способна просто испариться в прекрасный момент. Капитализация Биткоина приближается к 200 миллиардам долларов. Столь крупная система не способна лопнуть, как мыльный пузырь. Даже если и начнется спад интереса, курс будет опускаться постепенно и всё равно ещё надолго монеты останутся в обороте.

Мнение экспертов о будущем криптовалют.

1 Баладжи Шринивасан – основатель проекта 21.co уверен, что в течение 5-10 лет, криптовалюта Ethereum догонит по показателям главного конкурента Bitcoin.

2 Также Шринивасан считает, что в ближайшем будущем ICO проекты наберут огромную популярность. Для реализации каких-то идей, больше не придется искать инвесторов.

3 Баладжи также отмечал, что ряд стран не просто так уже приняли криптовалюты на государственном уровне, они видят в них потенциал и пытаются «плыть на гребне новой волны».

4 Майк Кэгни – ген. директор компании SoFi также считает Эфириум более перспективным, потому что Биткоин слишком ограничена для коммерческих транзакций.

5 Питер Смит – соучредитель онлайн кошелька Blockchain уверен, что в ближайшие годы появится ещё один альткоин, который обойдет всех конкурентов.

6 Питер также уверен, что у Биткоина будет большое будущее, если ему найдут более важное применение, чем анонимные транзакции.

7 Брэд Гарлингхаус – специалист по SEO в Ripple уверен, что одна из главных проблем криптовалют, это их децентрализация. Деньги контролируются не просто так, а чтобы наказывать виновных в разных аферах.

8 Елена Квочко – отдела безопасности банка Barclays рассказывает о повышенном интересе финансовых организаций к крипто рынку, но для них правило «знай своего клиента» важнее.

9 Нико ван Сомерен – специалист из компании Linux Foundation, отмечает важный плюс криптовалют, это отсутствие комиссии. В то время как VISA и MasterCard постоянно их повышают.

10 Также никто отметил, что появление криптовалют заставит платежные системы пересмотреть ценовую политику и это покажет, сколько на самом деле должны «стоять» транзакции.[3]

В целом можно сделать вывод: обращение криптовалют – это новая явление, прообраз принципиально новой системы денежного обращения.

ЛИТЕРАТУРА

1 <http://karl-marks.ru/aktualnost-kriptovalyuty-i-oblachnogo-majninga-dlya-ee-proizvodstva/>

2 <https://bitexpert.io/wiki/plyusy-i-minusy-kriptovalyuty/>

3 <https://next-invest.ru/budushhee-kriptovalyut-mnenie-ekspertov.html>.

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ

КАРИМЖАНОВА А. К., КАБИЖАНОВА А. Б.
студенты, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
МУХАМЕДОВА М. М.

ст. преподаватель, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

На сегодняшний день цифровизация является важным основным элементом для повышения результативности и поддержание конкурентоспособности. По планам правительства, которые озвучил премьер, цифровая экономика должна расти темпами, значительно опережающими экономический рост в целом, а Казахстан к 2025 году должен занять 30-е место в международном рейтинге цифровой конкурентоспособности. Фактически, Казахстану, за счет совместных усилий государства и бизнеса, предстоит за 10 лет построить цифровой сектор как новую отрасль экономики.

Целями государственной программы «Цифровой Казахстан» являются ускорение темпов развития экономики Республики Казахстан и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание

условий для перехода экономики Казахстана на принципиально новую траекторию развития, обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе.

Одним из основных факторов развития современной экономики является развитие цифровых технологий на финансовом рынке. Цифровизация охватывает как отдельные участки в работе, так и целые процессы, что приводит к существенной экономии на трудовых ресурсах и всех связанных с ними расходах, позволяет банкам дифференцированно работать с клиентами в зависимости от их индивидуальных предпочтений, сделать доступной банковскую услугу в любое время и в любом месте, усовершенствовать обслуживание, повысить качество предлагаемых банковских услуг и, как следствие, усилить конкуренцию в банковской сфере. Драйвером изменений, происходящих на финансовых рынках, являются современные финансовые технологии.

Программа, которая будет реализована в период 2018-2022 годы, обеспечит дополнительный импульс для технологической модернизации флагманских отраслей страны и сформирует условия для масштабного и долгосрочного роста производительности труда.

Цифровизация банков взаимодействует с государственными учреждениями. Например, сегодня уже реализовано онлайн-подтверждение банками всех платежей в бюджет, т. е. это налоговые, таможенные платежи, госпошлины, административные штрафы. Благодаря цифровизации клиентам после оплаты штрафов, налогов или таможенных платежей нет необходимости обращаться с квитанциями в государственные учреждения для подтверждения платежа. Также, например, при электронной регистрации юридического лица на портале «электронного правительства» данное лицо сегодня может сразу, дистанционно открыть банковский счет, что значительно упрощает процесс открытия бизнеса в Казахстане.

Сегодня разные банки сотрудничают между собой для совместного использования сети банкоматов или систем интернет услуг для удобства и комфорта своих клиентов.

У самоцифровизации на уровне страны существует два ключевых направления:

– Цифровизация государственного управления: цифровой документооборот, принципы digital by default и digital first, пересмотр неэффективных процессов. В этой логике самоцифровизация охватывает весь спектр сервисов: внутреннее взаимодействие госструктур – G2G, взаимодействие с гражданами – G2C, взаимодействие с бизнесом – G2B.

– Цифровизация субъектов государственного сектора, что особенно актуально для таких стран, как Казахстан, где государство по-прежнему в той или иной форме отвечает за большинство рабочих мест в экономике, а значит и за рост производительности труда. Поскольку зачастую традиционные конкурентные рыночные механизмы для таких компаний не работают, разрабатываются и устанавливаются измеримые КПЭ, связанные с реализацией цифровой трансформации (внедрение технологий индустрии 4.0 и соответствующее создание стоимости, % выручки от новых продуктов, обучение и переквалификация персонала).

Практически все банки предоставляют услуги посредством дистанционных каналов. 70 % банков оказывают сервисы физическим лицам посредством интернет и мобильного банкинга, 55 % банков предоставляют свои услуги на базе мобильных приложений. Объем платежей физических лиц с использованием интернет и мобильного банкинга в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличился в 2,6 раза. Для инвесторов был упрощен порядок оказания электронных услуг брокерами, включая проведение торговых операций на основании электронной цифровой подписи клиента и оказание электронных услуг через личный кабинет. Это упростило доступ на рынок региональных инвесторов и позволило инвесторам осуществлять торговлю финансовыми инструментами на казахстанском фондовом рынке из любой точки мира.

Система SWIFT является международной системой передачи финансовых сообщений и используется в основном для трансграничных расчетов между странами. При этом в некоторых странах SWIFT также применяется при организации расчетов внутри страны в качестве национальной инфраструктуры.

В этом отношении необходимо отметить, что в Казахстане в национальных платежных системах, через которые проводится основной объем платежей, используется не SWIFT, а собственная разработка – Система обмена банковскими сообщениями (СОБС). Функционирование данного канала обеспечивает дочерняя организация Национального Банка – Казахстанский центр межбанковских расчетов (оператор национальных платежных систем).

Проекты «FinTech», считались инновационными и способствующими повышению эффективности финансового сервиса еще с 90-х годов. Первоначально дефиниция финтеха применялась к технологии фоновой работы финансовых учреждений.

Финтех является динамично развивающийся сегмент на пересечении секторов финансовых услуг и технологий, в котором технологические

стартапы и новые участники рынка применяют инновационные подходы к продуктам и услугам, в настоящее время предоставляемым традиционным сектором финансовых услуг.

Вместе с тем, следует отметить, что финтех распространяется не только на финансовом рынке, но и за его границами: от IT-компаний до социальных медиа и ретейла. Масштаб проникновения финтеха в различные сферы жизнедеятельности человека иллюстрирует рисунок 1.

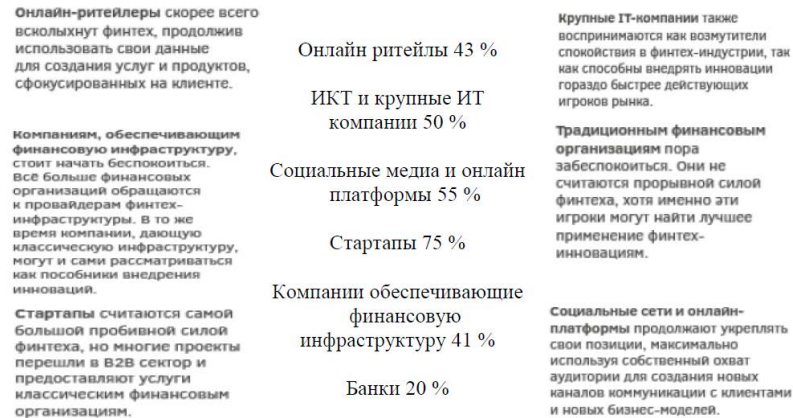


Рисунок 1 – Масштаб проникновения финтеха в различные сферы жизнедеятельности человека

На современном финансовом рынке новые бизнес-модели представлены финтех компаниями (финтех-стартапы, финтех-центры, финтех-хабы, финтех-кластеры, финтех-экосистемы и т.п.). Многие из этих понятий, по сути, являются синонимами, но в совокупности они формируют финтех-индустрию, которая оказывает давление на традиционные финансовые институты.

Традиционными областями финансовых услуг, в которых активно развивается финтех, являются:

- платежи и денежные переводы: проверка идентичности и создание учетных записей, в которых можно хранить деньги (банковские счета), средства для пополнения и снятия денег (чеки и дебетовые карты), системы для безопасного обмена денег между различными сторонами;
- заимствование и кредитование: финансовые институты, которые собирают деньги от вкладчиков, а затем предоставляют кредиты заемщикам (кредитные карты, ипотека или автокредитование);

– управление капиталом: советники, которые консультируют брокеров и инвестиционных менеджеров в вопросах финансовых вложений (инвестиции на фондовом рынке), а также пенсионного планирования (пенсии и пособия) и недвижимости;

– страхование: страхование жизни, имущества (страхование автомобиля или домовладения), от несчастных случаев или медицинское страхование;

– валюта, включая криптовалюты.

Большинство экспертов сходятся во мнении, что всплеск финтеха начался после глобального финансового кризиса на фоне дефицита доверия к банкам и резко усложнившегося доступа к кредитам, на рисунке 2 показано сравнение стран по уровню распространения ключевых сегментов финтеха.

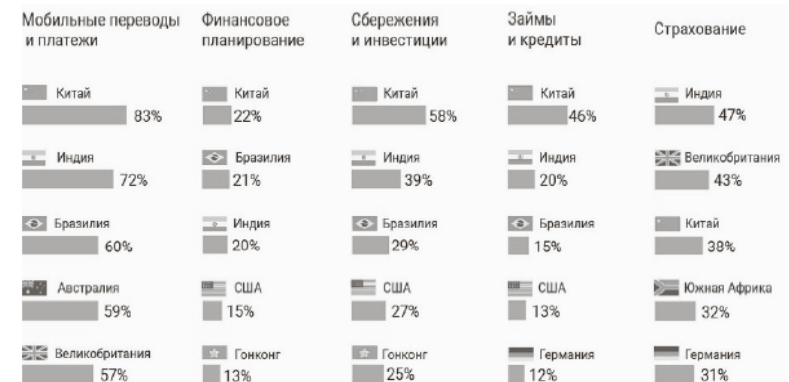


Рисунок 2 – Топ-5 рэнкинга стран по уровню распространения ключевых сегментов финтеха

Китай является лидером в мобильных платежах и переводах, в финансовом консультировании (планировании), в инвестициях и кредитовании (самый большой рынок P2P-кредитования – более 150 млрд. долл. США);

В США наблюдается высокий потенциал роста финтеха и практически безграничных возможностей для революционных инноваций.

У банков есть все возможности для того, чтобы стать центром экосистем в цифровой экономике, обеспечивая:

- обширные базы клиентов с многолетними отношениями;

- регуляторный арбитраж;
- продвинутое ИТ-платформы;
- расширение капитальной базы;
- доверие клиентов.

Финансовые возможности банков позволяют им делать значительные инвестиции в развитие инноваций. Однако, если еще недавно основной задачей ИТ была реализация бизнес-целей банка с использованием цифровых технологий, то в эпоху трансформации перед руководителями ИТ-подразделений появились новые задачи – поиск таких решений, которые помогут изменить сам бизнес.

В первую очередь, происходит трансформация ИТ-архитектуры банков, позволяющая использовать такие инновационные ИТ-технологии, как:

- интеллектуальное программное обеспечение (особенно машинное обучение);
- облачные технологии;
- Big Data, включая «озера данных» и работы с данными в оперативной памяти (in-memory);
- виртуализация ресурсов;
- Open API;
- Open Source;
- технология распределенных реестров;
- микросервисная архитектура.

Инновационные ИТ-технологии оказывают сильное влияние на изменение способов предоставления банковских услуг, на изменение взаимоотношений с клиентами. Так, работа на опережение при взаимодействии с клиентами, что позволяет оптимизировать любые взаимодействия с клиентом, устраняя любые потенциальные проблемы; применение чат-ботов и виртуальных помощников, способно поддерживать разговор с клиентами практически на любую тему, начиная с информации об их счетах и заканчивая историей расходов, а использование роботов-консультантов позволяет консультировать клиентов практически по всем вопросам, начиная с инвестиционных возможностей и заканчивая персонализированными подходами к накоплению сбережений.

В свою очередь создание виртуальной реальности для визуализации расходов, улучшает прогнозирование накоплений, оптимизацию сбережений, а возможности биометрии в банковской сфере могут использоваться для целей идентификации и аутентификации; в равной

степени позитивной оказывается и интеграция видео, позволяющая создать персонализированные интерактивные сервисы.

Анализ зарубежного опыта показывает следующие перспективные направления использования финансовых технологий в банковском секторе, в том числе:

- использование технологий «умные» активы и «умные» контракты в кредитовании;
- ведение кредитных историй заемщиков на блокчейне. Блокчейн-платформа «Бюро кредитных историй» – аккумуляция и хранение данных о кредитной истории заемщиков, позволит совместное использование информации заинтересованными пользователями без посредников;
- блокчейн-технологии (платформы) для использования банковских гарантий;
- блокчейн-технологии (платформы) для торгового финансирования – факторинговые операции, безналичные расчеты аккредитивами;
- блокчейн-технологии (платформы) по обмену межбанковскими сообщениями на внутригосударственном и международном уровне;
- вексельные операции между банками;
- применение блокчейн-технологий для клиринга и расчетов.

Для возможности применения инноваций и дальнейшего развития платежного рынка в первую очередь необходима соответствующая правовая основа.

Так, например, в соответствии с международной практикой со стороны государственных органов и финансовых организаций исключено требование по использованию печати субъектами частного предпринимательства. Теперь клиентам-предпринимателям можно будет обслуживаться в банке и государственных органах без использования своей печати в документах: в платежных документах и документе с образцами подписей. Для таких категорий клиентов разработана отдельная форма документа с образцами подписей, в которой не будет проставляться оттиск печати.

Роль финансового сектора в развитии реальной экономики необходимо усилить и обеспечить долгосрочную макроэкономическую стабильность. Как говорится в Послании первого Президента, больше всего людей сейчас интересует рост цен, доступ к финансированию, устойчивость банков. Поэтому цифровизация Казахстана очень актуальный и важный элемент, который поднимет страну на новый уровень.

ЛИТЕРАТУРА

1 **Дурнев, А.** Как искусственный интеллект проникает в финтех: от чат-ботов к персональным ассистентам // Forbes. 2017. 14.05. URL: <http://www.forbes.ru/tehnologii/340187-kak-iskusstvennyy-intellekt-pronikaet-finteh-otchat-botov-k-personalnym>

2 **Свон, М.** Блокчейн. Схема новой экономики. М.: Олимп-Бизнес, 2017. С. 42. 2 White Paper on the Development of China's Blockchain Industry, 2018. URL: <http://www.cryptozona.ru/china-s-it-ministry-2017-saw-peak-investment-indomestic-blockchain-industry/>

3 Государственная программа «Цифровой Казахстан».

CURRENT STATE OF ELECTRONIC MONEY IN KAZAKHSTAN

MUSSINA A.

professor, S. Toraighyrov PSU, Pavlodar, Republic of Kazakhstan

TOLYMBEK A.

PhD, professor, Delta International University, USA

Money is the most important economic and social category that has always accompanied the existence of humankind from ancient times to the present day. Human development and money development are directly related processes. Changes in lifestyles affect the types and forms of money, their importance and role in society.

At the end of the 20th century, society entered a post-industrial stage of development characterized by the leading role of information and knowledge, the shift from the production of goods to the production of services and information, as well as trends towards dematerialization. This transformation has affected almost all objects, and the results of these metamorphoses have penetrated into all public spheres of human life, including monetary relations. Such changes have led to an objective need for the emergence of such an economic phenomenon as electronic money.

The concept of electronic money in the scientific and practical environment appeared in the late 70s of the 20th century. In this regard, there was an acute need for a definition of this concept, in finding out the properties of electronic money and the features of its functioning, and also faced the task of building a system of state and non-state regulation of relations related to electronic money.

Electronic money has been functioning for a long time in most countries of the world. According to the Committee on Payment and Settlement Systems of the Bank for International Settlements, the number of payment

transactions with the use of electronic money in the ten leading foreign countries almost doubled in the period from 2011 to 2018 [1]. In Kazakhstan, the growth rate was more significant and the number of transactions was higher. The number of transactions carried out with the use of electronic money increased from 1.9 million in 2007 to 106.1 million in 2011. Thus, during this period the volume of operations in foreign countries increased more than threefold, while in Kazakhstan – more than a hundredfold: from 0.063 billion U.S. dollars to 6.757 billion U.S. dollars.

Until recently, there was no systemic legal framework in Kazakhstan in the field of state monetary regulation of the sphere of electronic money functioning. However, such a rapid development of this segment has made electronic money one of the high-tech tools, and has also led to the need to build a payment system that meets the real conditions, which will include the use of electronic money as instruments.

In Kazakhstan, the procedure for issuing, using and redemption of electronic money, as well as requirements to electronic money issuers and electronic money systems are established by the National Bank of Kazakhstan.

The relations arising from payments and money transfers are regulated by the Law of the Republic of Kazakhstan No. 237-1 «On payments and money transfers» dated June 29, 1998. In accordance with this law, electronic money is an unconditional and irrevocable monetary obligation of the issuer of electronic money, stored in electronic form and accepted as a means of payment in the system of electronic money by other members of the system. The electronic money system is a set of software and hardware, documentation, and organizational and technical measures ensuring the execution of payments and other operations with electronic money [2].

With the adoption of this law, the concept of electronic money was legalized, as well as the procedure for the transfer of electronic money, in which the client provides funds to the operator of electronic money on the basis of the contract concluded with him.

However, with the adoption of the law, the process of building an effective system of electronic money functioning was not completed. At the moment, there are still open questions about the economic nature of electronic money, its role in the money turnover, and its impact on the possibility of implementation of monetary policy, as well as their implementation in settlements and payments.

From the legal point of view, «electronic money» – perpetual monetary liabilities of the issuer to the bearer in electronic form, the issue (issue) in circulation of which is carried out by the issuer both after the receipt of funds

in the amount not less than the amount of the obligations assumed, and the form of credit granted. Circulation of «electronic money» is carried out by way of assignment of the right of claim to the issuer and generates obligations of the latter on fulfillment of monetary obligations in the amount presented by «electronic money». Accounting of monetary liabilities is performed in electronic form on a special device. From the point of view of their material form, «electronic money» shall represent information in electronic form at the disposal of the owner and stored on a special device, usually on the hard disk of a personal computer or a microprocessor card, which can be transferred from one device to another by means of telecommunication lines and other electronic means of information transfer. Economically, «electronic money» is a payment instrument that, depending on the scheme of implementation, possesses the properties of both traditional cash and traditional payment instruments (bank cards, cheques, etc.): the ability to make payments in cash bypassing the banking system, with traditional payment instruments - the ability to make payments in cashless order through accounts opened with credit institutions.

When electronic payment systems are in operation, there is a possibility of losses or underreceipt of income as compared to the forecasted variant. This probability will be determined with the help of the «risk» category. The above factors determining the development of e-money systems are directly related to such risks as operational, reputation, legal, strategic, and identification and evaluation of which is an important task in the development of the policy of security of credit institutions that issue e-money. All electronic payments can be divided into: debit payments (electronic cheques and digital cash); credit payments (credit cards).

Appealing to the foreign experience of payment systems development has shown that in the Kazakhstani market of card payments there are problems similar to the historical foreign experience and the associated risks, which are reasonable for Kazakhstan to anticipate and provide for measures of minimization or avoidance. General prerequisites for the development of card systems in Kazakhstan and abroad were the needs of growing economies, but Kazakhstan has a stable technological base and solutions tested by international experience. Kazakhstan has a more specific and practical goal – reduction of cashless turnover and reduction of costs in the economy, which is also conditioned by the relevant foreign experience. The world card system has evolved from the initially disorderly development of individual competing systems headed by the leading bank on the basis of its settlement capabilities to the globalization of payment systems with the creation of associations providing reliable infrastructure and quality

services. The result of these efforts was the formation of market-competing payment systems that received the status of global payment systems and the penetration of electronic payment technologies in all spheres of the economy. Kazakhstani practice is characterized by the use of foreign payment systems and their infrastructure, the use of foreign technologies in the creation of local card systems and insufficient coverage by electronic payment technologies of the country's territories and separate spheres of the economy, which determines the potential for future growth. Prospects of development of the domestic market consist in creation of the national payment system and own infrastructure uniting local (private) systems, with their penetration into all spheres of economic and social activity and access of the national payment system to the world market.

The electronic money market is developing very quickly in many respects. At present, there are 8 Kazakhstani electronic money systems operating in the market, the issuers of which are 6 second-tier banks. In the near future it is planned to launch two more systems. At the end of 2018, 8.7 million transactions worth 21.5 billion tenge were made with the use of electronic money. Today, the main players are electronic payment systems: QIWI, WEB MONEY, YANDEX money and others. Efficiency, simplicity of use, speed of transfers make electronic payment systems strong competitors of any Kazakhstani commercial bank.

For the wide introduction of electronic money into the monetary circulation of developed countries, the following conditions should be met: to ensure extremely low cost of transactions with the use of electronic money; to develop a clear legal framework governing the status of issuers of electronic money and the regulation of relations between participants in the circulation of electronic money; to create reliable and affordable encryption algorithms that guarantee complete confidentiality and security of electronic payments; to develop a wide infrastructure for the service of Fulfillment of all the above mentioned conditions will allow electronic money to take one of the most important places in the XXI century monetary and credit system.

REFERENCES

- 1 Singh S. 2004. Impersonalisation of electronic money: Implications for bank marketing. *International Journal of Bank Marketing*. 22 (7): 504-521.
- 2 Закон Республики Казахстан от 29 июня 1998 года № 237-1 «О платежах и переводах денег».
- 3 Официальный сайт Министерства финансов Республики Казахстан. URL : [http:// www.minfin.kz](http://www.minfin.kz)

4 Итоги надзора (oversight) платежных систем и рынка электронных банковских услуг за 2018 год. НБ РК. Алматы. 2015. – 59 с.

5 <http://www.cfin.ru/finmarket/e-money.shtml> Электронные деньги и денежно-кредитное регулирование

6 <http://moneynews.ru/News/13206/> Поправки в законодательство могут разрушить рынок электронных платежей | MoneyNews

7 Issing Otmar. New Technologies in Payments: A Challenge to Monetary Policy/OtmarIssing URL.: <http://www.ecb.int/press/kev/date/2000/html/sp000628.en.html>

8 James A. Dorn. The future of money in the information age. URL.: <http://www.cato.org/pubs/books/money/money1.html>

9 Kelley Edward. Developments in the field of electronic money and banking / Edward Kelley. URL.: http://www.minneapolisfed.org/publications/papers/pub_display.cfm?id=2661

10 Lawrence J. Lau. The Efficient Regulation and Supervision of Banks in the Information Technology Era / Lawrence J. Lau. URL.: <http://www.stanford.edu/~lilau/Presentations/Presentations/020316.pdf>

11 Meister, E. Cybermoney, Prepaid Cards and the Euro, Speech given by the Bundesbank Director at the annual meeting of the Federal Association of German Money and Valuables Transport Companies / E.Meister. URL.: <http://www.kuner.com/data/pay/meister.html>

12 McConnell, K.P., Economics: Principles, Problem and Politics: A Perspective from 13th English edition / K.P. McConnell, S.L. Brew. - MOSCOW: INFRA-M, 1999. - 974 с. С.273

13 Mediak, H.A. On the Bank of Russia's establishment of settlement rules in the Russian Federations in connection with the legislation on the national payment system / H.A. Mediak // Payment and settlement systems. - 2012. - №34, с.31

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

МЫРЗАБЕК Д. А., ПОДЛЕПЕНСКАЯ Ю. Д.
студенты, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
КАФТУНКИНА Н. С.
к.э.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Бизнес весьма разнообразен. Каждый из его видов различается по целому ряду факторов, но при этом каждый его вид оказывает большое влияние на управление конкретной фирмой. Один из не

маловажных факторов, это размер предприятия, штат работников, отрасль деятельности, форма его собственности и объем производимых услуг и другое.

Предприятие оказывает большую роль на определение конкретной организации, если точнее количество работающего персонала. В зависимости от количества трудящихся в компании имеет собственную специфику и менеджмент. Можно выделить три уровня управления:

Неорганизованное управление – соответствует небольшим компаниям с численностью трудящихся до 20 человек. В них не имеется специального управленческого отдела, само управление функционирует на элементарном уровне.

Для организованного управления – свойственно малым предприятиям, количество работников от 21 до 100 человек. В данном виде уже функционирует специальный управленческий отдел.

Научно обоснованное организованное управление -соответствует учреждениям, в которых занято более 100 сотрудников. Эти учреждения имеют хорошо организованные административные единицы, каждая из которых имеет более высокие технологии управления в своей области.

Исходя из практики малых предприятий Казахстана, нет необходимости в специалисте – менеджера в небольшом салоне или салоне красоты, СТО. Обычно собственник берет на себя функции управления в небольших компаниях, т.е. происходит совмещение функций. Однако это не всегда оправдано, поскольку отказ от полномочий влечет за собой недостаток времени на управленческую деятельность и в конечном итоге негативно сказывается на результатах работы. Менеджер занимается не только текущими событиями, но и с нетерпением ждет возможности увидеть перспективы развития своего предприятия. Поэтому основной задачей менеджера является учет всех факторов конкретного учреждения для совершенствования системы управления, с целью достижения успеха.

Главным критерием для современной системы управления является обеспечение эффективности и конкурентоспособности предприятия. Это особенно важно для малого бизнеса, без выполнения этих условий сложно достичь успеха. Организация управление включает в себя следующие вопросы: создание структуры предприятия; распределение полномочий.

Самым простым для малого бизнеса является структура компании, которая находится в единоличной собственности. Эта компания обычно управляется владельцем, который на себя берет весь риск

предпринимательством. При этом, как правило, глава фирмы сам занимается вопросами финансов, поставок, продаж, цен и рекламы.

С ростом объема продаж компании, создается управленческая группа. Которая может включать в себя управляющего (владельца компании), агента по снабжению и продажам, а так же бухгалтера. Но даже при такой простой организационной структуре многие небольшие компании сталкиваются со сложными проблемами. Опыт показывает, что одним из основных факторов, способствующих разрушению малого бизнеса, является незнание менеджмента владельцами этих компаний и их руководителями. Поэтому в отношении них рано или поздно приходится прибегать к услугам консультационных фирм или принимать на работу профессиональных менеджеров, для сохранения и успешного функционирования предприятия в условиях высокой конкуренции.

Следовательно, главным требованием к управлению небольшим предприятием на рынке является обеспечение его способности адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям.

Особенности менеджмента в бизнесе в основном обусловлены неформальным осуществлением власти. Отношения между менеджером и подчиненными являются непосредственными и носят открытый характер. Практика заложила определенные условия, которые формируют характера менеджера.

Менеджер всегда находится в центре внимания, поэтому его авторитет зависит от его поведения и личных качеств.

Менеджер должен быть гибким по отношению к работе. Быть дальновидным и приспосабливать фирму к новым условиям труда.

Менеджер должен стимулировать работников компании и развивать рабочие группы.

Менеджер должен относиться к коллективу как к группе своих подчиненных а не как к отдельному работнику. Постоянно поддерживать общение с коллективом.

Менеджер должен быть наставником для работников.

Только менеджер несет ответственность за итог выполненной работы и атмосферу в коллективе.

Исходя из выше перечисленных требований, у нас складывается образ профессионального менеджера, который обладает всеми знаниями и тонкостями своей профессии. Умеющий руководить коллективом.

Большое значение для предприятия имеет то, как менеджер выполняет свои обязанности. Непосредственно нам важно не только то что он делает, но и как он это делает. Другими словами, очень важно

правильно выбрать стиль управления бизнесе. Обычно существует три основных типа управления: авторитарное, демократическое, либеральное. Однако на практике для каждого менеджера свой стиль управления, и так или иначе сочетающий в себе элементы всех трех типов. В результате мы можем выделить пять различных типов управленческого поведения: диктатор, демократ, пессимист, манипулятор и организатор.

Менеджер – диктатор не уделяет внимание людям, он ориентируется толк на производство. Работа с таким типом не приносит удовольствия никому, он является плохим управляющим.

Менеджер-демократ – напротив диктатора дела идут так, как они сами хотят идти. Польза от этого не так уж велика.

Менеджер-пессимист – руководствуется лозунгом «Не вмешивайтесь в нормальный ход событий». Польза этих лидеров очень мала.

Менеджер-манипулятор – пытается уладить все, что показывает склонность режиссера манипулировать людьми.

Менеджер-организатор – вид наиболее продуктивных менеджеров, учитывающих производственные потребности, а также потребности и интересы людей. Наиболее важными характеристиками данного типа является связь с инновациями и ориентация на непрерывное развитие организации. Тип менеджера-организатора, любимая для бизнеса, управляющая небольшим коллективом, где отношения между менеджерами и подчиненными напрямую открыты. Управленческие обязанности часто выполняются менеджером параллельно с другими видами деятельности. Без бюрократических отношений сотрудники работают эффективно и с удовольствием. Результаты работы и хорошие отношения рождаются сами по себе и во многих случаях. Работа в небольшой группе - стимулирует творчество и инициативу, а ценность их деятельности как части конечного результата.

Таким образом в бизнесе предпочтителен стиль управления, который осуществляется преимущественно на неформальной основе, призванный создать атмосферу творчества в коллективе, ориентированном на достижение результата.

На малых предприятиях, как правило, маркетингу не уделяется должного внимания из-за отсутствия.

Осознания важности в наличии маркетинговой политики

Дополнительные средства необходимы для изучения рынка, покупателей или конкурентов или для оплаты соответствующих специалистов. А маркетинговая политика в небольшом предприятии

обычно сводится к следующему: продажа продукта (услуги), который пользуется спросом и пока он приносит прибыль. Иными словами, предприниматель при принятии маркетинговых решений опирается не на данные опросов и точные расчеты эффективности реализации продукта, а на свое видение реальной ситуации на рынке, опыт интуитивного восприятия событий.

Таким образом, право выбора стиля управления и методов грамотного применения механизмов финансового менеджмента позволяет малым проектам добиваться положительных результатов на долгосрочном и стабильном положении на рынке со стороны конкурентов.

Таким образом, правильный выбор стиля и методов управления и грамотное применение механизмов финансового менеджмента позволит малому предприятию добиться долговременных положительных результатов и занять устойчивое положение на рынке конкурентов.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 **Блинов, А.** Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. – М. : Инфра-М, 2015.
- 2 **Бревь, Б. Д., Вороновская, О. Е.** Методы государственной и финансовой поддержки предпринимательства в условиях ограниченности средств. – М. : Аланс, 2016.
- 3 **Филобокова, Л. Ю.** Методология системного подхода к управлению финансами в малом предпринимательстве / Финансовый менеджмент. – 2017.
- 4 Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд. – М. : Изд-во «Перспектива», 2016.
- 5 Финансовый менеджмент: учебное пособие / под ред. А. Н. Гаврилова. – 4-е изд., доп. и испр. – М. : КНОРУС, 2010.
- 6 Финансовый менеджмент: учебное пособие/ под ред. Проф. Е. И. Шохина. – М. : ИД ФБК - ПРЕСС, 2017.

РОЛЬ ЛИДЕРСТВА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

СЕКЕНОВ Д. К., БОЗТАЕВ А. Е.

студенты, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

КАФТУНКИНА Н. С.

к.э.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

«Поля самых различных отраслей промышленности усеяны костями предприятий, лидерские качества руководителей которых были насквозь пропитаны гнилью и моральным разложением, где свято верили в то, что нужно только брать, вместо того чтобы отдавать... где не понимали, что единственный актив фирмы, который не поддается быстрой замене, – это ее люди».

Руководитель General Motors

Компании Google, Facebook, Uber, Aviasales, Airbnb, объединяет особый дух предпринимательства, который сыграл важную роль в развитии того или иного бизнес-проекта на ранних этапах. Что такое предпринимательство и почему мы не используем просто слово руководитель или менеджер? Ответ прост, существует значительное отличие предпринимателя от перечисленных выше должностей, потому что это не просто ступень в карьерной лестнице, а особый тип мышления, независимый и креативный, позволяющий находить возможности и претворять их в жизнь, несмотря на большие риски и неопределенность.

Успех такого маленького по масштабам бизнеса как стартап зависит напрямую от личности предпринимателя, потому что стартап функционирует в условиях ограниченных ресурсов и нехватки кадров. Следовательно, предпринимателю, для того, чтобы реализовать свою идею, жизненно необходимо обладать особыми ключевыми компетенциями и навыками, чтобы привлечь в проект людей, ресурсы и внимание общественности. В учебнике «Психология предпринимательства» (автор Ю. В. Щербатых) представлено определение предпринимателя как «человека личностного склада, который в своем стремлении к получению прибыли самостоятельно выбирает способ экономической деятельности, несет имущественную ответственность за ее результаты и на первом этапе совмещает функции собственника капитала, наемного управляющего и работника». Исходя из данной формулировки, предприниматель «работает за троих», трудится в проекте наравне с другими членами команды, принимает

управленческие решения по различным вопросам, привлекает инвестиции и много вкладывает в свою будущую компанию. Безусловно, предпринимательский дух должен быть невероятно силен, потому что путь к успеху полон препятствий и обстоятельств, иногда даже непреодолимых. Так, согласно статистике, из десяти запущенных стартап-проектов «выстреливает» только два или три.

Что же определяет успех или неудачу того или иного проекта? Безусловно успех зависит от личности предпринимателя, следовательно, если определить какие именно компетенции нужны предпринимателю для правильного развития проекта, можно увеличить шансы стартапа на успех. Проанализировав различные аспекты деятельности предпринимателя были выделены следующие ключевые компетенции:

- 1) Ориентация на достижение целей (целеустремленность).
- 2) Организация работы и контроль (контроль).
- 3) Мотивирование и развитие сотрудников (лидерство).
- 4) Способность принимать решения (решительность).
- 5) Способность мыслить нестандартно (креативность).

Более того, понимание рынка, наличие определённых знаний в выбранной области бизнеса и любовь к собственному делу являются не менее важными. Однако, понаблюдав за историями успеха многих компаний (Toyota, Uber, Mailburn, Disney и других), можно с уверенностью сказать, что есть одна особенная компетенция, без которой даже наличие всех остальных не имеет смысла. Имя данной компетенции – лидерство, именно лидерство держит все остальные компетенции вместе, прикрывает пробелы в некоторых сферах и способствует движению вперед.

Ли Кокерелл, бывший руководитель сети отелей Disney Resorts в Калифорнии, в своей книге «10 здравых стратегий лидерства» пишет о своем пути к лидерству, одному из важнейших качеств, которые Кокерелл считает должен возвращать в себе настоящий предприниматель. Люди – самый ценный ресурс компании, поэтому очень тяжело правильно руководить им. Чтобы правильно управлять человеческим капиталом, нужно раскрыть свой лидерский потенциал, научиться эффективно общаться с людьми, мотивировать и развивать своих сотрудников. Лидеру может не хватать креативности или знаний рынка, но его главная задача – поддерживать стремление к творчеству у других членов команды. Если предприниматель сможет собрать команду, то решение остальных проблем всегда можно разделить с товарищами, а лидерство поможет справиться с этой непростой задачей.

Прежде всего, лидерство подразумевает правильный подход к общению с другими людьми, выстраивании тесных взаимоотношений, мотивации и продвижения на протяжении всего времени работы в компании.

Работники – главный ключ к успеху, для этого нужно научиться руководить людьми, но не в классическом понимании: быть строгим, чересчур требовательным и наказывать за ошибки. Нет, так делать нельзя, надо проявлять уважение и понимание, ежедневно напоминать о ценности вклада, который несет каждый сотрудник, помогать своим подчиненным достигать наивысшего уровня личностного развития. То же самое лидер получает в ответ: уважение, поддержку, преданность делу, знания, которыми владеют подчиненные более низкого уровня, потому что они ближе всех общаются с клиентами, а любому предпринимателю, как хозяину бизнеса, важно знать о том, чего хотят клиенты, все недостатки системы и инновационные идеи по совершенствованию существующих процессов.

Работник – очень важный ресурс, обладающий бесконечно ценными знаниями и умениями, которые будут двигать вперед компанию, открывать новые области, развивать производство и завоевывать сердца потребителей.

Приведенная ниже таблица отображает основные индикаторы лидерства как компетенции и некоторые способы, которыми можно их выявить.

В своих ответах лидер всегда должен проявлять инициативу, анализировать ситуацию с разных сторон, находить оптимальные решения в отношении персонала и бизнес-процессов.

Лидер всегда балансирует на грани, он не может высказывать только положительно или отрицательно, но при этом должен принимать решение на основе своего анализа и нести ответственность.

Позиция лидера не должна находиться под влиянием или сомнением других; уважение, доверие и признание – вот истинно важные индикаторы поведения подчиненных в отношении лидера.

Таблица 1 – Индикаторы и инструменты оценки лидерства

Индикаторы (что проверяем / выясняем)	Инструменты оценки (как проверяем / выясняем) у потенциального лидера
Позитивное отношение к людям	Представьте такую ситуацию: у сотрудника, давно работающего в компании, в определенный момент времени резко снижается результативность. Приведите как можно больше возможных причин возникновения подобной ситуации. Что важнее и правильнее: видеть в людях достоинства или недостатки? Почему? Почему одни предпочитают замечать в жизни положительные моменты, а другие фокусируются на негативе?
Не боится сильных подчиненных	Представьте такую ситуацию: Вы — руководитель и подбираете себе в отдел сотрудника. По итогам отбора у вас есть два кандидата, оба вполне соответствуют уровню должности и подходят коллективу. При этом один из них явно имеет потенциал роста и развития в будущем, а для другого данная должность на ближайшие годы станет потолком. В компании карьерный рост изнутри принципиально возможен. Ваше решение и обоснование? Назовите три плюса и три минуса для руководителя отдела в ситуации, когда в его подчинении оказывается несколько достаточно сильных сотрудников, которые имеют склонность к позиции лидера.
Умение и готовность вдохновлять	Через вопросы: Как Вы считаете, должен ли руководитель мотивировать и вдохновлять? Почему? Назовите плюса и три минуса ситуации, когда руководитель склонен вдохновлять своих подчиненных. Представьте такую ситуацию: Вы — руководитель отдела. Вашему подразделению необходимо в ближайшие выходные выйти на работу, так как сложилась форс-мажорная ситуация. Политика компании и бюджет не позволяет оплачивать переработки. Кроме того, вы знаете, что последнее время люди работали очень напряженно. Ваши действия? Как Вы будете определять, каким образом убедить подчиненного выполнить работу, которая ему не очень интересна или не очень приятна?

Умение слышать других	Наблюдение за поведением сотрудника в ходе дискуссий, мозговых штурмов и других обсуждений. Моделирование ситуации: Представьте такую ситуацию: идет обсуждение достаточно важного вопроса в ходе совещания внутри отдела. Ваш коллега высказывает точку зрения, которая противоречит Вашей. Ваши действия? Почему?
Готовность и способность учить других	Наиболее эффективный вариант — наставничество по отношению к новичкам, возможно, ведение мастер-классов, передача опыта и другие подобные формы работы. Вопрос: Почему одним нравится учить других, объяснять что-то новое, а других это раздражает? (проективный вопрос)
Умение организовать других	Через моделирование ситуации: Представьте, что Вас назначили ответственным за организацию корпоративного выезда в честь успешного окончания года. Опишите алгоритм своих действий и взаимодействия с другими людьми. Приведите пример самой сложной и комплексной ситуации, в которой Вы организовывали работу других людей.
Умение понимать, анализировать поведение людей	Моделирование: У Вашего подчиненного, весьма успешного в течение трех лет работы, резко снизилась эффективность. Назовите как можно больше возможных причин и опишите свои действия в каждом случае. В коллективе появился негативный неформальный лидер. Почему это могло произойти? Как Вы будете действовать? В коллективе конфронтация «старички—новички». Назовите как можно больше вероятных причин этой ситуации. Почему для одних руководителей важно понимать причины поведения сотрудников, а другие предпочитают корректировать поведение поощрениями и наказаниями? Зачем нужно разбираться в причинах поступков людей?

В конце концов, чтобы принимать решения о судьбе работника или стратегии развития, лидер должен обладать максимальным объемом информации. Для начала, хорошо бы знать каждого сотрудника и понимать, что двигает каждым из них в работе, что мотивирует, а что разлагает и способствует непродуктивному застою. Один из самых главных критериев лидерства, умение понимать, анализировать

поведение людей (по остальным критериям также можно разработать другие игры, потому что одна игра может покрывать качественно один из критериев), поможет собрать необходимую информацию и научиться пользоваться ей.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 **Гоулман, Д.** «Эмоциональный интеллект в бизнесе», – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 512 с.
- 2 **Жигилий, Е.** «Мастер звонка: как объяснять, убеждать, продавать по телефону» – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 352 с.
- 3 **Калаев, Д.** ФРИИ, статья-интервью «Официальная смертность на рынке стартапов – 90 %», 2014. – URL: <https://vc.ru/p/why-not-seed> (дата обращения: 28.05.17).
- 4 **Кови, С.** «7 навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности» – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 396 с.
- 5 **Кокерелл, Л.** «Управляя волшебством: 10 здоровых стратегий лидерства» – М. : Азбука-Аттикус, 2013. – 300 с.
- 6 **Мелия, М.** «Успех – дело личное» – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 464 с.
- 7 **Митин, Ю., Хомич, М.** «Идея на миллион: 100 способов начать свое дело» – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 221 с.
- 8 **Сазерленд, Д.** «Scrum. Революционный метод управления проектами» – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 320 с.
- 9 **Трейси, Б.** «Психология достижений. Как развить в себе мышление успешного человека» – М. : Аудиоконсалт, 2009. – 346 с.
- 10 **Щербатых, Ю. В.** Психология предпринимательства и бизнеса: Учебное пособие». – СПб. : Питер, 2008. – 304 с.
- 11 **Spencer, L.** «Competence at work: Models of superior performance» – Michigan : McBer Research Press, 1994. – 384 p.

FINTECH В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ И ОБЩЕСТВЕ

СЕКСЕНБАЕВА К. Ф., ҚАБДОЛЛА Ә. Б.
студенты, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
КАФТУНКИНА Н. С.
к.э.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Финансовые технологии или финтех (англ. FinTech) – отрасль, состоящая из компаний, использующих технологии и инновации, чтобы

конкурировать с традиционными финансовыми организациями в лице банков и посредников на рынке финансовых услуг. В настоящее время к финтеху себя относят как многочисленные технологические стартапы, так и крупные состоявшиеся организации, старающиеся улучшить и оптимизировать предоставляемые финансовые услуги.

Повышение финансовой грамотности Зачастую онлайн-кредит может быть первым шагом заемщика на рынок кредитных продуктов. Так как все компании передают кредитную историю заемщика в ПКБ, заемщик может научиться финансовой дисциплине и в будущем перейти на более дешевые источники заемных средств. Во-первых, это рост востребованности финансовых услуг, как для простых граждан, так и для бизнеса. То есть финансовые технологии повышают доступность и оперативность получения финансовых услуг населением и бизнесом, улучшают условия жизни и увеличивают конкурентоспособность бизнеса и как следствие увеличивают его прибыльность. Во-вторых, это деятельность регулятора в результате которой формируется единая национальная финтех-экосистема. Финансовые технологии являются одним из главных инструментов повышения прозрачности бизнеса и экономики страны, создания инфраструктуры, наличие которой является обязательным для развития большинства секторов экономики. В-третьих, это динамика и гибкость предложения, которое постоянно адаптируется под изменения и нужды потребителя. В связи с высокой динамикой развития финтех-индустрии, ее представители сверхчувствительны не только к изменяющемуся спросу, но и к поведению всех игроков на рынке, что в результате приводит только к улучшению качества жизни населения. Финтех в Казахстане не развивается из-за отсутствия оригинальных идей, регуляторных препятствий и дефицита проектов в этой области. финтех-проекты, существующие в Казахстане, представляют собой лишь повторение уже существующих в мире идей. Причин, по которым финтеха фактически нет, в Казахстане несколько. «Это регуляторная среда, которая достаточно сильно ограничивает развитие финтеха. Мы видим не совсем понятные сообщения от того же Нацбанка, что он сам заходит в эту среду. Мы видим, что корпоративный сегмент в финансовой сфере также достаточно пассивный в отношении работы с финтехом. Третья проблема – это количественный и качественный дефицит стартапов в этой области в Казахстане

Данная статья рассматривает представление Финтеха. Его возможности, а так же плюсы и минусы. Повышение финансовой доступности и увеличение безналичного оборота с стране. Выявление

и необходимость повышения финансовой грамотности. Повышение возможностей населения и упрощение работы по В ходе данной статьи было выявлено положительное влияние Финтех на факторы развития отраслей экономики и банковской сферы услуг. Несмотря на небольшую долю на рынке, финтехкомпании демонстрируют быстрый рост, предлагая востребованный потребителем продукт в формате «кредит до зарплаты». Повышает уровень мобильности населения. Неоценимый вклад вносит в развитие и упрощение работы малого и среднего бизнеса страны. Позволяет улучшать и модернизировать работу сферы банковских услуг. Финтех так же стремительно развивается и уже сейчас охватывает многие предприятия пользователей.

Повышение финансовой доступности. Финансовая доступность – это состояние финансового рынка, при котором все дееспособное население страны, а также субъекты малого и среднего предпринимательства имеют полноценную возможность получения базового набора финансовых услуг, которая характеризуется совокупностью следующих условий:

- наличие инфраструктуры предоставления финансовых услуг (физическая возможность получения услуг в отделениях и филиалах финансовых организаций, посредством банкоматов, электронных и платежных терминалов, через платежных агентов, банковских платежных агентов, страховых агентов, страховых брокеров, организации федеральной почтовой связи и/или возможность дистанционного/удаленного доступа к получению финансовых услуг посредством сети Интернет, с использованием мобильного телефона и иных устройств во всех населенных пунктах);

- востребованность финансовых услуг (устойчивый спрос со стороны населения и/или субъектов малого и среднего предпринимательства на доступные финансовые услуги);

- качество финансовых услуг (бесперебойное и безопасное предоставление финансовых услуг, ценовая доступность финансовых услуг для значительного числа потребителей, доверие граждан к финансовым институтам и предоставляемым ими услугам, эффективная система защиты прав потребителей финансовых услуг);

- полезность финансовых услуг (финансовая грамотность населения, понимание потребителем сути оказываемых ему услуг, оценка потребителем степени положительного/отрицательного влияния оказываемых ему услуг на качество его жизни.

Повышение уровня доступности:

- ценовая доступность развитие конкурентной среды, повышение уровня проникновения финансовых услуг, снижение издержек продавца и/или посредника, налоговое стимулирование инвестиций граждан;

- физическая доступность: дигитализация каналов дистрибуции, отказ от физического контакта с клиентом, создание правовых основ для деятельности финансовых консультантов, прежде всего систем автоматизированного консультирования, и индустрии мелких управляющих;

- ментальная доступность: создание простых альтернатив различным финансовым продуктам, осуществление обучения населения, направленного на понимание и использование различных финансовых продуктов и услуг, а также их использование;

- ассортиментная доступность: развитие общей линейки финансовых продуктов, формирование специфических наборов финансовых продуктов для соответствующих групп населения.

Компании работают с клиентами, которыми могут быть недоступны традиционные финансовые услуги из-за короткого срока запрошенных кредитов. Крайне актуально для Казахстана, особенно удаленных районов страны.

ЛИТЕРАТУРА

1 http://files.rmcenter.ru/year/2016/02/finfin/pdf/16_February/Sessiya_1/2016-02-16_MamutaMV.pdf.

2 <https://kazfintech.kz>.

3 <https://moneyman.kz>.

4 <https://profit.kz>.

FINTECH И ЦИФРОВАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

ТЫНЫБАЕВА Н. Б.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Ключевые факторы успеха это общие для всех предприятий управляемые переменные, реализация которых дает возможность улучшить конкурентные позиции организации. К таковым можно отнести следующие факторы: стратегическую направленность, людей (персонал, их обучение и развитие), операции (процессы, работа), маркетинг (отношения с клиентами, продажи), финансы (активы и оборудование).

Для улучшения многих аспектов современного бизнеса можно использовать цифровую модернизацию.

Одной из самых привлекательных отраслей для инвестиций на сегодняшний день является Fin Tech индустрия. Услуги и продукты которые предлагает данная отрасль привлекают банки, розничный бизнес, государственные организации.

Основные направления применения технологии ФИНТЕХ в финансовой сфере:

1 Кредитование P2P как альтернатива банковскому розничному кредитованию. Суть данного направления состоит в использовании специальной платформы(приложения, установленного на смартфоне), позволяющей производить заимствования населением у других физических лиц и самому предоставлять кредиты [2, с. 50].

2 Цифровой банкинг – это возможность реализации финансовых услуг с помощью мобильных и онлайн-платформ, что позволяет совершенствовать качество работы банка с клиентом, экономит время и издержки [2, с. 51].

3 Блокчейн – специализированная технология, позволяющая хранить данные об операциях, оперируя при этом только ресурсами самих участников системы [2, с. 51].

4 Электронные платежные системы как кредиторы. Это направление стало активно развиваться, когда банки сократили объем ссудных операций после кризиса 2008 г. Платежные системы такие, как PayPal и Square за операцию берут процент или комиссию с продавца товара (заемщика), который использовал платформу данной расчетной системы [2, с. 51].

Сектор финансовых услуг быстро меняется благодаря цифровой модернизации, то есть происходит перевод процессов бизнеса в цифровую форму. Цифровая модернизация стимулирует организации внедрять Fin Tech инновации, для улучшения коммуникации со своими клиентами. Любая организация предоставляет продукт или услугу потребителем которых является клиент. Каждая организация клиентоориентирована, так как основной доход компании создают клиенты. По статистике 7 из 10 успешных компаний используют цифровые модели платформ. Такие компании как : Apple, Google, Microsoft, Amazon, Alibaba, Tencent и Facebook. У данных компаний есть всеобщая ориентация на клиента, особенно на розничных потребителей. Google, Apple и Alibaba 2 миллиарда, 588 миллионов и 450 миллионов пользователей соответственно [1, с. 5].

Цифровая модернизация позволит компаниям обретать новых клиентов в геометрической прогрессии, при условии обеспечения устойчивого потока продукта и услуг, чтобы в дальнейшем сохранить пользователей.

В опросах ИТ-руководителей, проведенных Харви Нэшем совместно с KPMG, 62 % респондентов заявили, что их бизнес уже разрушается или будет в течение двух лет (показатель 2015 года), в то время как 68 % указали, что они работают или в настоящее время работают на предприятии с цифровой стратегией [1, с. 15].

Дело в том, что если компания не является стартапом, то реагирование на сбои в работе цифровых технологий ставит перед руководителями некоторые серьезные задачи, которые необходимо преодолеть. Помимо использования новых технологий, для этого требуются новые способы мышления и ведения бизнеса, новые роли и навыки, новые организационные структуры и операционные модели, а также адаптация к гораздо более быстрым темпам изменений.

Цифровые инновации уже трансформируют многие компании по всему миру – от звукозаписывающей индустрии до банковского дела, публикаций и средств массовой информации.

Новые конкуренты теперь могут быстро и ловко выходить на рынок, переписывать принятые правила отрасли и получать конкурентные преимущества. Семь из десяти передовых компаний в мире - это модели цифрового бизнеса. Яркими примерами этого является Amazon, который изменил то, как мы покупаем вещи. Netflix изменил то, как мы потребляем видео, в то время как новые участники Airbnb и Uber потрясли промышленность отелей и транспорт соответственно. Организации с цифровой модернизацией завоевывают рынок. Основными факторами роста являются :растущий интерес инвесторов к потенциалу роста цифровых решений, связанный с наличием большого числа молодых людей среднего класса и впечатляющей статистикой использования интернета;улучшение экосистемы, поддерживающие развитие стартап и небольшие технологические компании [1, с. 8].

Источником ценности для цифровых бизнес-моделей является возможность экспоненциального наращивания пользователей при одновременном обеспечении инновационного развертывания продуктов и услуг на уровне обслуживания, что повышает качество обслуживания клиентов.

Цифровые каналы и оцифровка операций будут играть жизненно важную роль в конкурентной борьбе, которая сейчас ведется, поскольку

участники рынка становятся целостными поставщиками для широкого круга потребителей [1, с. 21].

Сегодня конкурентная среда создает жесткие условия для развития успешного бизнеса. Многие бизнес-компании сталкиваются с проблемами, не успевая за современными тенденциями рынка. Большинство все еще пытаются понять значение цифровых технологий. Более продвинутые учатся у коллег в других секторах и сотрудничают с Fintechs для разработки новых подходов и идей. Организации начинают переходить от «точечных решений» к тому, чтобы вместо этого рассматривать цифровую политику как широкую корпоративную стратегию. Цифровые стратегии могут стимулировать новые формы взаимодействия с клиентами.

Цифровая модернизация бизнеса – это новая реальность, требующая от бизнеса радикального пересмотра бизнес-процессов и подходов к работе с клиентами. Способность быстро адаптироваться к изменениям и оптимизировать свою работу «на лету», подстраиваясь под ожидания клиента, – главные вызовы, которые несет с собой цифровая модернизация бизнеса.

Цифровая модернизация должна поддерживаться и продвигаться топ-менеджментом компании. Это обязательное условие успешной реализации запланированных изменений. Главная задача руководства – «продать» сотрудникам нововведения и показать, каким образом они повлияют на каждого из них. Для реализации изменений на операционном уровне необходимо создать кросс-функциональную команду, состоящую из сотрудников подразделений, которые отвечают за отдельные аспекты процесса. Нередко для этого формируется отдельный центр компетенций, состоящий из сотрудников различного профиля, – проектировщики клиентского опыта и дизайнеры, маркетологи, представители ИТ [3].

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Leading Through Digital: Business Models that Exploit the Digital Opportunity 2017г.Р.4-70 [электронный ресурс].- Режим доступа: kpmg.com/ng
- 2 Журнал «Инновации в менеджменте» финтех: механизм функционирования с. 50–53.
- 3 «Факторы успеха цифровой трансформации бизнеса» М.Фокин [электронный ресурс].- Режим доступа: <https://ngmsys.com/blog/business-process-digitalization>.

19 Секция. Қазіргі білім беру үрдісі және кәсіби бағытталған шет тілді білім беруді дамыту
19 Секция. Современный образовательный процесс и развитие профессионально-ориентированного иноязычного образования

ПРОБЛЕМЫ УСВОЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА У УЧАЩИХСЯ НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЫ

КАБДУЛЛИНОВА А. Е.

студент, Экибастузский колледж ИнЕУ, г. Экибастуз
 ШАДРИНА Ж. Ю.

преподаватель английского языка, Экибастузский колледж ИнЕУ, г. Экибастуз

В современной методике преподавания иностранного языка все больше и больше уделяется внимания тому, как сделать учебный процесс более доступным и продуктивным для детей. Современная наука шагнула далеко вперед в методиках и средствах воспитания и обучения детей, но решения многих проблем до сих пор не найдено. И одной таких серьезных проблем является ребенок с синдромом дефицита внимания с гиперактивностью. Несмотря на то, что данной проблемой занимаются многие специалисты: педагоги, врачи, психологи, до сих пор в настоящее время среди родителей и даже многих педагогов существует мнение, что гиперактивность – это всего лишь поведенческая проблема, или даже просто результат плохого воспитания со стороны родителей. Несмотря на то, что многие врачи, ученые и педагоги изучали гиперактивность детей, долгое время не существовало ее научного определения. Ученые не могли прийти к единому мнению, каких детей считать «гиперактивными», и какие симптомы при этом проявляются. Специалисты высказали предположение, что причиной данных изменений является повреждение головного мозга и предложили термин «минимальная мозговая дисфункция» [1, с. 4].

Данная статья посвящена изучению психологических особенностей гиперактивных детей и методов преподавания, которые учитывают данные особенности и позволяют облегчить учителю проведение урока иностранного языка.

Гиперактивные дети были всегда (ералаш), но некоторые ученые склоняются к мнению, что с каждым годом данный синдром выявляется у все большего и большего количества детей в возрасте от 3 до 17 лет.

Примером роста такого количества можно считать статистические данные ПМПК г. Экибастуза:

Таблица 1

Год	Количество зарегистрированных детей с СДВГ по г. Экибастузу
2000	65
2008	118
2019	565

Нарушение внимания – основной признак заболевания, поэтому именно он определяет дальнейшую динамику и прогноз заболевания синдромом дефицита внимания с гиперактивностью). Прогноз относительно гиперактивных детей благоприятен, так как у значительной части детей симптомы исчезают в подростковом возрасте.

Для того, чтобы знать, как правильно воспитывать и обучать гиперактивного ребенка, нужно уметь выделить и найти его среди остальных школьников. Обычная подвижность и энергичность ребенка не является единственным признаком гиперактивности. Это может быть лишь возрастной особенностью ребенка и проявлением его темперамента. Существует множество классификаций, способов и тестов, как выявить ребенка с гиперактивным поведением. Мы остановимся кратко лишь на нескольких из них, так как главная наша цель – это не изучение признаков гиперактивности, а выбор необходимой методики преподавания. Американские психологи П. Бейкер и М. Алворд предлагают следующие критерии выявления гиперактивности у ребёнка:

- непослушавелен, ему трудно долго удерживать внимание;
- не слушает, когда к нему обращаются;
- с большим энтузиазмом берётся за задание, но так и не заканчивает его.
- часто теряет вещи;
- избегает скучных и требующих умственных усилий заданий;
- часто бывает забывчив;
- имеет двигательную расторможенность;
- постоянно ёрзает;
- проявляет признаки беспокойства (барабанит пальцами, двигается в кресле, бегаёт, забирается куда-либо);
- спит намного меньше, чем другие дети;
- очень говорлив;
- импульсивен;

- начинает отвечать, не дослушав вопроса;
- не способен дождаться своей очереди, часто вмешивается, прерывает;

– при выполнении заданий ведёт себя по-разному и показывает очень разные результаты. (На некоторых занятиях ребёнок спокоен, на других – нет, на одних уроках он успешен, на других – нет).

Если проявляются хотя бы несколько этих признаков сразу, педагог может предположить, что ученик гиперактивен.

По международной классификации выделяют три формы гиперактивности: в первой форме гиперактивность сочетается с нарушениями внимания; по распространенности это самая частая форма заболевания; во второй форме - преобладают нарушения внимания; в третьей форме – преобладает гиперактивность. Последняя форма встречается реже других. Если в классе был обнаружен гиперактивный дети, учитель обязан уделять особенное внимание к таким детям. Очень хорошо, если родители ребенка заранее предупредят учителя об особенностях своего ребенка, тогда педагог сможет заранее выработать тактику работы с таким учащимся и не станет считать его особенностями признаком дурного воспитания и вседозволенности. Обычные методы обучения уже не будут работать на них так эффективно, и у детей может возникнуть множество проблем в усвоении материала [2, с. 11].

Начальная ступень образования – это важный этап в жизни любого ребенка: происходит становление его личности, выявление и развитие способностей, овладение элементами культуры речи и поведения. В обучении иностранному языку огромную роль играет грамотное и разумное начало. Хорошее начало может быть залогом дальнейшего успеха, плохое - принести неисправимый вред. Хорошему преподавателю необходимо передать не просто знания ребенку о языке, но и также погрузить детей в мир носителей данного языка, посвятить в особенности и отличительные черты изучаемого языка. Поэтому любому учителю необходимо сделать урок для младших школьников ярким и продуктивным, чтобы разжечь в детях желание учиться и узнавать новое. Только тогда знания, переданные детям, надолго запомнятся, станут надежной основой фундамента, на который будет опираться все его дальнейшее образование. Большой трудностью для учителей становятся дети с синдромом гиперактивности. Преподаватель уже не может слепо следовать общим правилам работы, он обязан подобрать другие методы обучения. Работа с гиперактивными детьми требует еще большей концентрации внимания и усилий со стороны учителя. Характерная черта умственной деятельности гиперактивных

детей – цикличность: Гиперактивные дети могут поддерживать работоспособность не более 10–15 минут, по истечении которых они теряют контроль над умственной активностью. 3–7 минут мозг отдыхает, накапливая энергию и силы для следующего рабочего цикла. В моменты «отключения» ребенок занимается посторонними делами, а на слова учителя не реагирует. Так накапливаются пробелы в знаниях. Затем умственная активность восстанавливается, и ребенок опять может продуктивно работать какое-то время, после чего мозг снова «отключается» и произвольное управление интеллектуальной деятельностью оказывается невозможным.

Вторая проблема – повышенная отвлекаемость. Конечно, гиперактивным детям по возможности рекомендуется индивидуальная работа. В классе, где 25–30 детей его работа на контрольных практически равна нулю. Та же самая работа, проведенная индивидуально с учителем или дома, выполняется успешно. Гиперактивные дети обращают внимание на любые раздражители: звуки на улице, в помещении, разговоры других людей, и в результате внимание ребенка перемещается на другой объект. Именно поэтому нужно уменьшить максимально уровень шума в помещении. Также вокруг них не должно быть лишних предметов, ярких пятен, которые могли бы отвлекать. Новые объекты должны появляться по мере их необходимости, в свою очередь, они будут поддерживать интерес ребенка и возвращать внимание на объект. Если есть возможность, необходимо посадить гиперактивного ребенка за первую парту, чтобы он был на виду, и у него было меньше причин отвлекаться. Необходимо направлять энергию гиперактивного ребенка в нужное русло. Например, гиперактивный ребенок может стать главным помощником преподавателя, и при любом подходящем случае у ребенка будет возможность показать себя и принять на себя ответственность.

В работе с гиперактивными детьми педагог должен быть более драматичен и театрален. С точки зрения Е. К. Лютовой, Г. Б. Мониной, еще одним фактором, обуславливающим успешность учебной деятельности гиперактивного ребенка, является необычность поведения педагога. Они заметили, что чем более экспрессивен и положительно эмоционален преподаватель, тем легче ему найти связь с гиперактивным ребенком. Для ребенка такое поведение является новым и необычным, тем самым оно увлекает и заинтересовывает ребенка [5, с. 17–18].

Все выше перечисленные тезисы касаются общих положений для работы на уроке учителя. Однако преподаватель должен развивать такие высшие психические процессы, как восприятие, память,

мышление, запоминание именно на уроке иностранного языка. А обучение иностранному языку имеет ряд своих отличительных черт, которые отличаются от преподавания других предметов. Основная цель преподавателя на уроке иностранного языка - сформировать у учащихся начальные языковые компетенции по следующим аспектам: фонетика, лексика, грамматика, чтение, говорение, аудирование, письмо. При изучении фонетики сначала мы учим детей произносить звук, затем обрабатываем его в различных упражнениях. Для детей, не страдающих повышенной гиперактивностью, это не является сложностью. Для детей же с синдромом гиперактивности сложности уже появляются на уровне отработки. Поэтому обычные упражнения при изучении фонетики нужно модернизовать и видоизменить. Существует множество упражнений для обучения фонетике детей с СДВГ: услышав нужный звук, ребенок может хлопнуть в ладоши, еще лучше подпрыгнуть, встать, положить руки за голову, пропеть этот звук, повторить его за учителем, бросая мяч соседу итд. В данном случае фонетическая отработка идет вместе с физической нагрузкой, которая снижает уровень усталости гиперактивных детей. Очень интересно предложить ребенку произносить звуки с интонацией грусти, злости и других эмоций. При первых признаках спада работоспособности нужно провести игру, лучше под музыку. Изучая новые лексические единицы, можно провести подвижные игры на их повторения: съедобное-несъедобное, отгадывание предмета с закрытыми глазами и т.д. Также хороший способ «расслабить» гиперактивного ребенка – это сделать его центром внимания. Например, игра в «Крокодила»: учитель загадывает ученику слово (из изученного нового материала), тот в свою очередь должен показать это слово остальным учащимся, а они его угадать. Также очень хорошо подойдут сюда разнообразные арт-педагогические техники. Например, зарисовать изученные слова, нарисовать картинку по тексту.

Не менее сложен для гиперактивных детей процесс обучения чтению. Им трудно сосредоточиться, поэтому они «теряют слова», «теряют строку», а быстрое истощение может настолько «разрушить» внимание, что чтение становится просто невозможным. На начальном этапе чтение вслух предпочтительнее, чем чтение про себя. Во время текстовой работы учитель не должен торопить ребенка при чтении текста, не должен выражать свое недовольство. В этих случаях неизбежны не только комплексные проблемы обучения, но и нарушения психического здоровья. После прочтения текста учителю не стоит сразу переходить на послетекстовый этап работы с текстом.

Послетекстовый этап обычно используется для развития умений в устной и письменной речи. Но гиперактивному ребенку будет сложно сделать такой переход. Поэтому лучше смягчить этот переход, например, небольшой физкультурминуткой. Затем можно использовать различные игры-инсценировки.

При обучении письму главная сложность заключается в том, что детям приходится много писать. Долгое напряжение в кистевом суставе и сосредоточенное внимание на выведение правильного текста создают очень нервную обстановку для гиперактивного ребенка. Особенно сложен для него начальный этап обучения, требующий повышенного внимания к технике письма, постоянного контроля правильности написания букв, внимания к звукобуквенному анализу. Высокая отвлекаемость, трудности концентрации внимания нарушают этот процесс. Ребенок «схватывает» и запоминает только часть инструкции (задания) и при этом стремится все выполнить быстро. Поэтому почерк гиперактивных детей неустойчив, они не могут написать «каллиграфически правильно» даже одну букву. Также письменные работы выглядят неряшливо, в них много исправлений, ошибок, которые являются результатом невнимательности, невыполнения указаний учителя или попросту угадывания. Аудирование – это вид речевой деятельности, при котором дети должны научиться понимать звучащую речь педагога, активно участвовать в беседе на элементарном уровне. С большим интересом все дети выполняют предложенные упражнения: прослушай и нарисуй, сравни свой рисунок с рисунками друзей и т.д.

При обучении говорению, учитель, часто задавая вопросы детям, не получает нужного ответа. Ребенок отвечает, не задумываясь, не дослушивая до конца. Много разговаривает сам, но не слушает речь, обращенную к нему. Для гиперактивных детей при обучении говорению лучше использовать такие виды игр, как игры-инсценировки, ситуативно-ролевые, творческие игры, необходимо позаботиться о том, чтобы они были эмоционально привлекательны для гиперактивного ребенка. Например, работая в парах или в группе, детям необходимо поставить сценку.

Поистине велика роль педагога в том, чтобы во взрослую жизнь гиперактивные дети вошли без груза отрицательных эмоций и комплексов неполноценности. Грамотное применение здоровьесберегающих технологий и современных методов обучения сводит к минимуму учебный стресс и способствует лучшему усвоению материала не только на родном, но так же и на иностранном языке.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 **Ясюкова, Л. А.** Оптимизация обучения и развития детей с ММД. Диагностика и компенсация минимальных мозговых дисфункций: Метод. Руководство. – СПб. : ГП «ИМАТОН», 1997. – 4 с.
- 2 **Баркли, Р. А., Бентон, К. М.** Ваш непослушный ребенок: Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2004. – 11 с.
- 3 Особенности работы с гиперактивными детьми. [Электронный ресурс]. – URL: www.edupsosh2.kz >images> [дата обращения 28.02.19].
- 4 **Мурашова, Е.** Дети – тюфяки и дети – катастрофы: ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «САМОКАТ», 2003. – 276 с.
- 5 **Ибрагимова, Х. Ш.** Работа психолога с детьми с синдромом дефицита внимания и гиперактивности. // Молодой ученый. – № 14. – 2017. – С. 17–19.
- 6 **Попова, О. В., Кошкар, С. А.** Синдром дефицита внимания с гиперактивностью – норма или отклонение? // Наука и современность. -№ 4. – 2015. – С. 76–83.
- 7 **Волкова, М.** Гиперактивный ребенок. Как выучить с ним английский? [Электронный ресурс]. – URL: ru.helendoron.ua >giperaktivniy-rebenok [дата обращения 28.02.19].
- 8 **Митяева, А. М.** Здоровьесберегающие педагогические технологии. – М. : Академия, 2008. – С. 301–311.

THE CONDITION OF PROFESSIONALLY ORIENTED FOREIGN LANGUAGE EDUCATION IN NON-LINGUISTIC FACULTIES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

KUANDYK A. A.

master student, S. Toraighyrov PSU, Pavlodar

The demand for modern professionals, possessing not only expert competences, but also being capable of professional communication in foreign language, improved the position of professionally oriented foreign language in the modern education process. The modern concept of learning language for professional purposes requires the ability to interact in certain professional, functional, scientific domains and situations taking into consideration the features of professional thinking and culture. Situation with foreign language acquisition in philological faculties is clear due to the fact that the science of language is a special foundation there. However, it is totally different in faculties of engineering, economics, or medicine. It goes without

saying that the last mentioned specialties aim not only to communicate in general target language, but also to acquire special knowledge and skills to interact in professional field. In order to master in it, the studying process includes reading a professional literature, learning special vocabulary and terminology, analyzing and thinking in target language. This absolutely reveals the ineffectiveness of learning foreign language only as of a general foreign language in higher education.

As it was mentioned by Tony Dudley-Evans and Maggie Jo St John, all English for Specific Purposes teaching should reflect the methodology of the disciplines and professions it serves; and in more specific English for Specific Purposes teaching the nature of the interaction between the teacher and learner may be very different from that in a general English class [1, p. 4]. Thus, professionally-oriented language learning has its own methodology, and cannot be taught as the general language.

The idea of learning professionally oriented language cannot be successful due to the unpreparedness of most students to learn professional target language. According to Obratsov P. I. and Ivanova O. Yu., the professionally oriented language learning in non-linguistic courses does not limit itself by only learning «the language for the specialty». There are some peculiarities of specific context of using language, which students will apparently meet in real situations of communication. Moreover, knowing professional lexis and grammar cannot compensate the lack of knowledge and skills that allow implementing it, unformed communication competence [2, p. 7]. The gap in language proficiency because of the weak preparation at school is a serious issue for foreign language teachers at universities. In most cases teachers are obliged to fill gaps in nuts and bolts of English as a general educational subject.

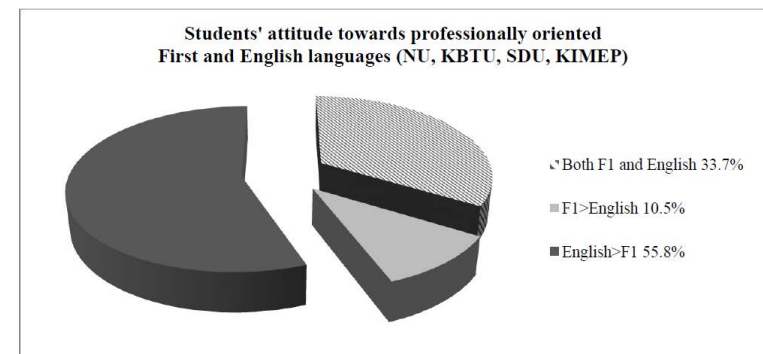
There are very few higher educational institutions that are successful at professionally oriented English in the Republic of Kazakhstan. The reason is the fact that all or most classes are taught in target language there. These universities are good options for those, who are looking for the foreign educational program in their home countries. 4 years of studying in one of these universities gave me the understanding that the culture in such universities in Kazakhstan is different. Foreign professors, students, and materials make the university global. Therefore, it can be assumed that professionally oriented language learning is not only about language or specialization. It is a change of professional's inner culture. It educates a professional to globalize their knowledge, to broaden the horizon of the certain science. However, concerning the application, the importance of a strong language background increases. There is no doubt, in order to study

there; a candidate is required to show high foreign language proficiency. So, during the high education these students improve, personalize, and specify their language skills.

Considering the concept of professionally oriented language learning, these educational institutions have an effective base for professionals. However, this level of professionally oriented language learning could not be reached without some priorities that the given institutions are privileged to have. Common important features are:

- High English proficiency and background of accepted candidates;
- High language competence of professors;
- Professors who are native speakers;
- Access to the global international sources;
- Considerable financial resources and aids.

In order to explore the results of the given educational concept, a questionnaire was created for students of non-linguistic faculties in NU, KBTU, SDU, and KIMEP. Students and graduates were asked to illustrate the effect of professionally oriented language learning had on their career, academic, and private life. According to the survey created, 92% out of 131 respondents noted that professional language plays a vital role in their careers, scientific and academic activities. Most of them work in international companies, be they in the Republic of Kazakhstan and abroad. Some of them have higher salary, and promotion. Current students and scientists admit that they also have more access to knowledge because they are able to work with specialized materials of foreign authors. All interviewees pointed out their confidence in communicating with English native speakers. In fact, they are in good friendship and love relationships with foreigners.



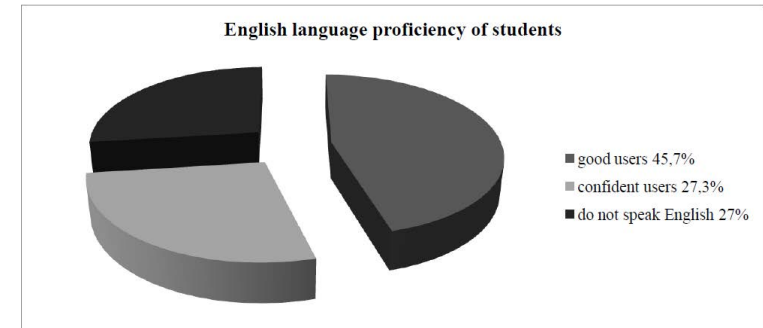
Picture 1

However, there are some difficulties the one may meet in education where English is the language of instructions. Results show that more than half (55.8 %) of students are confident in their professional foreign language more than their professionally oriented first language. Meanwhile, 10.5 % of them admitted that in some cases they do not understand the material in target language correctly and use dictionaries. Consequently, only 33.7 % of interviewees feel comfortable in both professionally oriented target and first languages.

Based on the above mentioned statistics, it can be concluded that foreign language based education may deteriorate the value of the first language of students. The reason of this phenomena may be found by analyzing the methodology used in classes where English is the language of instruction. Terminology is learned directly in target language, by defining with no translation. As was mentioned by Valeeva E.E. and Bezrukov A.N., the first part, which is acquaintance with new lexical material, includes 3 pre-text exercises:

- 1 Acquaintance and translation of international words and «false friends» of the translator;
- 2 Reading and translation of verbs;
- 3 Comparing English and Russian versions of technical terms [3].

In the prevailing part of learning institutions the role of English is different. For comparing situations in other universities, the survey was repeated and students of technical, economical, law faculties of universities, where English does not play the prior role, answered the same questions. Results showed that in most cases (72 %) interviewees face difficulties with English language in their academic and career lives. It is believed that if they were successful in foreign language, they would have more opportunities and promotion. For the rest (28 %) of students foreign language does not play important role. It was found out that some universities as AlmaU, UIB, ENU, PSU, and other taught some classes in English. Students consider it as a beneficial practice. As the result, 27% of interviewed students are strongly confident in their English as professionally oriented instrument, whereas 26 % of them do not speak English in a good level. The rest 47 % of students are good users of foreign language, and can communicate for business or scientific purposes with some extra efforts.



Picture 2

Analyzing above statistics, it can be concluded that in most universities in the Republic of Kazakhstan students' proficiency in English for specific purposes depends on students self-studying and background. However, a great number of students improve their English to the level of good users.

In the light of above mentioned facts, statistics, and analysis it can be concluded that the condition of professionally-oriented language learning remains not well-developed. The successful achievement in this concept requires higher language qualification of professors, better preparation at schools, and sharing experience. There is some methodology for teaching English for special purposes, offered by various of pedagogues and linguists as Valeeva E. E., Bezrukov A. N., Ivanova O. Yu., Maggie Jo St John, and others, may be practiced. Moreover, there are some universities that practice specialized classes in English. The cooperation of these institutions with the rest universities may cause the progress of the given issue.

REFERENCES

- 1 Tony Dudley-Evans, Maggie Jo St John *Developments in English for Specific Purposes: A Multi-Disciplinary Approach*. Cambridge University Press 1998.
- 2 **Obraztsov, P. I., Ivanova, O. Yu.** *Professional-oriented learning a foreign language in non-linguistic faculties of universities*. Orel: 2005.
- 3 **Valeeva, E. E., Bezrukov, A. N.** *New methods of teaching professionally-oriented foreign language within the framework of the internationalization of engineering education*. // online scientific magazine «Modern problems of science and education». – 2015. – № 1 (part 1).

ФОРМИРОВАНИЕ ЧИТАТЕЛЬСКОЙ ГРАМОТНОСТИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

ТУРЫСБЕКОВА Н. М.

менеджер-методист, филиал «Центр педагогического мастерства», г. Тараз

*«Привить ребенку вкус к чтению – лучший подарок,
который мы можем ему сделать.»*

Сесиль Лунан

Сегодня очень важна готовность человека действовать инициативно и творчески при любых обстоятельствах – этот социальный запрос соответствует потребностям ребенка быть самостоятельным, знать и уметь использовать свои возможности. Стремление реализовывать себя, проявить свои возможности – это то, направляющее начало, это та тяга к творчеству, которая может быть сама обращена в средство формирования познавательных интересов младших школьников, в средство формирования потребности учиться, получать знания.

Уже в начальной школе формируется одно из основных условий успешности детей в обучении – информационная компетентность учащихся, так как качественное образование, полученное в начальной школе, является фундаментом всего последующего обучения. От современного учителя требуется найти и применить формы, методы и приёмы учебной деятельности, максимально способствующие формированию грамотности чтения обучающихся.

Одним из условий успешной адаптации учащихся к обучению в основной школе является формирование умения работать с текстами разных стилей и жанров. Работа с текстами способствует расширению знаний по русскому языку и литературе, совершенствует устную и письменную речь, реализовывает коммуникативный подход к обучению неродного языка, который должен строиться на осознанном использовании его в различных речевых и житейских ситуациях. Осмысленность чтения связана с уровнем сформированности целого ряда универсальных учебных действий. Работа над текстом включает в себя требования, соответствующие современным международным исследованиям в области чтения (PIRLS).

Международный проект «Изучение качества чтения и понимания текста» **PIRLS** (Progress in International Reading Literacy Study) – это мониторинговое исследование, организованное Международной ассоциацией по оценке учебных достижений IEA (International

Association for the Evaluation of Educational Achievement). Данное исследование сравнивает уровень и качество чтения и понимания текста учащимися начальной школы в различных странах мира, а также выявляет различия в национальных системах образования [1, с. 4].

Согласно международному глоссарию ведущих экспертов данного исследования, «Читательская грамотность» - это способность человека к пониманию и логическому осмыслению различных форм письменной речи необходимых для полноценной самореализации в жизни и достижения собственных целей. Тем самым реализуется важный принцип образовательной политики – во благо человека и общества.

Основой читательской грамотности является сформированность читательских умений, которые необходимы для полноценной работы с текстами. Это нахождение и воспроизведение школьником необходимой информации, формулирование выводов по определенной части текста, интерпретация действий основных героев, подтверждение примерами из текста и первоначальный анализ структуры текста.

Учителю, преподающему в начальной школе, важно заложить у младших школьников основы умения работать с текстом - знать источники информации, уметь искать ответ на интересующий вопрос, грамотно оформлять и представлять отобранный материал.

Учащимся при выполнении заданий **PIRLS** необходимо прочитать текст и дать ответ на вопросы. При этом одни задания предполагают выбор ответа из предложенных вариантов, другие требуют свободно конструируемых ответов.

Читательская компетентность- это совокупность знаний, умений и навыков, позволяющих человеку отбирать, понимать, организовывать информацию, предоставленную в звуко - буквенной форме, успешно использовать её в общественных и личных целях. Данное определение отражает информационно- когнитивный подход к чтению, чтение рассматривается как разновидность познавательной деятельности и имеет целью извлечение из текстов информации, понимание и интерпретацию её. В этой трактовке понятие «читательская компетентность» сближается с информационной компетентностью.

Перед современным учителем стоит чёткая цель – воспитание квалифицированного, талантливого, творческого читателя. В современном обществе умение читать не может сводиться лишь к овладению техникой чтения, это постоянно развивающаяся совокупность знаний, навыков, умений, то есть качество человека, которое должно совершенствоваться на протяжении всей его жизни в различных ситуациях общения, деятельности.

Читательская компетентность учащихся начальной школы – это сформированная у детей способность к целенаправленному индивидуальному осмыслению книг до чтения, по мере чтения и после прочтения книги. Сегодня важно не столько дать ребенку как можно больший багаж знаний, сколько обеспечить его общекультурное, личностное и познавательное развитие, вооружить таким важным умением, как умение учиться.

Читательская компетентность определяется:

- владением техникой чтения;
- приемами понимания прочитанного и прослушанного произведения;
- знанием книг и умением их самостоятельно выбирать;
- сформированностью духовной потребности в книге как средстве познания мира и самопознания.

От достижения этой цели зависит успешность обучения школьника, как в начальной, так и в основной школе [2, с. 8].

Великий педагог Ш. А. Амонашвили отмечал, что «современный человек, человек будущего не может жить без книги. Чтение в его жизни – это важнейший способ восхождения, самосовершенствования, самообразования».

На сегодняшний день неграмотным человеком считается не тот, кто не умеет читать и писать, а тот, кто не имеет желание развивать уже обретенные знания. Несмотря на появление новых средств массовой информации, основным средством обучения, инструментом познания окружающего мира, важнейшим средством формирования личности является чтение. Разнообразные знания ребенок получает из книг, в том числе и учебных по различным предметам. Настоящая литература не только учит добру, возвышает душу, но и помогает черпать из книг мудрость и силу.

На начальном этапе обучения основное внимание должно уделяться формированию навыков чтения. Ребенок, который не владеет навыками чтения в начальных классах, не в силах освоить программу в среднем звене.

Развивая навык чтения, нужно отводить особое внимание при работе с текстом, формировать приемы понимания прочитанного на уровне смысла. Помощью для быстрого и эффективного чтения будут следующие стратегии:

1 «Предварительный анализ: просматривание заголовков, названий разделов, а также фотографий для понимания структуры и содержания читаемого раздела

2 Прогнозирование: применение знаний по предмету для составления предположений по содержанию и ключевым словам; использование знаний об авторе для составления предположений о стиле письма, словарному запасу и содержанию.

3 Поверхностное чтение и сканирование: использование простого исследования текста для понимания основной идеи, определения структуры, подтверждения или оспаривания предположений

4 Угадывание из контекста: использование предварительных знаний по предмету и идеям в тексте в качестве подсказок для определения значения неизвестных слов.

5 Перефразирование: остановка чтения в конце каждого раздела для проверки понимания посредством предсказания информации и идеи из текста» [3, с. 81].

Для совершенствования навыка чтения можно использовать совместное чтение, которое отличается от направленного тем, что учитель, демонстрируя выразительное беглое чтение, фокусируется на стратегиях: распознавание слов, ключевые слова, контекст, ознакомительное чтение, ожидание; при этом поддерживая слабых и сильных учащихся при помощи вопросов. Отличительная черта направленного чтения – самостоятельность работы малых групп (5–6 человек) с одинаковыми потребностями и уровнем. Навык чтения имеет огромный развивающий и воспитательный потенциал. Глубокое понимание прочитанного, овладение активными способами чтения и приемами работы с художественным текстом, позволит повысить культуру речи, эстетическое развитие, формируя активную личность, умеющую творчески и самостоятельно работать с текстом, информацией, формулировать выводы; интерпретировать и обобщать информацию; анализировать и оценивать содержание. Если ученик умеет осмысливать и делать выводы по прочитанному и сказанному, то с легкостью может изложить свои мысли на бумаге.

Полученные знания и умения работы с различными источниками информации помогут ребятам научиться грамотно воспринимать информацию, оценивать ее качество, понимать ее скрытый смысл. Уже в начальной школе формируется одно из основных условий успешности детей в обучении – информационная компетентность учащихся, так как качественное образование, полученное в начальной школе, является фундаментом всего последующего обучения.

От современного учителя требуется найти и применить формы, методы и приемы учебной деятельности, максимально способствующие формированию грамотности чтения обучающихся. Учителю начальной

школы важно заложить у младших школьников основы умения работать с текстом – знать источники информации, уметь искать ответ на интересующий вопрос, грамотно оформлять и представлять отобранный материал.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Изучение качества чтения и понимания текста. [Электронный ресурс]. – <http://www.centeroko.ru/pirls06/pirls06.html>.
- 2 Развитие метапредметных компетенций учащихся на уроках литературного чтения в начальных классах [Электронный ресурс] <http://www.myshared.ru/slide/>.
- 3 Раздаточные материалы для тренера: Астана: Рекомендовано к печати Методическим советом ЦПМ, АОО «Назарбаев Интеллектуальные школы», 2015.
- 4 Оценка качества чтения и понимания текста учащимися начальной школы PIRLS. Методическое пособие – Астана: НЦОСО, 2013.
- 5 Читательская компетентность младших школьников. [Электронный ресурс] <http://ext.spb.ru/2011-03-29-09-03-14/137-preschool-literature/8342-chitatelskaya-kompetentnost-mladshikh-shkolnikov.html>.

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДОСТУПНОСТИ В СЕЛЕ

УЗБЕКБАЕВА М. А.
студент, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
КАФТУНКИНА Н. С.
к.э.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Финансовая доступность – это предоставление доступа домохозяйствам и предприятиям в эффективном пользовании всем спектром финансовых услуг. Этот спектр включает в себя: сбережения, кредиты, денежные переводы (платежи), страхование, лизинг.

Финансовая доступность охватывает: обеспечение непрерывности и определенности инвестиций; оказание услуг неблагополучным и малообеспеченным слоям общества; выполнение обязательств официальными поставщиками услуг [1].

Развитие финансовых технологий предоставит сельскому населению, которое в настоящее время лишено банковского обслуживания, доступ к финансам.

Уклад жизни современного человека трудно представить без услуг финансовых организаций, без банковской карты, без электронных кошельков, программ «Онлайн банк» или «Мобильный банк» в телефоне, без Интернета. Многие из нас обходятся минимальной суммой наличных в бумажнике – всюду терминалы, онлайн-магазины.

В Казахстане меньше проникновение финансовых технологий. Нам все еще предстоит поработать. У нас очень большая страна, поэтому всего лишь 45 % составляет проникновение банков. Очень сложно банкам работать в сельской местности. То есть у 55% населения все еще нет доступа к финансовым услугам. Посредством финансовых технологий возможно предоставить доступ для всех граждан в любых регионах страны.

Знакомство с основными финансовыми понятиями позволяет человеку правильно и грамотно управлять своими средствами. Рациональное ведение бюджета позволяет правильно вести расходы, экономить бюджет, не влезать в долги. Это помогает также разбираться в продукции финансовых предприятий и продумывать верный подход в них использований.

В качестве ключевых мер повышения доступности розничных финансовых услуг предлагаются:

1 Разработка национальной системы индикаторов доступности финансовых услуг, соответствующей специфике казахстанского финансового рынка и в соответствии с рекомендациями наднациональных институтов.

2 Консолидированное противодействие нерегулируемому финансовому посредничеству, обеспечение прозрачности финансовых услуг.

3 Повышение финансовой грамотности населения и микробизнеса. Действительно, обеспеченность финансовыми услугами жителей труднодоступных и удаленных сел и поселков кардинально отличается от возможностей жителей краевого центра и близлежащих населенных пунктов.

Главы районных администраций могли бы способствовать переводу поставщиков услуг ЖКХ, сферы образования на дистанционные сервисы обслуживания.

Повышение скорости и качества доступа к финансовым услугам для всех потребителей, имеющих стабильный доступ к сети интернет и дистанционным (цифровым) финансам;

По итогам реализации Стратегии ожидается повышение уровня доступности и качества финансовых услуг как для населения села в

целом, так и для групп потребителей, выделенных в Стратегии как приоритетные.

Мы и только мы должны стать хозяевами своих экономических благ и финансовых потоков. Финансовые накопления - часть экономических потоков населения, которые люди в течение всей своей жизни откладывают для реализации своих будущих затрат, а также удовлетворения экономических потребностей человека в современном мире; и представляют распределение между полученными доходами и фактическими расходами. Молодое поколение, живущее в экономическом темпе современного общества, должно научиться управлять своими накоплениями. Если это не удастся сделать, то конечно им будет очень сложно, практически невозможно жить в современном обществе.

ЛИТЕРАТУРА

I Jain A., Zubenko O., Carotenuto G. A Progressive Approach to Financial Inclusion // Global Insights. 2014. October

ПОЛИАЗЫЧНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

УКСУКБАЕВА Н. Т.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

БУЛЕКБАЕВА С. Е.

к.м.н., доцент, профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

В XXI век Казахстан вступил с твердым выбором пути развития внедренной первым Президентом Республики Казахстан Н. А. Назарбаевым политики, - «Триединство языков», укрепляя позиции как государственного, так и иностранных языков. Триединство языков - уникальный проект, осуществляемый в данное время в Казахстане, инициатором которого является Н. А. Назарбаев. Полиязычное образование значимо и актуально, поэтому идея первого Президента о триединстве языков внедряется в образование с особой важностью. Для Казахстана проект триединства языков особенно актуален. Еще в 2009 году в своем послании к народу «Новый Казахстан в новом мире» Н. А. Назарбаев отметил, что триединство языков – это путь к достижению конкурентоспособности страны и ее граждан, это ответ на вызов времени, это решение насущной жизненной потребности общества, активно интегрирующегося в глобальный мир [1, с. 5].

Как свидетельствуют исторические хроники, полиязычие не является чем-то новым, оно существовало всегда и везде, где возникла необходимость межкультурных взаимоотношений. Однако в качестве специального термина полиязычие появляется в европейских языках только в XIX веке. Так, словарь Вебстера отмечает появление слова ««multilingualism», соответствующего русскому «многоязычие или полиязычие», сороковыми годами XIX столетия. Определение термина полиязычие, так же как и близких терминов двуязычие и трёхязычие, с течением времени менялось и расширялось, что привело к включению в понятие полиязычие новых значений. В идеальном случае термин полиязычие применяется в значении «владение несколькими языками в той же степени, как одноязычные люди владеют своим родным языком» [2, с. 25].

В большой советской энциклопедии дается следующее определение данного термина: «*Полиязычие* – это употребление нескольких языков в пределах определенной социальной общности (прежде всего государства); употребление индивидуумом (группой людей) нескольких языков, каждый из которых выбирается в соответствии с конкретной коммуникативной ситуацией» [3, с. 303].

М. Э. Рябова в своей статье «Полиязычие как преодоление усложнения мира» описывает *полиязычие* как продукт знаковой деятельности человека, формируемый знаками различных систем – как языковых (вербальных знаков), так и невербальных, т.е. знаков, принадлежащих другим контрарным знаковым системам и осознаваемых как «инаковые», противоположные собственным ценностям. Вербальный аспект полиязычия представлен знаками естественной языковой системы. Невербальная составляющая формируется посредством знаков, отличных от знаков естественного языка [4].

Таким образом, полиязычие – это продукт фундаментальной способности человека к общению на ряде языков.

В педагогике *полиязычие* является основой формирования поликультурной личности. Цель поликультурного и полиязычного образования заключается в формировании человека, способного к активной жизнедеятельности в многонациональной и поликультурной среде, обладающего развитым чувством понимания и уважения других культур, умением жить в мире и согласии с людьми разных национальностей, рас и вероисповеданий [5, с. 364].

Полиязычное образование – это процесс формирования полиязычной личности через овладение тремя или более языками.

Развитие у человека полиязыкового сознания происходит путем развития речи посредством мысленной, устной и письменной коммуникации. Развитие речи – это развитие мышления. Речь невозможна без мыслей, без опережающего внутреннего процесса [6]. Одной из задач образования является задача приобщения подрастающего поколения к общемировым, глобальным ценностям, формирования у подростков умения общаться и взаимодействовать с представителями других культур в мировом пространстве.

Полиязыковая личность – это активный носитель нескольких языков, представляющий собой: личность речевую комплекс психофизиологических свойств, позволяющих индивиду осуществлять речевую деятельность одновременно на нескольких языках; личность коммуникативную, имеющую совокупность способностей к вербальному поведению и использованию нескольких языков как средства общения с представителями разных лингвосоциумов; личность словарную, или этносемантическую, – симбиоз мировоззренческих установок, ценностных направленностей, поведенческого опыта, интегрировано отраженных в лексической системе нескольких языков [7].

Таким образом, полиязычное образование – это целенаправленный, организуемый, нормируемый триединый процесс обучения, воспитания и развития индивида как полиязыковой личности на основе одновременного овладения несколькими языками как «фрагментом» социально значимого опыта человечества, воплощенного в языковых знаниях и умениях, языковой и речевой деятельности, а также в эмоционально-ценностном отношении к языкам и культурам.

Научные исследования и практика взаимосвязанного обучения родному и иностранному языкам свидетельствуют о взаимообогащении и о положительном влиянии языков на всестороннее развитие личности обучаемых. В этом контексте научно обоснованным и правомерным представляется переход на обучение иностранному языку с 1-го класса. Раннее обучение иностранному языку, непрерывность и преемственность в иноязычном образовании позволяют использовать язык не только в его коммуникативной, но и в познавательной функции.

Иностранному языку принадлежит важное место в системе подготовки современного младшего школьника в условиях поликультурного и полиязычного мира. Иностранный язык формирует коммуникативную культуру школьника, способствует его общему речевому развитию, расширению его кругозора и воспитанию нравственных качеств, чувств и эмоций.

В числе целей обучения иностранному языку на начальной ступени следует упомянуть:

- развитие личности ребёнка, его речевых способностей;
- развитие мотивации к дальнейшему изучению английского языка;
- обеспечение адаптации младших школьников к новому языковому миру для преодоления в дальнейшем психологических барьеров в использовании английского языка;
- формирование социокультурной осведомлённости, позволяющей адекватно вести себя в процессе межличностного и межкультурного общения;
- освоение элементарных лингвистических представлений, доступных младшим школьникам;
- приобщение детей к новому социальному опыту средствами английского языка;
- формирование речевых, интеллектуальных и познавательных способностей младших школьников, а также их общеучебных умений.

Все перечисленные цели достигаются в процессе формирования иноязычной коммуникативной компетенции на элементарном уровне, позволяющей младшим школьникам общаться на английском языке в устной и письменной формах в пределах тематики, предусмотренной программой. Это и является главной целью начального иноязычного образования [8].

Учителям иностранных языков известны трудности детей, обусловленные их переходом из начальной в основную школу. Нередко у них недостаточно сформированы технические навыки чтения и письма, они не умеют извлекать смысл из прочитанного на иностранном языке, самостоятельно строить высказывания в монологической и диалогической форме.

Причины многих трудностей коренятся в начальном образовании, слабым местом которого остаётся неспособность научить школьников самостоятельно учиться. Иноязычное образование недостаточно готовит учащихся к успешному включению в их иноязычную речевую деятельность более сложного уровня. Данная готовность формируется у младших школьников в учебной деятельности. Универсальные учебные действия, концепция которых разработана на основе системно-деятельностного подхода (Л. С. Выготский, А. Н. Леонтьев, П. Я. Гальперин, Д. Б. Эльконин, В. В. Давыдов, А. Г. Асмолов), включены в стандарты начального образования нового поколения, и их формирование является приоритетом современной начальной школы.

В основе успешности и самостоятельности учения лежат общие учебные действия, имеющие большую значимость, чем узко предметные знания и умения. Термин универсальные учебные действия означает не что иное, как конкретизацию термина «умение учиться», т. е. способность субъекта к саморазвитию и самосовершенствованию путём сознательного и активного овладения новым социальным опытом.

Формирование умения учиться означает полноценное освоение школьниками всех компонентов учебной деятельности:

- 1) мотивы (игровые, познавательные и учебные);
- 2) учебную цель;
- 3) учебную задачу;
- 4) учебные действия и операции (ориентировка, преобразование материала, контроль и оценка).

Таким образом, формирование универсальных учебных действий связано с формированием основных компонентов учебной деятельности младших школьников при овладении иноязычной речевой деятельностью.

В соответствии с концепцией универсальных учебных действий в их состав включено четыре блока:

- 1 Личностный;
- 2 Регулятивный;
- 3 Познавательный;
- 4 Коммуникативный.

Личностные действия – ведущие, поскольку обеспечивают ценностно-смысловую, нравственную и социальную ориентацию младших школьников.

Применительно к учебной деятельности при овладении иноязычной речью можно выделить:

- 1 Действия в личностном самоопределении;
- 2 Действия смыслообразования;
- 3 Действия нравственно-этической ориентации;

Регулятивные действия обеспечивают учащимся организацию их учебной деятельности.

Действия целеполагания – постановка учебной (коммуникативной, познавательной, игровой) задачи на основе соотнесения того, что уже известно ученику, и того, что ещё не известно и предстоит освоить. Такие действия формируются через выполнение заданий типа:

– Посмотрите на задания и картинки урока и догадайтесь, что вы научитесь сегодня делать;

– Посмотрите на задания к домашним упражнениям и скажите, чему вы будете учиться дома и т.д.

Действия планирования формируются через выполнение заданий на составление различного рода плана при работе над текстом по аудированию или чтению, при подготовке устного монологического и диалогического высказываний.

Действия прогнозирования формируются через выполнение заданий:

- Посмотрите на заголовок рассказа и скажите, о чём будет идти речь;
- Прочитай последний параграф истории и догадайся, что произошло с главным героем;
- Послушайте и придумайте конец рассказа.

Действия прогнозирования уровня своих умений аудирования, говорения, чтения и письма формируются с помощью инновационной технологии «Европейский Языковой Портфель».

Познавательные универсальные действия сводятся к следующим действиям:

- Действия по самостоятельному выделению и формулированию познавательной задачи. Пример: «А какие сигналы используют англичане, чтобы показать, где один предмет, а где много?»;
- Действия по поиску и выделению необходимой информации;
- Действия, связанные с осознанным и самостоятельным построением устного и письменного речевого высказывания;
- Действия по выбору языковых средств;
- Действия, связанные с рефлексией.

Коммуникативные действия обеспечивают социальное взаимодействие, включающее учёт точек зрения позиции партнёров по общению или деятельности; умение слушать и вступать в диалог; участвовать в коллективном обсуждении проблем; интегрироваться в группу сверстников и сотрудничать со сверстниками и взрослыми.

Формирование универсальных учебных действий школьников является одним из самых действенных путей развития ученика как субъекта учебной деятельности [8].

Таким образом, главной целью начального иноязычного образования является формирование иноязычной коммуникативной компетенции на элементарном уровне, что позволяет младшим школьникам общаться на английском языке в устной и письменной формах в пределах тематики, предусмотренной программой. Также установлено, что в основе успешности и самостоятельности учения

лежат общие учебные действия, имеющие большую значимость, чем узко предметные знания и умения. Термин универсальные учебные действия означает не что иное, как конкретизацию термина «умение учиться», т.е. способность субъекта к саморазвитию и самосовершенствованию путём сознательного и активного овладения новым социальным опытом.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 **Назарбаев, Н. А.** Новый Казахстан в новом мире // Казахстанская правда. – № 33(25278) – 2009.
- 2 **Смокотин, В. М.** Многоязычие и проблемы преодоления межъязыковых и межкультурных коммуникативных барьеров в современном мире. – Томск : Изд-во Том. ун-та. – 2010. – 222 с.
- 3 Большая советская энциклопедия: Языкознание. – 1998.
- 4 **Рябова, М. Э.** Полязычие как преодоление усложнения мира // Научный журнал. – Вопросы философии. – 2010.
- 5 **Маликов, Л. А.** Полязычие как основа формирования поликультурной личности // Научный альманах. – № 5-2(19). – 2016.
- 6 **Жетписбаева, Б. А.** Полязычное образование: теория и методология. – Алматы : Білім, 2011. – 343 с.
- 7 **Аманбекова, Е. Д.** Полязычное обучение: проблемы и перспективы // URL: <<http://emirb.org/ministerstvo-zdravooohraneniya-i-socialenogo-razvitiya-respubli.html?page=2>>
- 8 Улинскене, Е. А. Полязычие // URL: <<https://uchitelya.kz/26-1-0-3436/>>

20 Секция. Көшбасшылық, табыс және кәсіпкерлік философиясы 20 Секция. Философия лидерства, успеха и предпринимательства

ЛИДЕРСТВО – КАК ЗАЛОГ УСПЕХА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

АЛИБЕКОВА А. Ж.

главный менеджер по работе с клиентами, Региональный филиал АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» по Павлодарской области, г. Павлодар

Для того чтобы основать успешный бизнес, предприниматель должен обладать особыми качествами, которые позволят ему «вырастить», развить и приумножить свое дело. На своем пути к успешному бизнесу предприниматель сталкивается со многими задачами, от успешного выполнения которых зависит его дело: начать собственное дело, правильно поставить задачи перед работниками, эффективно вести переговоры с клиентами и т.д. Другими словами успешный предприниматель должен уметь справляться со многими задачами. Все эти умения и черты свойственны лидеру. Предприниматель должен осознавать свое лидерство. Ведь предприниматели – это люди, у которых ярко выражены черты характера, присущие лидеру. Это способность не только руководить людьми, умение повести их за собой, но и способность взять на себя ответственность за каждого члена команды, за каждое принятое решение, и за последствия, которые это решение может повлечь. Черты лидера проявляются и в умении правильно подобрать команду, создать группу единомышленников. Предприниматель должен быть уверен, что каждый член группы хочет делать свою работу, чтобы вся работа была максимизирована. Получается, лидерство, это самая эффективная форма взаимодействия (управления) с другими людьми. Так на этапе старт-апа лидер-изобретатель становится во главе малой организации, принимает все решения и несет ответственность за работу каждого сотрудника, напрямую взаимодействует с единомышленниками и приветствует неофициальную атмосферу в коллективе, для большего доверия в коллективе.

Но что, же такое лидерство и так ли оно важно для предпринимателя? Являются ли лидерские качества залогом успеха бизнеса. Рассмотрим теоретические представления понимания, что же представляет собой феномен лидерства.

Теоретические исследования в направлении изучения феномена лидерства привели к формированию трех подходов к его пониманию [1, с. 3] :

- подход с позиций личностных качеств, определяющих взаимосвязь между конкретными качествами лидера и эффективностью его руководства;
- поведенческий подход, основанный на анализе манеры поведения руководителя по отношению к своим подчиненным;
- ситуационный подход, связанный с отношениями руководителя с членами групп, с сохранением структуры помеченных задач и распределением должностных полномочий.

Первый подход, известный под названием теория лидерских качеств, является наиболее ранним подходом в изучении и объяснении лидерства. В рамках данной теории исследователи пытались выявить те качества, которые отличали «великих людей» в истории от масс. Исследователи верили - лидеры имели какой-то уникальный набор достаточно устойчивых и неменяющихся во времени качеств, отличавших их от нелидеров. Этот подход базировался на том, что лидерами рождаются, а не становятся. Наиболее известными, в этой теории являются исследования Ральфа Стогдилла, Уорена Бенниса и Эдвина Гизелли.

Теория лидерских качеств страдает рядом недостатков. Во-первых, перечень потенциально важных лидерских качеств оказался практически бесконечным. По этой причине стало невозможным создать «единственно верный» образ лидера, а следовательно, заложить какие-то основы теории. Во-вторых, по различным причинам, таким, например, как неудача в поиске путей измерения многих лидерских качеств, а также в силу непризнания возможных различий в зависимости от организации или ситуации, не удалось установить тесную связь между рассмотренными качествами и лидерством и помочь практическому выявлению последнего.

Поведенческий подход, основанный на изучении образцов поведения, присущих лидерам, позволил перейти от поиска ответа на вопрос, кто является лидером, к ответу на вопрос, что и как лидеры делают. Эти исследования дали возможность рассмотреть деятельность лидера с точки зрения стилей его руководства, среди которых были выделены три основных: авторитарный; демократический.

Ситуационный подход в теории лидерства ориентирует руководителя на три фактора его поведения: лояльность в отношениях «руководитель-подчиненный»; определенность в постановке задач

и четкость распределения должностных полномочий. В рамках рассматриваемого подхода наиболее эффективным лидерством обладают руководители, образцы поведения которого связаны с организацией и определением структуры отношений в группе (определение ролей, установление коммуникационных потоков, правил и процедур деятельности) и с отношениями между лидером и исследователями (дружественность, взаимное доверие, симпатии, желание что-то сделать друг другу, ответственность и др.). Последнее обстоятельство характеризует ориентацию руководителя либо «на работу», либо «на человека». Эффективное лидерство должно быть ориентировано на оптимальное сочетание этих двух направлений.

Большое внимание феномену лидерства уделял в своих работах Ицхака Адизес. Адизес видит успешного предпринимателя только как лидера. Предприниматель-лидер находит единомышленников, организует их, вдохновляет, берет на себя всю ответственность на свой страх и риск, забывает про нормированный график сна. По совместительству, он является менеджером, и мозговым центром, и работником. Лидер на себе чувствует все тяготы, заботы, сложности ведения дел, а так же удовлетворения, радость и настоящее счастье от получившегося результата. Воплощая в себе все эти сложные сплетения, он, как единственный родитель своего детища, корпит над бизнесом. Но такое состояние дел продолжается лишь какое-то время, если же удастся продвигаться на новые ступени развития, то фирма выжила на самом сложном этапе, и стоит задуматься о новом ведении дел. Предприниматель уже не тащит все на себе, он нанимает специалистов, работников – расширяет свой штат. Его функцией становится распределение обязанностей между другими, управление; группа первоначальных единомышленников перерастает в основателей. Но, тем не менее, для устойчивости компании создатель должен сохранять лицо лидера, нести какую-то философию [2, с. 47].

Пока мы рассматриваем предпринимателя только, как лидера. Есть ли другие типы групповых взаимоотношений более удачные, чем лидерство. Этот вопрос также исследовал Ицхак Адизес.

В мире так много изобретателей, про которых никто не слышал и никогда не услышит. Всегда мало придумать что-то гениальное, нужно реализовать свое творение, а это под силу не каждому, а только лишь лидеру. Ицхак Адизес приводит типы личностей, которые неспособны на путное ведение бизнеса. На этих примерах можно убедиться, что лидерство – это самая удачная форма управления. Первым типом людей, неспособных самостоятельно вести свое дело, так называемых

«ветреников» бизнеса, являются «изобретатели». Этот тип личности склонен к постоянным генерациям идей. Они создают гениальные изобретения и придумывают интересные идеи, на которых можно было бы заработать миллионы, буквально за мгновение. Но из-за их неумения сосредоточиться на одной вещи и довести ее до ума, они бросают свой проект в самом начале, собственно на том этапе, когда есть только идея. «Изобретатели» приступают к новому проекту, не успевши закончить старый проект.

Другим типом «ветреников» являются «художники». Эти творческие люди способны создавать необычные вещи, но также неспособны довести свой старт-ап до ступени Младенчества. Они слишком уверены в себе и не подвергают свои идеи проверке в реальной жизни, полагая, что все будут в таком же восторге от проекта, как и они. «Ветреники» достаточно талантливы, но таланта мало. Они не могут перейти от идеи и мечты к реальности. Эти основатели бизнеса все губят, даже не начав, они не способны четко сосредоточиться на деле, руководить, нести ответственность, да и вообще тратить всю свою жизнь и нервы на бизнес. На все это способен именно лидер.

В деле с формой управления лидерство лидер берет на себя ответственность, именно он рискует всем, а не его подчиненные. Он знает, что либо будет купаться в успехе, либо потеряет все. Обычный человек не сможет найти особенных специалистов и собрать уникальную команду, которую нужно вдохновить и которой нужно доказать серьезность намерений, он не сможет, прибывая в здравом смысле, рискнуть всем. На это способен предприниматель-лидер. Предприниматели мечтатели по своей натуре, но эта мечтательность не мешает им все делать и делать, бороться и бороться за место под солнцем на большой арене под названием рынок и конкуренты.

Итак, в современном мире для того, чтобы стать успешным предпринимателям недостаточно быть лидером, но отличные лидерские качества – это один из залогов успеха бизнеса. Успешный предприниматель – это симбиоз умения креативно мыслить, готовностью к риску и умением предвидеть ситуацию. Успешный предприниматель должен быть лидером по своей натуре или хотя бы обладать несколькими лидерскими качествами. Такой «гибрид» двух личностей с наибольшим успехом достигнет своей цели, ведь его сильными сторонами являются: креативность, готовность к риску и принятию решений, умение стратегически мыслить и собирать вокруг себя правильных и нужных людей. Главное в таком человеке – это нестандартный подход к делу, он использует весь свой потенциал

для достижения поставленной цели. Такие предприниматели настроены на постоянную генерацию инновационных идей, что позволяет компаниям идти в ногу со временем и тенденциями, быть конкурентоспособными и оставаться на рынке. Ярким примером таких предпринимателей являются Стив Джобс, Ричард Брэнсон. Такие предприниматели способны создавать целую философию, атмосферу для своих работников, в которой поощряется инициатива. Лидеры – предприниматели знают, как воплотить идею в жизнь с помощью эффективного управления. Несмотря на то, что они выстраивают четкую стратегию, эти предприниматели никогда не забывают, что главное – это цель, а пути ее достижения – стратегии, могут меняться. Это одно из важнейших умений лидеров-предпринимателей, умений адаптировать бизнес под сложившиеся тенденции рынка.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Формирование лидерских качеств руководителя. – Кузин К.Б.
- 2 Ichak Adizes, «The Pursuit of Prime», Adizes Institute Publications
- 3 **Комаров, И. В., Колобова, Е. А., Брежнев, О. В.** Управленческие идеи Тома Питерса. – 2006.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ СТУДЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

МЕЛКОЗЕРОВ Л. А.

студент, Павлодарский колледж технического сервиса, г. Павлодар

САРБАСОВА А. Б.

преподаватель экономики, Павлодарский колледж технического сервиса, г. Павлодар

Социально-экономическая и политическая ситуация в казахстанском обществе требует эффективного применения потенциала развития, носителем которого является молодежь. Вопрос о предпринимательстве в среде молодого поколения широко обсуждается как востребованный временем. В современных условиях развития общества возрастает социальная нагрузка на молодежь, повышается ее роль в обеспечении конкурентоспособности нашей страны. В связи с этим сегодня возникает потребность общества в инициативной, энергичной, целеустремленной молодежи, способной к предпринимательской активности, созданию и реализации

инновационных идей. Педагогическому сообществу необходимо искать механизмы формирования у молодого поколения необходимых знаний, качеств, а также готовности к предпринимательской деятельности. Возникает потребность педагогической практики в научно-методическом обосновании сущности и механизмов становления предпринимательских компетенций молодежи [1, с.4]. По словам вице-министра образования и науки РКФ. Жакыповой на форуме «Предпринимательское образование для инновационной экономики», именно организации образования, «в особенности в вузах, должны адекватно реагировать на те высокие изменения, которые сейчас имеют место, как во внешней среде, так и удовлетворять одновременно социальные запросы общества и требования рынка. Сегодня предпринимательским образованием охвачены все уровни обучения» [2].

Идея подготовки молодых казахстанцев к предпринимательской деятельности нашла отражение во внедрении новой дисциплины в учебные программы общеобразовательных школ, колледжей и ВУЗов при поддержке Национальной Палаты предпринимателей «Атамекен». Обучение студентов Павлодарского колледжа технического сервиса в рамках дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» предполагает формирование базовых знаний в области экономики и бизнеса.

В основу настоящего проекта положена актуализация исходного тезиса федеральных государственных образовательных стандартов о необходимости формирования у студентов – будущих специалистов общих компетенций, включающими в себя способность:

1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Таким образом, развитие предпринимательских навыков студентов предполагает, с одной стороны, профессиональную самореализацию будущих специалистов, а, с другой, актуализацию личностных качеств активного человека. Студенчество при этом рассматривается нами как наиболее активная, быстро развивающаяся и потенциально успешная часть общества, уже сегодня серьезно влияющая на социально-экономические и политические процессы в стране.

Студенты проявляют неподдельный интерес к социально-экономическим явлениям общества, соответственно повышается и мотивация овладения экономическими знаниями. Поэтому мы полагаем, что экономическое образование призвано стать необходимой предпосылкой успешной деятельности человека. В рамках наших учебных занятий мы изучаем и анализируем экономические явления жизни, оцениваем их эффективность для развития человечества в целом, и населения нашего региона, в частности. Прежде всего, мы должны свободно оперировать экономической терминологией в целях осмысления происходящих взаимоотношений и процессов. Мы выяснили, что предпринимательство представляет собой «особый вид деятельности, который предполагает наличие определенного образа мышления, стиля и типа хозяйственного поведения» [1, с.7]. Одной из главных задач предпринимательской деятельности является «обеспечение эффективного функционирования предприятия, фирмы, успешной деятельности индивидуального предпринимателя». Размышляя, мы осознаем, что мы должны быть ориентированы на создание инновационной среды, формирование способности использовать для решения поставленных задач ресурсы из разнообразных источников. Предприниматель – это человек, инициирующий инновации и осознающий экономическую ответственность, просчитывает риски и находит эффективные производственные решения. В ходе совместных дискуссий на практических занятиях мы выявили, что именно предприниматель является источником всех изменений в социально-экономической жизни общества.

Перед нами встает важный вопрос: какими же качествами должен обладать студент технического колледжа для того, чтобы быть успешным предпринимателем в будущем? Мы взяли за основу одну из работ российского исследователя [1, с.11], который представляет следующие качества:

Стратегическое мышление. Это умение мыслить дальновидно и на основе выстраиваемой стратегии принимать правильные решения, оно включает три группы качеств: ум, умение генерировать идеи, умение принимать решения.

Профессиональная компетентность в бизнесе – это знания и умения в бизнесе, опыт и навыки предпринимательской деятельности, умение понимать и учитывать интересы общества.

Предприимчивость. Способность выбирать правильную тактику действий, наличие деловой хватки, которая помогает извлечь реальную выгоду.

Нравственные качества. Успешный бизнес связан с высокой нравственностью. Высоким должен быть духовный потенциал личности, его этика поведения в обществе и бизнесе.

Организаторские способности. Это способности объединять вокруг себя и вести за собой людей.

Личная организованность. Это способность эффективно управлять самим собой, жить и действовать по системе.

Работоспособность. Способность к напряженной и творческой деятельности в течение длительного времени.

Стоит отметить, что развитие предпринимательства становится одной из главных стратегических целей экономической политики Казахстана. Но стоит признать недостаточность работы в направлении профессиональной ориентации молодых людей современному рынку труда. Недостаточная подготовка студентов к выходу на рынок вызывает в последующем проблему переквалификации и повышения квалификации, решение которой требует дополнительных временных и финансовых затрат. Таким образом, подготовка к предпринимательской деятельности становится значимой частью образования для любого человека, ведь в результате постепенно происходит формирование рационального образа мышления у студентов. Это, в свою очередь, становится основой правильной ориентации в информационных потоках, в правильно организованном принятии решений, что способствует успешному достижению поставленных целей.

Успешный американский предприниматель М. Смол называет пять правил достижения цели в бизнесе:

1 Принять решение: «Я могу делать деньги. В наше время и в нашей стране человек может стать богатым».

2 Для того чтобы зарабатывать деньги, нужно думать о них постоянно – во время еды, прогулки и даже ночью, во сне.

3 Существует много областей деятельности, в которых можно добиться успеха. Нужно просто искать их.

4 Ошибки – спутники любой деятельности. Нельзя падать духом при неудаче. Каждый раз следует начинать действовать заново с того места, где споткнулись. Это и есть движение вперед.

5 Остановившись на какой-либо идее, необходимо постоянно ее продумывать, развивать и не оставлять до тех пор, пока цель не будет достигнута.

В условиях технического профессионального образования мы предлагаем следующие рекомендации по формированию предпринимательской компетенции у студентов:

- подготовку лидеров из числа студентов в целях развития студенческого потенциала;

- предоставление возможности личностной реализации посредством предпринимательской и общественной активности;

- вовлечение студентов в процессы самоуправления ;

- формирование и поддержка благоприятного психологического климата среди студентов;

- укрепление взаимоотношений между студентами разных курсов, групп, а также между студентами и преподавателями;

- проведение мероприятий, позволяющих студентам совершенствовать навыки работы в команде;

- организация мероприятий совместно с Центром развития молодежных инициатив г.Павлодар. в целях ознакомления с успешным опытом предпринимателей региона.

В целом, можно сделать вывод: быть предпринимателем - это не бояться пробовать что-то новое, даже если тебя ждут неудачи. Рассматривая учебные проблемные бизнес-ситуации, мы пытаемся находить такие решения, которые будут учитывать множество сопутствующих факторов. В данном случае учебные достижения в развитии предпринимательских навыков студентов измеряются тем, насколько они хорошо справлялись с трудностями, с которыми сталкивались во время своего обучения в рамках дисциплины. Обучаясь основам предпринимательской деятельности, студенты развивают

навыки функциональной грамотности, а самое главное – уверенность в своих возможностях, и преодолевают внутренние страхи перед неудачами. Активное вовлечение в учебный процесс по решению тематических кейсов способствует развитию предпринимательского мышления, навыков сотрудничества и успешной бизнес-коммуникации. Мы не ожидаем от наших студентов, что все они в будущем станут предпринимателями, но желаем видеть их подготовленными к успешной реализации своих профессиональных умений и навыков.

Считаем, что имидж нашего колледжа тоже выигрывает от этого обучения. Студенты более мотивированы, когда понимают практическую значимость академических знаний и развивают навыки их применения в реальном мире. Посредством сотрудничества укрепляются связи с местным бизнес-сообществом. Происходит изменение парадигмы обучения в целом, где учитель становится тренером для поддержки студентов в достижении их целей обучения. Достижение такого уровня взаимоотношений, когда учитель становится наставником, является важным шагом, который требует лидерства и постоянного профессионального саморазвития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ревин И.А., Цыбулевская Д.Л. Развитие предпринимательских компетенций у студентов технического ВУЗа// Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2-1.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=19415> (дата обращения: 04.10.2019).

2. https://www.inform.kz/ru/predprinimatel-stvu-budut-obuchat-uchenikov-10-i-11-klassov-v-rk_a3529514

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

НУРАЛДИНОВА Г. Б.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Главными позитивными результатами государственной политики в области предпринимательства – вовлечение в предпринимательство широких слоев населения и кардинальное изменение массового общественного восприятия бизнеса. В малом и среднем бизнесе сегодня занято около 32 % экономически активного населения Казахстана, а в

крупных городах – до 50 %. Более 75 % предпринимателей убеждены, что отношение населения к бизнесу изменилось в лучшую сторону.

Внешнюю среду развития малого и среднего бизнеса в Казахстане все еще нельзя назвать благоприятной. Существует целый ряд проблем системного характера, препятствующих качественному развитию сектора и повышению его роли в экономике Республики.

Анализ развития субъектов малого и среднего бизнеса показал, что в настоящий момент в стране работает множество государственных организаций, в силу своих функций обеспечивающих поддержку и развитие предпринимательства. Помимо государственных организаций, в Казахстане работают многочисленные общественные и международные организации, целью деятельности которых является поддержка малого и среднего бизнеса. Однако все они работают несогласованно, их функции и сферы ответственности не разграничены и частично дублируются.

Крупнейшие бизнес-ассоциации Республики конкурируют между собой, лоббируя интересы своих членов. Это ярко проявляется при обсуждении условий программ поддержки бизнеса. При этом многие субъекты бизнеса являются членами всех крупнейших ассоциаций. В числе главных и важных проблем можно выделить следующие:

1) Существующая система ориентирована на поддержку и развитие частного предпринимательства в целом, т.е. как малого и среднего бизнеса, так и крупных компаний (например, Банк Развития Казахстана финансирует только крупные проекты, т.е.– крупный бизнес). При этом на некоторых важных участках работы происходит лоббирование интересов крупного бизнеса в ущерб интересам МСБ.

2) Имеет место соперничество организаций вместо сотрудничества.

Политика поддержки субъектов малого и среднего бизнеса должна быть простой и доступной. Любой предприниматель должен иметь возможность быстрого и свободного доступа к информации о государственной поддержке. Однако на сегодняшний день системы информационного обеспечения, на наш взгляд, не достаточно.

Количество организаций, оказывающих поддержку малому и среднему бизнесу, настолько велико, а принимаемые ими меры настолько разнообразны, что эти меры не могут быть признаны эффективными хотя бы потому, что информация о них своевременно не доходит до предпринимателей из-за сложности поиска. В результате малый и средний бизнес несет высокие транзакционные издержки по выстраиванию и поддержанию отношений со всеми контрагентами.

Наличие административных барьеров. Согласно Исследованию Всемирного банка и Международной финансовой корпорации (IFC) «Doing Busintss», Казахстан занимает 35 место по итоговому индексу благоприятности условий для ведения бизнеса. Это достаточно высокая позиция особенно в сравнении с Россией, с Китаем, которые являются крупнейшим сопредельными экономиками.

Все указанные выше индикаторы отражают уровень административных барьеров, стоящих перед предпринимателями при создании и обеспечении функционирования бизнеса в рамках существующего правового поля. По ряду факторов Казахстан уступает развитым государствам, и это говорит о наличии потенциала для снижения транзакционных издержек.

Значительное количество административных барьеров служит предметом широкого обсуждения со стороны предпринимателей и их общественных объединений. Данный вопрос активно поднимается в числе проблем, ограничивающих эффективное развитие предпринимательства, в особенности, касающихся деятельности контрольно-надзорной и разрешительной системы страны.

Наличие административных барьеров является серьезным препятствием для развития малого бизнеса. Однако их выявление и комплексный анализ дают ключи к наиболее эффективному решению данной проблемы.

Исследование содержит рейтинг стран мира по показателю благоприятства ведения бизнеса, который рассчитывается по среднему арифметическому десяти контрольных индикаторов:

- 1 Регистрация предприятий.
- 2 Получение разрешений на строительство.
- 3 Подключение к системе электроснабжения.
- 4 Регистрация собственности.
- 5 Кредитование.
- 6 Защита инвесторов.
- 7 Налогообложение.
- 8 Международная торговля.
- 9 Обеспечение исполнения контрактов.
- 10 Ликвидация предприятий.

Значительное количество административных барьеров служит предметом широкого обсуждения со стороны предпринимателей и их общественных объединений. Данный вопрос активно поднимается в числе проблем, ограничивающих эффективное развитие

предпринимательства, в особенности, касающихся деятельности контрольно-надзорной и разрешительной системы страны.

Наличие административных барьеров является серьезным препятствием для развития малого бизнеса. Однако их выявление и комплексный анализ дают ключи к наиболее эффективному решению данной проблемы.

Одной из наиболее сложных проблем, препятствующих развитию малого и среднего бизнеса, является отсутствие у большей части субъектов малого и среднего бизнеса достаточных финансовых ресурсов для обеспечения инвестиционных и оборотных потребностей. Особенно остро недостаток кредитных ресурсов ощущается у предприятий реального сектора экономики.

Банки, как правило, высоко оценивают кредитные риски малого и среднего бизнеса ввиду специфики, присущей большинству данных субъектов бизнеса:

- отсутствие кредитной истории;
- отсутствие обеспечения;
- упрощенная бухгалтерия.

Затрудненный кредитный анализ, высокие удельные издержки и повышенные риски вынуждают банки переносить стоимость риска на кредиты путем увеличения процентной ставки по займам МСБ либо отказывать в их предоставлении.

Ввиду перекредитованности многих действующих предприятий, отсутствия у начинающих предприятий кредитной истории, залогового обеспечения, информативной финансовой отчетности, остается открытым вопрос о развитии других способах финансирования, специфичных для малого бизнеса:

- сельские кооперативы;
- общества взаимного кредитования как некоммерческие организации;
- кредитные кассы физических лиц;
- микрофинансовые организации.

Основные проблемы малого бизнеса и направления их поддержки.

1 Низкая квалификация кадров, отсутствие опыта работы, недостаток знаний о производственных технологиях и потребностях потребителей.

2 Отсутствие стартового капитала и оборотных средств, низкая поддержка со стороны банков и других кредитных организаций.

3 Сложность доступа к оборудованию и технологиям, устаревшее оборудование.

4 Отсутствие помещений, земли, залогового обеспечения.

5 Неблагоприятный предпринимательский климат. Административные барьеры.

Производственными предприятиями малого бизнеса в обрабатывающих отраслях можно предоставлять господдержку в форме физической инфраструктуры. В случае ликвидации бизнеса инфраструктура может быть возвращена и предоставлена другому предпринимателю. Международный опыт показывает, что это направление поддержки малого и среднего бизнеса в мире является магистральным.

Ограниченный доступ к финансовым ресурсам является существенным препятствием для активного развития малого бизнеса. Своевременная реализация государственной Стабилизационной программы позволила частично нивелировать негативное влияние кризисных явлений на финансирование сектора малого и среднего бизнеса. Однако решение данной проблемы в целом требует системного подхода и реализации комплекса взаимосвязанных мер, нацеленных как на снижение рисков сектора МСБ, так и на развитие институтов финансовой поддержки.

Нерешенность вышеперечисленных проблем служит основной причиной низкой роли малого и среднего бизнеса в социально - экономических процессах республики, а именно:

- низкий вклад малого бизнеса в формировании ВВП страны. Несмотря на тенденцию роста объемов выпуска продукции субъектами малого бизнеса за последние годы, их вклад в ВВП Казахстана не превышает 20%;

- отраслевая несбалансированность, низкая доля субъектов малого бизнеса в реальном секторе экономики, особенно в промышленности, превалирование торговой деятельности;

- низкая роль малого предпринимательства в решении вопросов занятости. Доля экономически активного населения, занятого в малом бизнесе, составляет 32 %.

При этом в развитых странах на долю малого бизнеса приходится до 50–80 % занятых, 70–80 % новых рабочих мест, более половины ВВП. Значительных успехов в развитии МСБ добились и некоторые страны Восточной Европы и СНГ. Так, в Латвии малый и средний бизнес уже приносит более 50 % ВВП. В Венгрии на малые и средние предприятия приходится 50 % ВВП, 67 % занятых в экономике, 20 % экспорта и 99 % общего числа всех предприятий.

Подобные сравнения позволяют сделать вывод о необходимости осуществления дальнейших действий по поддержке и развитию малого и среднего бизнеса.

Малое и среднее предпринимательство Казахстана пока не способно выполнять роль стабилизатора общества, какую оно играет во многих других странах, а нерешенные вопросы предпринимателей, напротив создают социальную напряженность, способствуют поиску предпринимателями неофициальных схем решения проблем. В Казахстане малые и средние предприниматели первыми испытывают на себе последствия финансовых потрясений, торговой и фискальной политики, административного пресса.

В стране эти показатели значительно отстают от мировых. Так, в Казахстане на 1000 человек действующего трудоспособного населения приходится приблизительно 80 МСБ. Общее количество действующего трудоспособного населения Республики Казахстан составляет 9 миллионов, более чем 1/5 активного населения работает на МСБ; из них почти половина приходится на быстро развивающуюся подгруппу индивидуальных предпринимателей.

В дополнение к отставанию развития МСБ в целом от уровня развития его в развитых странах, следует отметить, что и МСБ в РК обладает еще и рядом негативных отличительных особенностей, не характерных для малого бизнеса в развитых странах. Среди них:

- высокий уровень диверсификации (многопрофильности) малых предприятий, – многие предприниматели занимаются различными видами деятельности, порой не связанными между собой ни организационно, ни технологически;

- стремление к максимальной самостоятельности, – в странах с развитой рыночной экономикой значительная часть малых предприятий работает на условиях субподряда, в системе франчайзинга и т.п.;

- высокая доля «теневого» сектора;

- низкий технологический и управленческий уровень деятельности.

Если первоначально небольшое предприятие, которое было создано частным предпринимателем, может управлять «стихийными методами», то, при увеличении количества сотрудников или объемов заказов, необходимо проводить мероприятия, направленные на совершенствование малого бизнеса. Одним из главных недостатков многих малых предприятий является отсутствие четкого планирования финансовых показателей.

Еще одним направлением совершенствования малого бизнеса является применение новых технологий производства. Многие

владельцы малых предприятий вынуждены приобретать устаревшее оборудование, которое используется до тех пор, пока оно не придет в полную негодность. К сожалению, деньги на покупку или модернизацию оборудования для своего бизнеса может выделять далеко не каждый предприниматель, что плачевно сказывается на продукции, которая производится малым предприятием.

Совершенствование малого бизнеса также должно затрагивать кадровую политику. Если на первоначальном этапе развития предприятия можно нанять работников, рассказав о вашем бизнесе знакомым, то в процессе расширения малого бизнеса необходимо обратиться в кадровое агентство или разместить объявления в сети Интернет о поиске «рабочей силы». Одним из важнейших этапов совершенствования малого бизнеса является распределение полномочий. Владелец малого предприятия физически не может решать все проблемы, которые возникают при управлении предприятием. Часть работы, например, составление и сдачу бухгалтерской отчетности, можно поручить другому малому предприятию, которое гораздо быстрее и качественнее справится с этой задачей.

Пути преодоления проблем малого бизнеса в Казахстане:

- создание правовых и организационных условий для роста деловой активности малых предприятий;
- реализация экономической политики, включая научно-техническую, инновационную, инвестиционную, ценовую;
- реализация налоговой и кредитно-финансовой политики для обеспечения эффективного развития малого бизнеса;
- оказание малым предприятиям содействия в осуществлении внешнеэкономической деятельности;
- применение по отношению к малым предприятиям специальных мер поддержки с учетом особенностей каждой отрасли и региона, отдельных групп предпринимателей и видов деятельности: поощрение ремесел, сезонных работ, артельных и семейных форм организации деятельности;
- упрощение порядка регистрации и форм отчетности, сокращение перечня лицензируемых видов деятельности, снижение расходов по социальному страхованию.

Содействие развитию малого предпринимательства призвано обеспечить реализацию целей государственной политики регулирования, а именно: поддержание занятости, социально-экономической стабильности, роста общего благосостояния населения;

интенсификацию инвестиционных процессов; стимулирование инноваций путем финансирования разработок новой продукции.

Основные меры государства, направленные на создание условий для бизнеса:

- введение моратория на проверки малого и среднего бизнеса;
- разработка нового Налогового кодекса, предусматривающего кардинальное снижение налогового бремени на не сырьевые сектора экономики и упрощение налогового администрирования;
- проведение административной реформы, основной целью которой является устранения возможностей для коррупции со стороны недобросовестных чиновников;
- снижение административных барьеров;
- привлечение ассоциаций предпринимателей к законотворческой деятельности, касающейся интересов бизнеса;
- совершенствование центров поддержки предпринимательства и других объектов инфраструктуры;
- учебно-методологическое и информационное обеспечение деятельности субъектов предпринимательства, более расширено.
- политическая воля – особое внимание проблемам предпринимательства со стороны Главы государства и Премьер-министра Республики Казахстан.
- реализация Стратегического плана 2050 года – «Дорожная карта бизнеса – 2020»;
- реализация «Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы».

Основные мероприятия, по-видимому, должны быть ориентированы на решение следующих вопросов:

- Развитие государственно-частного партнерства.
- Повышение инвестиционной привлекательности страны.
- Развитие кластеров.
- Расширение международного сотрудничества Казахстана с развитыми странами.

Таким образом, есть еще масса нерешенных вопросов и проблем в бизнес-среде Казахстана. Это и снижение налоговой нагрузки на предпринимателей, и улучшение налогового администрирования, и совершенствование таможенной тарифной политики и разрешительных процедур, и развитие структуры поддержки и сопровождения предпринимательской деятельности.

Основная роль государства в области развития малого бизнеса заключается в создании стабильной и достаточной бизнес среды, через

формирование соответствующей нормативно-законодательной базы и создание системы институтов, оказывающих услуги по развитию бизнеса (BDS).

Современное состояние развития сектора малого бизнеса диктует необходимость пересмотра стратегии его государственной поддержки. Новая стратегия должна строиться с учетом отраслевых и региональных особенностей развития малого бизнеса.

При этом основными компонентами данной стратегии можно предложить:

- Совершенствование действующего нормативно-правового обеспечения;
- Содействие в расширении путей взаимодействия малых предприятий с крупными;
- Совершенствование финансово-кредитных механизмов;
- Устранение административных барьеров;
- Развитие системы оказания услуг и предоставления информации предприятиям малого бизнеса (BusinessDevelopmentService);
- Поддержка развития общественного движения предпринимателей;
- Формирование системы подготовки и обучения специалистов для малых предприятий.

Комплексная реализация указанных компонентов позволит в среднесрочной перспективе сформировать благоприятные условия для развития сектора малого бизнеса в Казахстане. Стимулирование малого бизнеса, управление им объективно относятся к числу важнейших задач, стоящих перед государством. К числу основных принципов, в соответствии с которыми должна строиться данная система управления относятся: создание единого комплекса мер регулирования, включающего весь современный арсенал рычагов воздействия на малый промышленный бизнес; административно-правовые, административно-экономические, собственно экономические.

ЛИТЕРАТУРА

1 Предпринимательский Кодекс Республики Казахстан от 29.10.2015 (с изменениями от 19.04.2019) <http://egov.kz/cms/ru/law/list/K1500000375>

2 **Халимов, М. К.** Проблемы развития малого бизнеса в Казахстане // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXIII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск : СибАК, 2013. – 156 с.

3 Стратегия «Казахстан – 2050» www.akorda.kz (дата обращения 05.02.2019 г.)

4 Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в Республике Казахстан» stat.gov.kz

5 АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» <https://www.damu.kz>.

ОТНОШЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ К УСЛОВИЯМ НЕКОТОРЫХ АСПЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ

РАВИЛОВА Д., КАБДУЛИНА А.
студенты, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

В рамках поддержки развития малого и среднего бизнеса для выстраивания бюджетных отношений в Республике Казахстан предусмотрен специальный налоговый режим, который устанавливает для субъектов индивидуальных предпринимателей упрощенный порядок исчисления и уплаты:

- на основе патента – индивидуального подоходного налога, за исключением налогов, удерживаемых у источника выплаты,;
- на основе упрощенной декларации – социального налога, корпоративного или индивидуального подоходного налога, за исключением налогов, удерживаемых у источника выплаты [1].

В первом послании народу Казахстана президента Касым-Жомарта Токаева было заявлено о соответствующих поправках в законодательстве, которые должны снизить нагрузку на бизнес. Ожидается, что в силу с 2020 года войдет мораторий на трехлетний запрет на проверки субъектов микро- и малого бизнеса. Правительству было поручено разработать законодательную основу освобождения компаний микро- и малого бизнеса от уплаты налога на доход сроком на три года. Вместе с тем было указано, что у бизнеса есть определенная ответственность, соблюдение которой будет контролироваться государством [2].

Нами было проведено исследование отношения индивидуальных предпринимателей к условиям контроля со стороны государства. В рамках этого исследования, в октябре 2019 года нами был проведен социальный опрос предпринимателей, арендующих площадь для

осуществления торговой деятельности в одном из торговых домов города Павлодара.

Среди респондентов индивидуальные предприниматели занимающиеся торговлей. Особенностью этой сферы предпринимательства является то, что в ней заняты в подавляющем большинстве женщины. Их возраст в основном от 36 до 58 лет. Среди респондентов 63 % составили женщины именно этой возрастной страты. 36 % опрошенных женщины возраст, которых определяется между 51–58 годами. Интересен тот факт, что молодых людей 20–25 лет среди индивидуальных предпринимателей занятых продажей в розницу практически нет. По нашему мнению в сфере розничной торговли молодые люди предпочитают работать торговыми агентами от оптовых компаний-продавцов.

Для выявления осведомленности индивидуальных предпринимателей о возможности использования для налоговых отношений с бюджетом Специального налогового режима (СНР) было предложено им ответить на ряд вопросов. На них были получены соответствующие ответы.

На вопрос «Какую форму специального налогового режима вы используете как индивидуальный предприниматель?» -73% опрошенных отметили, что на основе упрощённой декларации, а 27% - патент.

Верно на вопрос «Как часто, индивидуальные предприниматель, использующий специальный налоговый режим должен сдавать упрощенную декларацию (форма 910.00) в комитет по государственным доходам?» ответили все респонденты, использующие эту форму специального налогового режима. Респонденты, использующие специальный налоговый режим по патенту, также верно все ответили, как часто оформляется патент.

73 % респондентов о различиях СНР на основе упрощенной декларации и патента, ответили, что знают, в чем заключается разница между ними. 9% опрошенных предпринимателей ответили, что не осведомлены об этом, а 18% затруднились ответить на этот вопрос.

Среди проблем по ведению налоговых документов только девять 9 % отметили, что им сложно заполнять упрощенную декларацию по форме 910.00. Большинство – 91% ответили, что проблем с ведением налоговых форм у них нет.

На вопрос «Как часто, Вас проверяли сотрудники комитета государственных доходов?» – 36% респондентов ответили, что их

проверяли один раз за последнее полугодие, а 64% ответили, что за последний год один раз.

Что проверка противопожарной безопасности, проводилась один раз за последнее полугодие, отметили все опрошенные предприниматели.

По мнению 64 % респондентов проверки дисциплинируют налогоплательщиков по расчетам с бюджетом, а 36% напротив, ответили, что нет.

Для определения мнения предпринимателей об основном факторе, который будет способствовать развитию их индивидуального бизнеса и насколько, они удовлетворены своей деятельностью были заданы вопросы и получены ответы, представленные ниже.

К вопросу «Что, по Вашему мнению будет способствовать развитию Вашего бизнеса?» в анкете для респондентов были нами предложены, следующие ответы для выбора:

- а) уменьшение налогов
- б) доступность дешевых кредитов
- в) бизнес обучение
- г) другое.

Респонденты на такой вопрос выбирали два варианта ответов. Как первый вариант ответа 73 % опрошенных предпринимателей отметили, что бизнес обучение поможет развитию их бизнеса, а 36 % ответили, что им поможет уменьшение налогового бремени. Вторым ответом 36 % выбрали, доступность дешёвых кредитов и 9 % ответили, что – новая бизнес-идея.

Для определения удовлетворенности выбором своей сферы деятельности был задан вопрос «Назовите причину, по которой Вы занялись торговым бизнесом?». На этот вопрос 82 % ответили, что сложно найти другую работу, а 18% что есть возможность не работать, но эта работа им нравится.

При этом, только 9 % из них, устраивает доход, а 91 % не удовлетворены своим доходом.

На основании проведенного опроса индивидуальных предпринимателей нами сделаны следующие выводы:

– индивидуальные предприниматели достаточно осведомлены о возможности использования для налоговых отношений с бюджетом СНР, обязательствах возникающих при его использовании у индивидуального предпринимателя;

– проблем с исполнением обязательств перед бюджетом по предпринимательской деятельности не возникает. Однако у 9 %

опрошенных предпринимателей есть определенные сложности при заполнении упрощенной декларации;

– проверки налоговых служб, осуществляются раз в год. Они сводятся в основном к проверке кассового аппарата и выбываемых чеков;

– 64 % респондентов заявили, что проверки дисциплинируют предпринимателей при исполнении налоговых обязательств;

– Среди опрошенных, большая доля (74 %) считает, что для развития бизнеса необходимо бизнес-обучение. Также многие отмечали, что способствовать развитию бизнеса будет снижение налогов и доступность «дешевых» кредитов. Однако 9 % осознают, что для развития нужна хорошая бизнес-идея;

– Тревогу вызывает, тот факт, что розничной торговлей индивидуальные предприниматели занимаются по призванию только 18 случаях из ста. Остальные просто не могут найти другое занятие;

– Доходы, получаемые в сфере розничной торговли, в основном не удовлетворяют индивидуальных предпринимателей. Очевидно из-за низких доходов в эту сферу не охотно идут работать мужчины и молодежь.

Многие из участвующих в опросе осведомлены об ожидаемых изменениях в налогообложении предпринимателей, изложенных в первом послании Президента Казахстана и относятся к этому положительно.

ЛИТЕРАТУРА

1 Налоговый кодекс «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» с изменениями, на 21.01.2019 года, статья 680., <http://www.buhgalter.kz/nalog>

2 Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана от 02.09.2019 г., sputniknews.kz/politics.

ФИЛОСОФИЯ ЛИДЕРСТВА, УСПЕХА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

РАХМЕТОВА Л. С.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

МУСИНА А. Ж.

к.э.н., доктор PhD (Чешская Республка), ассоц. профессор (доцент),
ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Для того чтобы основать успешный бизнес, предприниматель должен обладать особыми качествами, которые позволят ему «вырастить», развить и приумножить свое дело. Именно от предпринимателя зависит жизненный срок фирмы: от его умения руководить, принимать решения, взаимодействовать с людьми, предвидеть ситуацию и других. Все эти умения и черты свойственны лидеру, который является частью таких групповых взаимоотношений, как лидерство. Эти отношения заключаются в том, что в группе есть лидер – человек, который будет не только руководить людьми, но и принимать все решения, нести ответственность за работу каждого члена группы; и люди, которые могут и готовы следовать инициативе лидера. Причем последователи для исполнения своего рабочего задания иногда пытаются сделать больше, чем они могут, проявляют инициативу, потому что они воодушевлены идеями своего лидера – инноватора.

При создании стартапов творец бизнес-идеи, если же он не поручил управленческую роль кому-нибудь другому, не имея практически никаких средств, должен воплотить в жизнь задуманное. Для этого он ищет группу единомышленников, поскольку на самых ранних этапах зарождения бизнеса работники будут недоступны, нерациональны и неэффективны. Предприниматель должен быть уверен, что каждый член группы хочет делать свою работу, чтобы вся работа была максимизирована. Получается, лидерство, это самая эффективная форма взаимодействия (управления) с другими людьми на этапе стартапа: лидер-изобретатель становится во главе малой организации, принимает все решения и несет ответственность за работу каждого сотрудника, напрямую взаимодействует с единомышленниками и приветствует неофициальную атмосферу в коллективе, для большего доверия в коллективе.

«Считаете, что у вас есть команда? Запустите их в советскую душевую из семи кабинок, где каждый поворот крана сбивает струю другим шестерым! Вот там и проверите, смогут ли они

договориться!» – Тигран Арутюнян, консультант по стратегическому управлению организациями.

Команда в первую очередь может характеризоваться общей понятной целью, сопереживанием друг к другу и желанием в случае необходимости помочь другому ради общей цели. Но создавать команду из людей, когда ты ими руководишь, — это одно, а как сделать команду из людей, которые никогда с тобой не работали? Рецепт – совместное делание и совместная цель [1, с. 237].

Так должен ли предприниматель быть лидером? В таком научном исследовании нельзя было не обратиться к трудам великого «гуру» максимально эффективного и правильного ведения бизнеса Ицхака Адизеса. Научный взгляд всемирно признанного эксперта на эту проблему можно по большей мере считать базисом всех вытекающих теорий. Можно заметить, что Адизес видит успешного предпринимателя только как лидера: в своих книгах он всегда употребляет слово лидер, подразумевая предпринимателя, а иногда даже менеджера (многие эксперты, начиная с XX века, пишут о лидере, предпринимателе и менеджере только как о разных людях и никогда как об одном целом, только в 80-х годах они начинают задумываться об обратном). То есть он видит предпринимателя только как лидера. Он выделяет жизненные этапы корпорации, само зарождение идеи появляется на этапе Ухаживания. На этом этапе есть лишь мечта, идея, которую не всем под силу воплотить в жизнь, поэтому многие компании погибают уже на этой стадии развития. Именно лидер может взять идею и целенаправленно, без колебаний вдохнуть в нее жизнь: именно он берет идею в «кулак» и реализует ее, переходит от мечтаний к действиям. «Предприниматели, которые способны на это, являются лидерами», – говорит наш эксперт. Предприниматель-лидер находит единомышленников, организует их, вдохновляет, берет на себя всю ответственность на свой страх и риск, забывает про нормированный график сна. По совместительству, он является и менеджером, и мозговым центром, и работником. Лидер на себе чувствует все тяготы, заботы, сложности ведения дел, а также удовлетворения, радость и настоящее счастье от получившегося результата. Воплощая в себе все эти сложные сплетения, он, как единственный родитель своего детища, корпит над бизнесом. Но такое состояние дел продолжается лишь какое-то время, если же удастся продвигаться на новые ступени развития, к примеру, Юность, Расцвет и другие, то фирма выжила на самом сложном этапе, и стоит задуматься о новом ведении дел. Предприниматель уже не тащит все на себе, он нанимает специалистов,

работников – расширяет свой штат. Его функцией становится распределение обязанностей между другими, управление; группа первоначальных единомышленников перерастает в основателей. Но, тем не менее, для устойчивости компании создатель должен сохранять лицо лидера, нести какую-то философию. К примеру, как Стив Джобс.

К слову, не только Адизес считал, что жизненный срок фирмы зависит от предпринимателя. Й. Шумпетер так же выдвигал теории на этот счет. Он выделил, что очень многое в компаниях зависит от предпринимательской деятельности. Лидер-предприниматель и позиция компании на рынке неотделимы. Если уходит или сменяется лидер, который мотивировал людей на максимизацию труда, за счет правильной философии, выстроенной в фирме, то компания теряет былой успех и выходит из игры. Именно предпринимательская жилка, нацеленная на постоянный вызов конкурентам, инновационные идеи, необычный подход к делу, позволяла достигать прогресса и оставаться среди лидеров рынка. Но дабы сохранить баланс в компании, Шумпетер предлагает привлечение в штаты предпринимателей, которые бы были инновационным потенциалом предприятия. Впрочем, так делают многие компании.

Движение – это жизнь: в данном случае, обновления в компании продлевают ее жизнь.

Пока что мы говорили о предпринимателе только как о лидере, давайте же рассмотрим его с другой стороны. За счет сравнения разных типов личности предпринимателя можно будет определить, какой тип групповых взаимоотношений более удачен: лидерство или же какой-то другой.

В мире так много изобретателей, про которых никто не слышал и никогда не услышит. Всегда мало придумать что-то гениальное, нужно реализовать свое творение, а это под силу не каждому, а только лишь лидеру. Ицхак Адизес приводит типы личностей, которые неспособны на путное ведение бизнеса. На этих примерах можно убедиться, что лидерство – это самая удачная форма управления. Первым типом людей, неспособных самостоятельно вести свое дело, так называемых «ветреников» бизнеса, являются «изобретатели». Этот тип личности склонен к постоянным генерациям идей. Они создают гениальные изобретения и придумывают интересные идеи, на которых можно было бы заработать миллионы, буквально за мгновение. Но из-за их неумения сосредоточиться на одной вещи и довести ее до ума, они бросают свой проект на стадии Ухаживания, собственно на том этапе, когда есть только идея. «Изобретатели» приступают к новому проекту, не

успевши закончить старый. К примеру, программист придумал и знает, как осуществить взлом сайтов с целью проверки их защищённости от хакеров. Уже можно представить потенциальных потребителей, таких как государство, крупные компании и др. Начинается разработка маркетинговой стратегии, и тут программист заявляет, что придумал более интересную идею, поэтому работу над старым проектом нужно прекратить. И так происходит из раза в раз.

Другим типом «ветреников» являются «художники». Эти творческие люди способны создавать необычные вещи, но также неспособны довести свой старт-ап до ступени Младенчества. Они слишком уверены в себе и не подвергают свои идеи проверке в реальной жизни, полагая, что все будут в таком же восторге от проекта, как и они. Примером может послужить танцор, который решил основать студию танцев на улице, где уже есть 5 студий, причем с известным именем. Танцор верит, что его студия будет лучше, чем остальные, не учитывая того, что его школа только начнет свою работу, а у других конкурентов уже есть имя и многолетний опыт. Убедив инвесторов, что это стоящее дело, он получает деньги. Но с деньгами приходит и власть, танцору нужно все реализовывать, но он уже растерял свой пыл к работе, а полученные деньги тем временем утекают.

Можно заметить, что эти «ветреники» достаточно талантливы, но таланта мало. Они не могут перейти от идеи и мечты к реальности. Эти основатели бизнеса все губят, даже не начав, они не способны четко сосредоточиться на деле, руководить, нести ответственность, да и вообще тратить всю свою жизнь и нервы на бизнес. На все это способен именно лидер.

Как говорится, кто не рискует, тот не пьет шампанского. Без риска нельзя создать свою фирму, корпорацию, взойти по карьерной лестнице до уровня «выше быть и не может». В деле с формой управления «Лидерство» лидер берет на себя ответственность, именно он рискует всем, а не его подчиненные. Он знает, что либо будет купаться в успехе, либо потеряет все.

«Это было уже далеко не первое совещание, на котором говорили о создании космической станции, предназначенной для мягкой посадки на Луну. Шло составление перечня основных технических параметров станции, по существу определяющих всю ее будущую конструкцию. И тут-то возник вопрос: как делать посадочное устройство – шасси? Ведь невозможно проектировать его, не зная хотя бы приблизительно, куда оно будет садиться. А что представляет собой грунт лунной поверхности, никто еще точно сказать не мог. Как принято говорить,

мнения ученых разошлись. Одни полагали, что поверхность Луны похожа на гранитные скалы. Другие – что она представляет собой рыхлую пыль в несколько десятков метров толщиной. Третьи – что она более всего похожа на поздраватую пемзу... Словом, мнений было почти столько же, сколько ученых. И вот в который уже раз собирается высокий синклит, выслушивает доводы за и против каждой гипотезы и... и не видит достаточных оснований, чтобы уверенно оставаться на одной из них, отвергнув все остальные. «Так вот», - сказал Королев, - «большинство ученых склоняются к тому, что грунт на Луне твердый. Вроде гранита, или известняка, или пемзы – это уже детали, - но твердый. Да и доводы сторонников этой точки зрения вроде поубедительнее, чем у противников...». Он сделал паузу и решительно закончил: «Так и будем считать». «Но, Сергей Павлович», - не удержался кто-то из присутствующих, - «как можно принимать такое решение на основании абстрактных разговоров? А если там пыль? Ведь все эти ученые мужи высказывают только общие соображения – не более того! Никто из них не берет на себя смелость написать – на Луне, мол, такой-то грунт... и подписаться под этим!». Королев посмотрел усталыми глазами на сидящих за столом: «Ах, вот чего вам не хватает...». Взял блокнот, крупным почерком написал на его листке: «ЛУНА – ТВЕРДАЯ». Подписался: «С. Королев». Поставил дату, вырвал листок из блокнота и передал сотруднику, которому предстояло непосредственно руководить проектированием станции.» - отрывок из книги Марка Галлая «С человека на борту».

Сергей Павлович Королев был настоящим и великим менеджером. Менеджером, который изменил мир. Менеджером, который умел принимать решения и брать на себя ответственность. Знаете, за что сотрудники ценят руководителей больше всего? За умение лично решать вопросы. Или за умение быть крайним.

Часто ли Вы получаете по электронной почте письма с вот такой темой: «FW: RE: FW: FW: FW: СРОЧНО НУЖНО РЕШИТЬ ВОПРОС С КЛИЕНТОМ!»? Это называется у сотрудников «функцией «ПЕРЕСЛАТЬ»» [1, с. 246]. Ведь руководитель-менеджер-лидер не должен быть почтовым голубем. Настоящий руководитель-менеджер-лидер должен решать вопросы, и, если у него хватает полномочий, привлекать дополнительный ресурс.

Предпринимателей-лидеров в какой-то степени можно назвать «ненормальными», ведь какой нормальный человек поставит на кон все или ничего, для многих это кажется безумством. Предприниматели мечтатели по своей натуре, но эта мечтательность не мешает им все

делать и делать, бороться и бороться за место под солнцем на большой арене под названием рынок и конкуренты.

Обычный человек не сможет найти особенных специалистов и собрать уникальную команду, которую нужно вдохновить и которой нужно доказать серьезность намерений, он не сможет, прибывая в здравом смысле, рискнуть всем.

Лидер-предприниматель должен иметь все в себе такие личностные характеристики, как:

- умение выслушивать и услышать;
- умение работать с другими;
- коммуникабельность;
- харизматичность;
- честность;
- заслуживающий доверия.

В исследовании М. И. Дадышева, основанном на опыте Республики Азербайджан и зарубежных стран, так же основное внимание сосредоточено на личных качествах предпринимателя. Для эффективной деятельности предприятия обязательно нужен сильный предприниматель с особым складом ума, который совмещает в себе три личности: лидера, управляющего и специалиста. Такое необычное совмещение является хорошим базисом, который помогает более точно, быстро и правильно разрабатывать стратегию имиджа, реагировать на проблемы, подстраивать работу предприятия под новые тенденции – в общем, «держать руку на пульсе». Самым важным умением предпринимателя является правильное распределение средств, для этого он должен провести анализ и безошибочно установить приоритеты компании, которым будет уделяться особое внимание и больше средства.

Переноса все эти абстрактные образы успешного предпринимателя в реальность, для наглядного примера можно взять лидера-предпринимателя Ричарда Брэнсона. Он построил бизнес мирового масштаба в течение человеческой жизни, что само по себе кажется уникальным, ведь практически все великие «рыночные» империи строились веками. Уж что-что, а рисковать и брать на себя ответственность Ричард умел, как никто. Уже в 16 лет он основывает свой первый бизнес – журнал Student, потом последовала продажа бракованных записей (пластинок), открытие своей звукозаписывающей студии, клуба, авиалинии, оператора сотовой связи и много другого, всего и не перечислить. Смотри на его успех, можно и не заметить неудач, которых было немало. Практически каждый третий проект Брэнсона

сталкивался с трудностями, из которых не было выхода, уже в начале своей карьеры он был арестован, потом не раз судился из-за ведения денежной жилы. Ричард Брэнсон даже основал компанию, входящую в Virgin Group по разработке космического туризма, что вдобавок ко всему подтверждает его инноваторские качества [2, с. 158].

Подводя итоги, можно сказать, что успешный предприниматель должен быть лидером по своей натуре или хотя бы обладать несколькими лидерскими качествами. Такой «гибрид» двух личностей с наибольшим успехом достигнет своей цели, ведь его сильными сторонами являются: креативность, готовность к риску и принятию решений, умение стратегически мыслить и собирать вокруг себя правильных и нужных людей. Главное в таком человеке – это нестандартный подход к делу, он использует весь свой потенциал для достижения поставленной цели. Такие предприниматели настроены на постоянную генерацию инновационных идей, что позволяет компаниям идти в ногу со временем и тенденциями, быть конкурентоспособными и оставаться на рынке.

Также стоит отметить, что не случайно в международном стандарте ISO 9000 вторым принципом менеджмента качества является принцип «Лидерство руководства», где первый принцип – это «Ориентация на потребителя». А Лидер – это личность, умеющая объединить людей для достижения какой-то цели. Роль лидера состоит в умении вести людей за собой, через собственное влияние на людей направить усилия каждого на обеспечение выполнения целей бизнеса. Влияние лидер может оказывать через идеи, слова, внушения, убеждения, принуждения, эмоциональное заражение, свой авторитет и личный пример.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 **Батырев, М. В.** 45 татуировок менеджера, 2014.
- 2 Ричард Брэнсон «Обнаженный бизнес», 2009.

ФИЛОСОФИЯ ЛИДЕРСТВА, УСПЕХА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

СЕЙДАЛИН С. Т.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

МУСИНА А. Ж.

к.э.н., ассоц. профессор (доцент), ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Хороший лидер – это топливо, которое позволяет человеку или организации двигаться вперед. Миф о том, что «лидерами рождаются» не всегда верен. Независимо от квалификации и образования, каждый человек может стать лидером.

Робин С. Шарма, один из самых известных в Северной Америке специалистов по мотивации, лидерству и развитию личности, сказал: «Лидер – это не звание и не должность. Вести – значит действовать. И любой человек в моей фирме – от первого зама до складского рабочего или курьера – может стать лидером. Теперь я хорошо понимаю, что если мы действительно хотим стать компанией мирового уровня, то каждый из нас должен учиться лидерству. Каждый должен хорошо понимать, что значит быть лидером-видящим, и использовать это знание на своем рабочем месте и при выполнении любого задания. Каждый из нас должен стремиться к лидерству на работе» [1, с. 74].

Настоящий лидер – это тот, кто не только вдохновляет других, но и понимает каждого члена своей команды. В то время как общение, отношение и приверженность выполнению работы являются основными составляющими хорошего лидера, другие черты (или характеристики), которые обеспечивают реальное лидерство в лидере, – это креативность, этика, способность брать на себя ответственность, способность бросать вызов неудаче.

Каковы же черты могут превратить обычного человека в харизматичного и влиятельного лидера? Рассмотрим основные из них.

1 Позитивный настрой.

Будучи наиболее значимым критерием, определяющим лидерство, позитивный настрой – это необходимая энергия, которой должен обладать лидер. Отношение это то, что формирует лидера. Не обязательно, чтобы у каждого члена команды был одинаковый подход, но впитывание позитивного отношения в каждом из них может воплотить идею в жизнь, независимо от сложности. Пригласить команду на прогулку, предложить попить чай на работе и оценивать каждого без предвзятости – и коллеги будут на правильном пути.

2 Подотчетность

Легко перекладывать ответственность на других в ситуациях, вызванных неудачей. Но брать на себя ответственность и быть ответственным – это то, что отличает рабочего от лидера. Подотчетность и прозрачность идут рука об руку. Ларри Робинс, миллиардер, прославившийся стабильными выплатами инвесторам, однажды написал письмо с извинениями своим инвесторам, объясняя свою неспособность превратить их средства в прибыль. Затем он начал другую компанию, в которой не взимал никаких брокерских комиссионных для своих любимых инвесторов. Это и определяет подотчетность.

3 Сочувствие

Совершение ошибок является неотъемлемой частью нашей жизни. Лидеры, которые понимают, что возглавляют команду, объединяющую людей, а не роботов, в конечном итоге получают выгоду от надежного взаимодействия и высокой производительности. Сатъя Наделла, генеральный директор самой крупной в мире компании-разработчика программного обеспечения, в своём интервью сказал: «Без эмпатии сложно построить инновационный бизнес» [2].

4 Ответственность.

Хороший лидер никогда не боится брать на себя ответственность. Внедрение этой ценности не только покажет, что вы ответственны, но и вдохновит других взять на себя ответственность за свои действия. В то время как родители несут ответственность за воспитание своего ребенка, политик должен обеспечивать хорошее управление людьми своей страны. В то время как учитель несет ответственность за качество образования, генеральный директор несет ответственность за руководство и реализацию стратегии компании и достижение долгосрочных целей.

5 Коммуникация.

Коммуникация, как следует из определения, представляет собой процесс распространения информации от одной стороны к другой. Лидер должен иметь возможность донести свою точку зрения до членов своей команды более доступным и точным способом. Даже небольшой разрыв в коммуникации может привести к хаосу. Исходя из этого, поручения лидера должны быть ясными и четкими, чтобы вся команда разделяла одни и те же точку зрения и цель.

6 Способность противостоять неудаче

Неудача может произойти на любом этапе реализации проекта. Важным условием формирования и сохранения мотивации

персонала является корректное отношение руководителя к неудачам. Конструктивная реакция на неудачу предполагает не снижение, а наоборот, увеличение мотивации. Осознав допущенные промахи, человек прилагает еще большие усилия для достижения цели, а не прекращает деятельность.

Таким образом, руководитель может превратить неудачи в дополнительный толчок развития подчиненных, в средство повышения профессиональной мотивации и даже в интеллектуальный багаж организации. Но ему следует помнить об одном условии: неудачи подчиненного часто являются и неудачами руководителя, поэтому он сам должен владеть теми стратегиями, которым обучает персонал.

7 Сосредоточенность.

Чем больше сосредоточен лидер, тем лучше результат его взаимодействия с командой. Подчиненные, как правило, придерживаются точке зрения, изложенной лидером. Фокус - это черта, которая определяет темпы продуктивности и приверженность команды работе. Поэтому для лидера важно, чтобы фокус был ясным, и приоритеты для команды были установлены на ранней стадии. Отвлечение внимания, в конечном итоге, приведет к низкой производительности и препятствует достижению поставленных целей.

8 Креативность.

Инновации – это будущее любой отрасли. Фактически, единственное что может решить судьбу, выживет ли компания или исчезнет, – это ее способность внедрять инновационные продукты. А инновации появляются с уникальными идеями. Саймон Синек сказал: «Что хорошего в идее, если она остается идеей? Пытайтесь. Экспериментируйте. Повторяйте. Попробуйте еще раз. Изменяйте мир» [3].

Лидер является инициатором многих инновационных идей и вдохновляет своих подчиненных, а также для того чтобы быть выше конкурентов. Инновации, как и стратегия, должны быть всегда в центре внимания лидера.

9 Делегирование.

Под делегированием понимается разбиение задания на несколько задач и назначение каждой работы члену команды. Лидер должен уметь возлагать ответственность на каждого из них. Он не должен брать на себя все бремя в одиночку. Кроме того, лидер должен понимать сильные и слабые стороны каждого члена команды и назначать задачи соответственно. Также, делегирование задачи поможет руководителю в выполнении управленческих обязанностей.

В заключении можно сказать, что хорошими лидерами не рождаются, ими становятся. Так говорят про многие качества, но не каждое так важно для жизни, как лидерство. Ведь настоящий лидер не только координирует работу подчиненных, но и вдохновляет их. Поэтому от этого качества зависит как устойчивость авторитета начальника, так и успех предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1 **Шарма, Р.** Уроки лидерства от Монаха, который продал свой феррари. – София, 2006.

2 <https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/microsofts-next-act>.

3 <https://twitter.com/simonsinek/status/337598028984770560>.

ЛИДЕРСТВО КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ШАКИБАЕВА А. Р., АМАНТАЙ А. Е.

студенты, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

КАФТУНКИНА Н. С.

к.э.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Актуальность выбранной темы состоит в том, что в настоящее время усилился интерес к теме лидерства. Одной из причин данного интереса является эволюционное изменение среды бизнеса. Еще несколько десятилетий назад эта среда формировалась компаниями с преимущественно высокими организационными структурами, в которых лидеры были необходимы лишь на верхнем уровне управления. Вследствие этого потребность в лидерах была ограничена, и можно было рассчитывать на людей, имеющих естественную склонность к лидерству, или, иначе говоря, опираться на лидерские таланты.

Управление появилось тогда, когда люди стали ощущать себя людьми. Там, где хотя бы два человека объединились в стремлении достичь какой-либо общей цели, возникает задача координации их совместных действий, решение которой кто-то из них должен взять на себя. В этих условиях один становится руководителем, управляющим, а другой – его подчиненным, исполнителем. Для того чтобы основать успешный бизнес, предприниматель должен обладать особыми качествами, которые позволяют ему «вырастить», развить и приумножить свое дело. Именно от предпринимателя зависит жизненный срок фирмы:

от его умения руководить, принимать решения, взаимодействовать с людьми, предвидеть ситуацию и других. Все эти умения и черты свойственны лидеру, который является частью таких групповых взаимоотношений, как лидерство. Эти отношения заключаются в том, что в группе есть лидер – человек, который будет не только руководить людьми, но и принимать все решения, нести ответственность за работу каждого члена группы; и люди, которые могут и готовы следовать инициативе лидера. Причем последователи для исполнения своего рабочего задания иногда пытаются сделать больше, чем они могут, проявляют инициативу, потому что они воодушевлены идеями своего лидера – инноватора.

При создании стартапов творец бизнес-идеи, если же он не поручил управленческую роль кому-нибудь другому, не имея практически никаких средств, должен воплотить в жизнь задуманное. Для этого он ищет группу единомышленников, поскольку на самых ранних этапах зарождения бизнеса работники будут недоступны, нерациональны и неэффективны. Предприниматель должен быть уверен, что каждый член группы хочет делать свою работу, чтобы вся работа была максимизирована.

Управление организацией в наше динамичное время представляет собой сложную работу, которую нельзя выполнить успешно, руководствуясь только простыми, сухими, заученными формулами. Руководитель должен сочетать понимание общих истин и значимости многочисленности вариаций, благодаря которым ситуации отличаются одна от другой. Руководитель должен понимать и учитывать критические факторы или составляющие организации (внутренние переменные факторы), а также силы, воздействующие на организацию из вне (внешние переменные факторы), а также учитывать влияние организации на общество. Наставнический стиль особенно эффективен, когда, например, подчиненные, зная свои слабые места, хотят научиться лучше работать или, развив у себя новые способности, продвинуться вперед. Так лучше всего управлять людьми, которые хотят, чтобы им помогли.

И наоборот, таким стилем руководства вряд ли удастся многого добиться, если сотрудники – неважно почему – сопротивляются переменам и не хотят учиться. Не годится он и тогда, когда у руководителя недостаточно опыта «наставника», а нужно постоянно обсуждать с сотрудником его результаты и стараться при этом мотивировать его, а не вызывать страх и апатию. В некоторых компаниях оценили положительные стороны наставнического стиля и

пытаются привить его у себя. Однако многим организациям еще только предстоит овладеть наставническим стилем, который хотя и не сулит быстрых и явных результатов, но тем не менее очень эффективен.

Самые успешные руководители умеют почти незаметно переходить от одного стиля к другому в зависимости от ситуации. Конечно, никто из них не выбирает стиль управления из некоего списка, механически. Напротив, они очень тонко чувствуют свое воздействие на окружающих и добиваются лучших результатов, переходя от стиля к стилю плавно. Эти руководители за несколько первых минут беседы понимают, с кем имеют дело. Например, если это талантливый сотрудник, который не справляется с работой потому, что деморализован менеджером с диктаторскими замашками, то его можно вдохновить на трудовые свершения, просто напомнив о важности его вклада в общее дело. А иногда руководитель с первой же минуты понимает, что должен поставить сотруднику ультиматум: либо работай лучше, либо увольняйся.

Получается, лидерство, это самая эффективная форма взаимодействия (управления) с другими людьми на этапе стартапа: лидер-изобретатель становится во главе малой организации, принимает все решения и несет ответственность за работу каждого сотрудника, напрямую взаимодействует с единомышленниками и приветствует неофициальную атмосферу в коллективе, для большего доверия в коллективе.

Так должен ли предприниматель быть лидером?

В статье нельзя было не обратиться к трудам великого «гуру» максимально эффективного и правильного ведения бизнеса Ицхака Адизеса. Научный взгляд всемирно признанного эксперта на эту проблему можно по большей мере считать базисом всех вытекающих теорий. Можно заметить, что Адизес видит успешного предпринимателя только как лидера: в своих книгах он всегда употребляет слово лидер, подразумевая предпринимателя, а иногда даже менеджера. То есть он видит предпринимателя только как лидера. Он выделяет жизненные этапы корпорации, само зарождение идеи появляется на этапе Ухаживания. На этом этапе есть лишь мечта, идея, которую не всем под силу воплотить в жизнь, поэтому многие компании погибают уже на этой стадии развития. Именно лидер может взять идею и целенаправленно, без колебаний вдохнуть в нее жизнь: именно он берет идею в «кулак» и реализует ее, переходит от мечтаний к действиям. «Предприниматели, которые способны на это, являются лидерами», – говорит наш эксперт.

К слову, не только Адизес считал, что жизненный срок фирмы зависит от предпринимателя. Й. Шумпетер так же выдвигал теории на этот счет. Он выделил, что очень многое в компаниях зависит от предпринимательской деятельности. Лидер-предприниматель и позиция компании на рынке неотделимы. Если уходит или сменяется лидер, который мотивировал людей на максимизацию труда, за счет правильной философии, выстроенной в фирме, то компания теряет былой успех и выходит из игры. Именно предпринимательская жилка, нацеленная на постоянный вызов конкурентам, инновационные идеи, необычный подход к делу, позволяла достигать прогресса и оставаться среди лидеров рынка. Но дабы сохранить баланс в компании, Шумпетер предлагает привлечение в штаты предпринимателей, которые бы были инновационным потенциалом предприятия. Впрочем, так делают многие компании.

Лидерство является неизбежным компонентом любого общества и существует во многих областях деятельности человека. Единственное условие для существования лидерства – наличие групп, где оно проявляется. В больших и малых группах лидеры различны. Так, Ю. Н. Емельянов считает, что в малых группах лидером зачастую становится харизматичный авторитетный человек, который за счет более активной роли в коллективе приобретает доминирующее положение и реализует некоторые функции, обусловленные его позицией.

Пока что мы говорили о предпринимателе только как о лидере, давайте же рассмотрим его с другой стороны. За счет сравнения разных типов личности предпринимателя можно будет определить, какой тип групповых взаимоотношений более удачен: лидерство или же какой-то другой.

В мире так много изобретателей, про которых никто не слышал и никогда не услышит. Всегда мало придумать что-то гениальное, нужно реализовать свое творение, а это под силу не каждому, а только лишь лидеру. Ицхак Адизес приводит типы личностей, которые неспособны на путное ведение бизнеса. На этих примерах можно убедиться, что лидерство – это самая удачная форма управления. Первым типом людей, неспособных самостоятельно вести свое дело, так называемых «ветреников» бизнеса, являются «изобретатели». Этот тип личности склонен к постоянным генерациям идей. Они создают гениальные изобретения и придумывают интересные идеи, на которых можно было бы заработать миллионы, буквально за мгновение. Но из-за их неумения сосредоточиться на одной вещи и довести ее до ума, они бросают

свой проект на стадии Ухаживания, собственно на том этапе, когда есть только идея. «Изобретатели» приступают к новому проекту, не успевши закончить старый. К примеру, программист придумал и знает, как осуществить взлом сайтов с целью проверки их защищенности от хакеров. Уже можно представить потенциальных потребителей, таких как государство, крупные компании и др. Начинается разработка маркетинговой стратегии, и тут программист заявляет, что придумал более интересную идею, поэтому работу над старым проектом нужно прекратить. И так происходит из раза в раз.

В настоящее время существует некоторый минимум различных характеристик современного менеджера. Об имидже и его роли в бизнесе в последнее время говорят все чаще и серьезнее. Необходимость обладания им становится все более очевидной. Менеджеру приходится часто решать сложнейшие задачи в условиях критических ситуаций и неопределенных перспектив. В прошлом на должность менеджеров старались подобрать людей с ярко выраженным диктаторским характером, поскольку рабочие были в большинстве своем покорной, малообразованной, безликой массой и наилучшим способом обращения с ними считалось принуждение. В этих условиях формула действий была следующей: «бизнес – есть бизнес, работай, не рассуждая». С пониманием того, что рабочих надо не принуждать к труду, а поощрять, изменились требования и к управляющим. Главным их достоинством стала способность играть роль «главы семьи», который по-отечески относится к подчиненным, действуя по формуле: «твердость, но справедливость». Все это, безусловно, помогло снять многие проблемы, особенно антагонизм между рабочими и менеджерами. Выполняя эту обязанность, современный менеджер выступает в нескольких лицах.

Во-первых, – это управляющий, облеченный властью, руководящий большим коллективом людей.

Во-вторых, – это лидер, способный вести за собой подчиненных, используя свой авторитет, высокий профессионализм, положительные эмоции.

В-третьих, – это дипломат, устанавливающий контакты с партнерами и властями, успешно преодолевающий внутренние и внешние конфликты.

В-четвертых, – это воспитатель, обладающий высокими нравственными качествами, способный создать коллектив, и направляющий его развитие в нужное русло.

Подводя итоги, можно сказать, что успешный предприниматель должен быть лидером по своей натуре или хотя бы обладать несколькими

лидерскими качествами. Такой «гибрид» двух личностей с наибольшим успехом достигнет своей цели, ведь его сильными сторонами являются: креативность, готовность к риску и принятию решений, умение стратегически мыслить и собирать вокруг себя правильных и нужных людей. Главное в таком человеке – это нестандартный подход к делу, он использует весь свой потенциал для достижения поставленной цели. Такие предприниматели настроены на постоянную генерацию инновационных идей, что позволяет компаниям идти в ногу со временем и тенденциями, быть конкурентоспособными и оставаться на рынке. В исследовании было подчеркнuto, что компания не может существовать без постоянного прогресса, который ей обеспечивают лидеры-предприниматели, к примеру, такие, как Ричард Брэнсон и Стив Джобс. Конечно же, в штат компаний принимают и предпринимателей «ветренников», они тоже способны постоянно предлагать новые идеи. Но стоит отметить, что они являются лишь частью большой системы, под названием бизнес, а не ее руководящей элитой. В такую элиту как раз входят лидеры-предприниматели, и другие руководители, поскольку они способны не просто предлагать идеи, а реализовывать их, создавать целую философию, атмосферу для своих работников, в которой поощряется инициатива. «Лидерство – это искусство получать от людей больше, чем, по их мнению, они могут дать», – президент компании «Бритиш Аэроспейс». Лидеры – предприниматели знают, как воплотить идею в жизнь с помощью эффективного управления. Несмотря на то, что они выстраивают четкую стратегию, эти предприниматели никогда не забывают, что главное – это цель, а пути ее достижения – стратегии, могут меняться. Это одно из важнейших умений лидеров-предпринимателей, умений адаптировать бизнес под сложившиеся тенденции рынка.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 **Дадашева, М. И.** Ведущая роль предпринимателя в развитии деятельности предприятий // Проблемы современной экономики. – 2012.
- 2 **Алещенко, Е. А.** Лидер и команда как факторы успеха малой инновационной компании // Проблемы современной экономики. – 2011.
- 3 **Решетников, А. В., Шамшурин, В. И., Шамшурина, Н. Г.** / Социально-исторический портрет лидера организации. – 2001.

21 Секция. Әлеуметтік-экономикалық жүйенің қазіргі мәселелері мен даму болашағы

21 Секция. Современные проблемы и перспективы развития социально-экономической системы

ОТАНДЫҚ БАНК СЕКТОРЫНДА ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГТІҢ ДАМУЫ

АРАЛБАЕВА А. Р., ДҮЙСЕНБЕК А. Е.
студенттер, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.
АЙГУЖИНОВА Д. З.

э.ғ.к., қауымд. профессор, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

Қазіргі заманғы банктік қызметтерді, оның ішінде интернет арқылы банктік қызметтерді алыстан алу жүйесін дамыту кез келген банк бизнесінің басым және стратегиялық маңызды бағыты болып табылады. Қазіргі заманғы жүйелер банк клиенттеріне бөлімшелерде кредиттік ұйымдар жүзеге асыратын операциялардың көпшілігін қашықтықтан орындауға мүмкіндік береді. Қашықтан банктік қызмет көрсету негізінде банк пен оның клиенті арасында ақпарат алмасу принципі, банктің жоғары деңгейдегі қауіпсіздік пен құпиялылықты қамтамасыз ету шартымен жатыр. Қашықтан банктік қызмет көрсету жүйесін сауатты енгізе және дамыта отырып, банк өз қызметінің тиімділігін арттырады және банк өнімдерін сату деңгейін арттыру, сондай-ақ оларға қызмет көрсетудің жаңа және неғұрлым ыңғайлы шарттарын ұсыну арқылы жаңа клиенттерді тарту есебінен өз қызметін кеңейтеді.

Қашықтан банктік қызмет көрсетудің басты мүмкіндіктері-бөлшек бизнестің түрлі стратегиялары-клиенттерге қашықтан банктік өзіне-өзі қызмет көрсету тізбегі. Бұл тұжырымдама клиентке шарт жасау үшін банк бөлімшесіне бір рет келу жеткілікті. Кейіннен клиенттің банк қызметін пайдалану және жаңа банк өнімдерін қашықтан, яғни банк кеңсесіне бармай-ақ сатып алу мүмкіндігі пайда болады. Бұл процесс банктерге өз өнімдерін ыңғайлы ғана емес, сонымен қатар көптеген клиенттер үшін, олардың географиялық жағдайы, сондай-ақ банк бөлімшелерінің жұмыс уақытының сәйкес келуіне қарамастан, қолжетімді етуге мүмкіндік береді.

Қазіргі уақытта банктер заманауи технологияларды кеңінен қолдана бастады. Мысалы, интернет-банкинг, кампустық жобалар, смартфондар арқылы байланыссыз төлемдер жүйесі және т. б. Қазіргі

заманғы жүйелердің көптеген артықшылықтары бар, ең алдымен бұл ыңғайлы және біздің көп уақытымызды үнемдейді. Қашықтан банктік қызмет көрсету саласында банктердің бәсекелестігі күн сайын артып келеді, смартфондар, дербес компьютерлер және басқа да коммуникация құралдары арқылы қашықтан қызмет алуға пайдаланушылардың қызығушылығын артуда. Осы саладағы қызметтердің сапасын жақсарту және кең қолданыстың болуы бәсекелестік жағдайында банктер үшін басымдыққа ие болады.

Қазіргі уақытта нарықта интернет-банкингтің үш негізгі нұсқасы қолданылады: ақпараттық, коммуникациялық және операциялық.

Ақпараттық интернет-банкинг-бұл Интернет-банкингтің базалық деңгейі. Әдетте, банк бұл ретте оқшауланған серверде банктік қызметтер мен қызмет көрсетуге қатысты маркетингтік ақпарат береді.

Коммуникациялық интернет-банкинг. Жүйенің бұл түрі нақты Банктің жүйелері мен оның клиенті арасындағы өзара іс-қимылдың кейбір түрлерін жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Мұндай өзара іс-қимыл электрондық поштамен, шоттар туралы анықтамалар сұрауларымен, несие өтінімдерімен немесе стандартты файлдарды жаңартумен (аты мен мекенжайын өзгерту) шектелуі мүмкін.

Операциялық интернет-банкинг заңды және жеке тұлғаларға, сондай-ақ қаржы мекемелеріне сапалы қызмет көрсетуді қамтамасыз етеді.

Қазіргі уақытта интернет-банкинг пен қазіргі заманғы банктік қызметтерді дамыту өте өзекті болып табылады және банктер өз клиенттеріне жаңа қызметтерді кеңейтіп, ұсынады. Қазіргі заманғы банктік қызметтер қазіргі заман шындығында үлкен рөл атқарады және көптеген жаңа және кейде күтпеген техникалық шешімдер ашуға мүмкіндік береді. Диджитализация еліміздің барлық қалаларын, қызмет саласын қамтиды, жыл сайын жаңа технологияларды ұсынып, қарқын алып келеді.

Қазақстандағы Интернет-банкинг клиенттерге қашықтан қызмет көрсету жүйесі болып табылады, ол оларға осындай функционал арқылы түрлі қаржы операцияларын жүргізуге мүмкіндік береді. Бұл өз есеп айырысу шоты мен ақша аударымдарын басқаруды қамтиды.

Қазақстандағы интернет банкинг ұсыныстары. Қызметтер ұсынатын елдің негізгі банктері: Халық банкі, Форте банк, Kaspi банкі, АТФ банк және т.б.

Көптеген жағдайларда барлық банктер белгілі бір санаттарға сай келетін бірдей немесе салыстырмалы тең шарттарды ұсынады. Мысалы, егер әңгіме валюта айырбастау немесе кредит алу үшін неғұрлым тиімді

бағам туралы болса. Осының арқасында бәрі клиенттер тобы өзіне ең қолайлы қаржы ұйымын таңдай алады.

Интернет-қызмет көрсетудің танымал қызметі әлі де Ресейге аударымдар болып отыр, өйткені елдер арасында тығыз ынтымақтастық бар. Банкинг үнемі дамығандықтан, клиенттер жыл сайын көп функционалдық мүмкіндіктерге, бонустарға және неғұрлым икемді және ойластырылған қызмет жүйесіне ие болады.

Өткен жыл банк карталары үшін шешуші болды. Қазақстанда қашықтан қол жеткізу және банктік операцияларды бақылау танымалдығының елеулі өсуі байқалды. Карталардың көмегімен қолма-қол ақшасыз операциялар бойынша жалпы көлемі үш есе өсті. Бұл Интернетте транзакцияларға да қатысты сервистің көмегімен жасалады. Ел тұрғындарының ақша қаражатын өз қалауы бойынша пайдалану мүмкіндігі көп болған сайын, қаржы ұйымдары мүмкіндіктерінің кең түсуі байқалып, мамандардың инновациялық идеялар ойластыруы кеңейтілді.

Банк ісін талдаумен айналысатын мамандардың ең қарапайым есептеулері бойынша 2019 жылға қарай қаржы белсенді азаматтардың басым бөлігі қолма-қол ақшасыз есеп айырысу және қаржы ұйымдары клиенттерінің жалпы санының жартысынан астамы қашықтықтан сервистерді пайдаланушылар болады.

Клиенттерге қашықтан қызмет көрсету үшін Kaspi Bank интернет портал құрды. Біздің ойымызша, бұл банк өз қолайлығымен, тиімділігімен, белсенділігімен және берілетін қызметімен басқа банктарға қарағанда ерекшеленеді. Бұл банкпен жеке тұлғалар пайдалана алады. Осы сервистен жұмыс істей отырып, өзінің жеке уақытын айтарлықтай үнемдеуге, комиссиясыз банкішілік төлемдерді жасауға және қолданыстағы депозиттер, несиелер және т. б. бойынша қажетті мәліметтерді алуға болады.

Әртүрлі қажеттіліктерді төлеу үшін Интернет-банкинг мүмкіндіктері оң балансы бар дебеттік карта болуы тиіс. Транзакцияларды теңгемен ашылған депозиттен де орындауға болады. Сондай-ақ мынадай операциялар қолжетімді :

- интернет, ұялы байланыс, коммуналдық қызметтер, бюджеттік төлемдер үшін төлем;
- кез келген көлікте жол жүру билетін сатып алу;
- интернет-дүкеннен тауар сатып алу;
- оқу орындарының шоттарын төлеу;
- несие төлеу және қолданыстағы қарыз бойынша барлық ақпаратты білу;

– карта бойынша балансты қарау, көшірме жасау, картаны бұғаттау, пин-кодты өзгерту;

– депозит бойынша ақпаратты қадағалау, шот бойынша шығыс және кіріс әрекеттерін орындау, пайыздардың есептелуін тексеру.

Қолма-қол ақшасыз операциялар үшін бонустар есептеледі.

Қазақстан банктерінің ішінде ең қолайлы, қарқынды дамыған банк – Kaspi Банк.

Қазір көп адамдар төлем картасын таңдауға мұқият мән береді. Жұмыс беруші ұсынған банктен бас тартып, өзіне қолайлы банктің картасы арқылы жалақы алғысы келетіндер де бар. Біз банктердің карталарын салыстыра отырып, қолайлысы Kaspi Gold деген шешімге келдік. Төмен себептер сипатталған.

Комиссия жоқ. Kaspi Gold-пен төлем жасау, банкоматтан ақша шешіп алу, дүкендердегі pos-терминалдар мен Kaspi.kz арқылы төлем жасаған кезде комиссия алмайды. Тек есертте кетейік, банкоматтан ақша алу кезінде айлық лимит 300 мыңнан аспауы керек. Одан асса артық соманың 0,99 % көлемінде комиссия бар. Мысалы: бір айда 350 мың теңге шешіп алдыңыз. Мұның 300 мыңы комиссиясыз. 50 мың теңгеден 0,99 % комиссия – 475 теңге алынады. Тағы бір төлем алатын жері – Kaspi картасынан басқа банктің картасына төлем жасаған кезде.

Бонустар. Егер картамен төлем жасасаңыз, төлем сомасының 1 % бонустық шотыңызға қайтады. Ал арнайы акция кезінде мұндай бонустар 5 %-ға дейін барады. Мысалы: биыл жаз кезінде аквапарк, бассейн, ойын-сауық орталықтарындағы төлем 5 % болды. 1 бонус – 1 теңгеге тең. Жиналған бонустарды коммуналдық төлем, ұялы телефон үшін комиссиясыз төлемге жұмсауға болады. Мысалы: 1 000 бонус жинадыңыз. Ол 1 000 теңге. Kaspi.kz арқылы ұялы телефоныңызға тура сол 1 000 теңгені бірлік ретінде салсаңыз болады. Және әр айдың аяғында картаңызда қалған қаражат үшін жылдық 10% сыйақы бонус түседі.

Картаға қаражат салу өте оңай. Қолыңыздағы Kaspi Gold жалақы картасы болмаса да оған ақша салу өте оңай. Қазір кез-келген қаладан Kaspi терминалын табу оңай, егер қиын десеңіз Kaspi.kz-ке кіріп Maps бөлімінен өзіңізге жақын жердегі терминалды тауып алсаңыз болады. Терминал арқылы картаны комиссиясыз толтыра аласыз. Картаңызға 10 000 теңге салғыңыз келе ме? Терминалда картаны толтыру бөлімін таңдайсыз, ақшаны саласыз. Еш комиссиясыз тура 10 000 теңге секунд ішінде картаңызға түседі. Немесе Qiwi Кошелёк, Webmoney, Яндекс. Деньги арқылы аударсаңыз болады.

Картадан ақша шешу оңай. Kaspi.kz-ке кіріп Maps бөлімінен кез-келген банктің өзіңізге жақын банкоматын тауып аласыз. 300 мың теңгеге дейін қалаған соманыңды комиссиясыз шешіп аласыз.

Картаны рәсімдеу өте оңай. Атыңыз жазылған картаны апталап күтудің қажеті жоқ. Банктің кез-келген бөлімшесінде көз алдыңызда 5 минутта картаны дайындап, қолыңызға ұстатады. Картаны рәсімеу тегін.

Жанап төлеу қызметі. Көпшілігіміз кассада картаны сатушының қолына бергіміз келмейді. Сондықтан қазір жанап немесе картаны құрылғыға тигізіп төлегісі келетіндер көп. Әрі дүкендерде жанап тигізу арқылы төлем қабылдайтын pos-терминалдар көбейді. Құрылғыға тигіздің. Пин-кодты енгіздің, бәрі дайын.

Шығындарды сараптау мүмкіндігі. Картаңыздағы қаражатты қайда жұмсағаныңыз Kaspi.kz ұялы қосымшасында тәпшітеп тұрып жазылған. Мысалы: мен супермаркетте, жанармай бекетінде, автожуу орталығында, қыдыруға қанша жұмсадым, неше теңгені банкоматтан алдым бәрін көре аламын. Кейде осыған қарап отырып шығындарымды қысқартудың керегін түсінемін.

Сонымен қатар қазіргі кезде Kaspi Red көптеген ірі дүкендерде бар. Бұл қызметті қалай пайдалануға болады?

1) Банктің кез-келген бөлімшесінен немесе сауда орындарынан Kaspi Red клубтық картасын аласыз. Бұл үшін қолыңызда жеке куәлігіңіз бен ұялы телефоныңыз болса жеткілікті. Клубтық картаны рәсімдеу кезінде несие тарихыңызға қарайды.

2) Картаның ішінде 50 мың және 100, 150 мың теңгелік лимит бар. Қайсысын алуды өзіңіз таңдайсыз.

3) Киім, аяқ киім, балалар тауарлары, спорттық тауарлар, әшекей бұйымдар, сұлулық салондары, үйге арналған тауарлар алғыңыз келсе өз қалаңыздағы Kaspi Red-тің серіктес дүкендеріне барып, тауарды сатып аласыз.

4) Төлем жасау кезінде Kaspi Red картасындағы ақшамен есеп-айырысасыз. Бұл үшін сатушы картаны арнайы құрылғыға енгізеді. Сізден пин-кодты енгізуді сұрайды. Пин-кодты енгізген соң, сатушы сізге чек береді.

5) Картаңыздан қажетті сома шешіліп алады. Мысалы: картаңыздағы лимит 100 мың теңге. Сіз 75 мың теңгеге зат сатып алдыңыз. Картаңызда 25 мың теңге қалады. 75 мың теңгені сіз 3 айдың ішінде теңдей бөліп картаға қайта салуыңыз керек. Төлем банкке емес, картаға түседі. Мұнда артық комиссия, пайыз жоқ. Төлемді kaspi.kz

арқылы немесе Kaspi терминалы арқылы жасауға болады. Егер айлық төлемді уақытынан кешіктіріп алсаңыз 2000 теңге айыппұл бар.

Kaspi әмиян - бұл ыңғайлы электрондық әмиян, оның көмегімен Kaspi.kz-те комиссиясыз төлем жасауға және бонустар алуға болады. Kaspi әмиян арқылы көптеген төлемдер үшін Kaspi Бонус беріледі. Kaspi әмиянды тегін ашу үшін Kaspi.kz-ке тіркелу жеткілікті.

Kaspi әмиянды бүкіл ел бойынша 4500 Kaspi терминалдың кез келгенінде толықтыруға болады. Толтырғаннан 5 минуттан кейін, сома Kaspi.kz-те коммуналдық қызметтерді, мобильді, интернет, Қазақтелеком, айыппұлдарды, авиабилеттерді және тағы да 3 000-нан астам қызметті төлеу үшін қолжетімді болады.

Kaspi депозитті 1 айдан 12 айға дейін кез келген мерзімге ашуға болады. Егер одан әрі ұзартқыңыз келсе, қаражатты шешіп алмасаңыз ол автоматты түрде ұзарады.

Депозит бойынша операциялар жүргізу сияқты оны ашу да оңай. Бар-жоғы жеке куәлігіңізбен, ұялы телефоныңызбен және Kaspi Депозит ашу үшін 1 000 теңге немесе 10 долларды құрайтын ең аз сомамен банктің кез келген бөлімшесіне барсаңыз болды.

Бұл ретте сыйақының жылдық тиімді мөлшерлемесі – теңгеде 12 пайыз, долларда бір пайыз.

Сыйақы 11,4 пайыз номиналдық мөлшерлеменің және 12 пайыз жылдық тиімді мөлшерлеменің негізінде есептеледі.

Тиімді мөлшерлеме – бұл номиналдық мөлшерлеме плюс капиталдандыру сомасы, ол тек салым сомасына ғана емес, сондай-ақ банк есептеген пайызға сыйақы есептеу есебінен алынады. Сонымен бір жылда 100000 теңге депозитке 12000 теңге есептеледі, бұл 12 пайыз жылдық тиімді мөлшерлемені құрайды.

Каспий банкінің базасында азамат ашқан депозиттер немен ыңғайлы? Салымшылар салымды толтыру ыңғайлылығын, сақтау мерзімін ұзарту мүмкіндігін, депозиттік шотты жылдам ресімдеуді және ақша қаражатының толық сақталуын атап өтеді. Каспий банк салымшылардың ақшасын сақтап қана қоймай, ақша табуға нақты мүмкіндік береді. Депозиттік шотты ашудың екі түрі бар: «қалтадағы Депозит» – ақша қаражатын толтыру үшін арнайы пластикалық карта пайдаланылады; «Kaspi Депозит» – жинақтаушы шоттың ең тиімді түрі. Жақсы, мүмкін кем дегенде аз бөлігі жалақы орналастыру депозит және пайыздар. Бұл ретте ақша ауыр жүк емес, иеде жұмыс істейді. Каспий депозиті бойынша клиенттерге қаржы салудың тиімді шарттары ұсынылады. Каспий банкіндегі ақшаны сақтаудың оң жақтары: валюталардың екі түрі: теңге және АҚШ доллары; Сыйақының жоғары

мөлшерлемесі, теңге бойынша – 12 %, Доллар бойынша – 1,5 %; салымды кез келген уақытта кез келген сомамен толтыру мүмкіндігі; клиентке СМС – хабарлау; ақша қаражатын сақтаудың шектелмеген уақыты; шамамен сақтау кезеңі – 1 айдан 1 жылға дейін. Салым бойынша пайыздар әр ай сайын капиталдандырудан өтеді, нәтижесінде сыйақыны есептеу әрбір рет салымның үлкен сомасына жүргізіледі. Банк клиенті шотқа ақша салғаннан кейін екі аптадан кейін салым бойынша пайыздарды жоғалтпай ақшаның бір бөлігін алуға құқылы. Бұл ретте шотта қалуға тиіс ең төменгі сома тек 1000 теңгені (немесе 10 доллар) құрайды.

Шарт жасасу үшін: жеке куәлікті ұсыну; салымшы пайдаланатын ұялы телефон нөмірін көрсету; суретке түсіру және паспортты сканерлеу (рәсім орнында жүргізіледі); депозиттік шот ашу шартына қол қою қажет.; Ақша қаражатын сақтаудың ыңғайлы шарттарын таңдау; депозитке қажетті ақша сомасын енгізу.

Клиенттердің «Каспий» банкінің салымдары туралы пікірлері өте жағымды. Депозиттік шот ашқан азаматтар не дейді? Депозиттік шоттан ақшаны пайдалана отырып, төлем жасау мүмкіндігі бар; тиімді баға бойынша бір клиенттің ашық салымдарының арасында айырбастау мүмкіндігі бар; компанияның ресми сайтында «Менің банкім» қосымшасы арқылы қаражат қозғалысын қадағалауға, балансты көруге, шотты қашан толтырғаны туралы мәліметтер алуға болады. Егер сіз Каспий депозитін ашсаңыз, сіздің ақшаңыз сенімді қорғалған.

2017 жылғы және 2018 жылғы өткен кезеңдегі статистикаға сәйкес онлайн режимде жүргізілетін банктік рәсімдер санының өсуі маңызды дәрежелі. Тіпті болжамды есептеулер транзакциялар көлемінің өсуі жарты еседен артық болғанын көрсетеді. Сұраныстың осындай өсуі операцияларға тәсілдің ыңғайлылығы мен практикалылығы, санаулы минуттарда салық төлеу немесе сатып алуды жүзеге асыру мүмкіндігі негізделеді. Осы саланы қаржыландыру ұлғаюда, жаңа инвесторлар мен серіктестер, соның ішінде ынтымақтастықты бастағысы келетін шетелдік ұйымдар тартылуда көмектеседі.

Интернеттегі карталар бойынша операциялардың жалпы көлемі 1,06 трлн теңгені құрайды. Көрсеткіштің өсуі 210 %-ға жетті, бұл ағымдағы функционалды жақсартуға және жаңа өнімді әзірлеуге, оны клиенттер үшін тиімдірек етуге мүмкіндік беретін қаржыландыруды арттыру шешімін ақтайтын айтарлықтай нәтиже деп санауға болады.

Төлем карталарына, тұтастай алғанда, банкингке деген сенімнің деңгейі айтарлықтай артады. Мұндай төлемдердің танымалдығы тәсілдің қолайлылығы мен мүмкіндігі есебінен әр тоқсанмен өсуде осы

немесе коммуналдық қызметтерді, міндетті төлемдерді төлеу немесе тіпті мобильді шотты толтыру болсын.

НАФИ талдау орталығының көрсеткіштеріне сәйкес 2020 жылға қарай ТМД елдерде тұтынушылық сатып алудың жартысынан астамы колма-кол ақшасыз есеп айырысу арқылы төленеді.

Қазақстанда бұл сан әзірге бір пайызды құрайды, бірақ ілгерілеу байқалуда. Біздің ойымызша, болашақта Қазақстанның онлайн-банкинг саласының қызметтер сапасы одан әрі жақсартылады және кең қолданысқа, жоғары сұранысқа ие болады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 **Доронкин, М., Ионов, А.** Онлайн-возможности: на этапе насыщения // Банки и деловой мир, 2015. – № 6. – С. 81–86.

2 Депозиттерге кепілдік беру жүйесіне қатысушы банктер - «Қазақстанның депозиттерге кепілдік беру қоры» АҚ

3 «Kaspi Bank» АҚ қаржылық көрсеткіштері - Қазақстан қор биржасы АҚ // <https://kase.kz/ru/>

4 **Макаров, С. Ю.** Банковские операции инновационного вектора развития // Ориентр. – 2014, 12 сентября. – № 5. – С. 19.

5 Деньги, кредит, банки: учебник/ коллектив авторов под ред. О.И. Лаврушина. - 12-е изд., М.: КНОРУС, 2014. - 448 с

6 «Kaspi Bank» АҚ банктің ресми сайты http://www.kase.kz/files/emitters/CSBN/csbfnf7b8_9_2009.pdf.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ДЕВАЛЬВАЦИЯҒА ҰШЫРАУ СЕБЕПТЕРІ, МӘСЕЛЕЛЕРІ, САЛДАРЫ, ШЫҒУ ЖОЛДАРЫ

БАЖ Т. У.

студент, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

Бүгінгі күні «девальвация» – Қазақстанда жиі қолданылатын сөздердің бірі болып табылады. Қаржыгерлердің лексиконынан ол қарапайым азаматтардың лексиконына да көшті. Дегенмен, бәрлық адамдар девальвация сөзінің нені білдіретінін және оның неге болып жатқанын түсіне бермейді.

Алдымен, девальвация терминінің мағынасын біліп алайық. Девальвация (лат. de – күшін жою; valeo – мәнді, құны бар) – халықаралық қаржы нарығындағы, ұлттық қаржы бағамының

төмендеуі, қаржы қорының азаюы, мемлекеттің төлейтін теңгерімі және тез арадағы сауданың төмендеуімен байланысты, ұлттық ақша бірлігінің тұрақты құндылығының заңды дәрежеде төмендеуі, құнсыздануы. Девальвация деп – ұлттық валютаның бағамы шетелдік валюталарға қатысты төмендеуін айтамыз.

Девальвация – бұл елдің Ұлттық Банктің алтынға немесе басқа да мемлекеттік валюталарға қатысты ұлттық және ішкі валюта бағамының бірқалыпты немесе күрт төмендеуінен тұратын, тауарлардың ішкі өндірісін ынталандыруға, импортталатын тауарлардың санын шектеуге мүмкіндік беретін саналы шарасы. Экспорттық бәсекеге қабілеттіліктің төмендеуі айқын болған кезде Ұлттық валюта жасанды жоғары бағамында жүргізіледі. Бұл ұлттық валютаны басқару жөніндегі Ұлттық банктер пайдаланатын құрал, онда валютаның тіркелген бағамы бар жүйелердегі қатты валюталарға қатысты ұлттық валюта бағамын төмендету жөніндегі шаралар жүзеге асырылады.

Теңгенің құнсыздануының қандай себептері болып жатыр? Біздің ойымызша, ұлттық өнімнің жоқтығы бірден бір себептердің бірі. Республикадағы өндіріс күшін күшейту керектігі және де өзіміздің елде неғұрлым көп тауар өндірілсе, соғұрлым экспортқа шығаратын тауарлар саны артып халықаралық нарықта ұлттық валюта бағамы теңгенің құны артады. Теңге құлдырауының бірден – бір себептерінің ішіне мемлекеттегі мұнай бағасының түсуі үлкен кедергі жасап отыр. Дағдарыспен күрес шеңберінде егерде Үкімет экспортқа бағытталған салаларды өркендетсе, аграрлық сектордың белсенділігін арттырса дағдарыстың алдын алуға болады деп ойлаймын. Мемлекеттегі қаражатты дұрыс тәсілмен игеріп кәсіпорындарымызды дамытсақ, мемлекетіміз жетекші 30 елдің қатарына кіріп, дағдарыс, девальвация, инфляциядан құтылу мүмкіндігі жоғары болар еді.

Қазақстан Республикасының ұлттық валютасының теңге тарихы 1993 жылдың 15 қарашасында басталды. Сол кезде 1 доллар үшін 4,69 теңге берілді. Алайда, бірден бағам өзгере бастады: 1994 жылдың қаңтарында 10 теңгеге, сол жылдың қарашасына қарай – 50 теңгеге және 1998 жылдың аяғына қарай-америка валютасының бір бірлігі 83 теңгені асып түсті. 1999 жылдың сәуіріне қарай теңгенің долларға шаққандағы бағамы шамамен 85 теңге деңгейінде белгіленді. Бірақ 4 сәуірде барлығы күрт өзгерді – премьер-министр Нұрлан Балғымбаев пен сол кездегі Ұлттық банк төрағасы Қадыржан Дамитов теледидар арқылы теңгенің айырбас бағамының еркін ауытқуға көшуі туралы хабарлады. Нәтижесінде Қазақстанның ұлттық валютасы американдық

валютасына 150–160 теңгеге дейін күрт әлсіреп, одан кейін 130–140 теңгеге дейін нығая түсті. Бұл теңгенің алғашқы девальвациясы болды. 2009 жылдың 4 ақпанында теңгенің жаңа девальвациясы туралы жарияланды. 5 ақпанда ресми бағам - 144 теңге, ал айырбастау пункттері тағы бір доллар үшін 170 теңгеге дейін сұраған. Сонымен қорытындылай келе, 1999 жылдың 4 сәуірінде Қазақстанда алғашқы бірінші девальвация басталды. АҚШ доллары 88 теңгеден 150 теңгеге дейін көтерілді. Алайда, 1999 жылдың тамызына қарай доллар құны сәл төмендеп, 130-135 теңгені құрады. Девальвациядан кейін мемлекет экономикасының өсімі 10 % - ды құрады.

Екінші девальвация 2009 жылдың 4 ақпанында болды. Қазақстанның Ұлттық Банкі теңге бағамының бұрынғы дәлізінде 120 теңге ұстап тұра алмады, сондықтан бағам – 150 теңге екенін жариялады. Сол кезде доллар бағасы 25 %-ға көтеріліп, 128 теңгеден 170 теңгеге дейін күрт секірді. Тек 5 ай өткеннен кейін доллар 150 теңге белгісіне белгіленді.

Үшінші девальвация, яғни теңгенің құнсыздануы 11 Ақпан 2014 ж. 155.56-дан 185 теңгеге дейін, яғни 19 %-ға дейін өсті. 2015 жылдың тамыз айында бар болғаны бір тәулік ішінде теңге 26 %-ға төмендеп, бір доллар үшін 255 теңгені құрады. Қазақстандықтар теңгенің үшінші девальвациясында 333 трлн теңге жоғалтты, долларға есептегенде олардың депозиттері азайды. Қазақстанның ірі қалаларында алғаш рет көпшілік алдында наразылықтар болды – соның ішінде тіпті билікті ауыстыру талаптары болған. 12, 15 және 16 ақпанда девальвацияға қарсы жаппай митингтер өтті, петиция бір тәулік ішінде екі мыңнан астам қол жинады. 2015 жылдың қыркүйек айында орташа бағам бір доллар үшін 258 теңгені, ал жыл соңына қарай-322 теңгені құрады. 2015 жылдың қорытындысы бойынша теңге ең құнсыз валюта деп танылды. Ұлттық банк мәліметтеріне сәйкес, 2015 жылдың желтоқсанында доллардың орташа ресми бағамы 322,84 теңгені құрады, 2016 жылдың желтоқсанында – 333,73 теңгені құрады, ал 2017 жылдың қазанында - 337, 2018 жылдың 10 қазаны теңге бағамы 372,17 теңгені құрады, ал 2019 жылдың 1 қазанында Ұлттық Банк сайтына сәйкес оның долларға бағамы 387,93 теңгені құрады. Содан бері Қазақстан еркін өзгермелі курсқа көшті. Қазіргі уақытта теңге бағамы 387,93 теңгені құрап отыр.

Девальвация деңгейіне әсер етуші факторларының біріншісі ол мұнай бағасы. Бірінші кезекте теңге девальвациясының түбі мұнай және басқа да шикізат бағаларының динамикасымен анықталады. Мұнай бағасына келетін болсақ, Қазақстанда ресми статистикалық мәліметтер бойынша, 2017 жылы мұнай сату \$26,6 млрд (68,7 мың тонна) құрады. Статистика комитетінің мәліметтері бойынша, 2018 жылы республика

69,8 млн тонна шикі мұнайды экспортқа шығарды оның жалпы сомасы 37,8 млрд-ты құрады. Мұнайдың әлемдік бағасы өсе бастағаннан кейін, оның сыртқы сатулардағы үлесі бірден көтерілді. 2017 жылы ол 54,8 %-ға дейін, ал 2018 жылы 62 %-ға дейін өсті. Осылайша, Қазақстанның басты шикізат ресурсы шетел валютасының барынша көп ағынын генерациялай отырып, барлық сатудың үштен екі бөлігін қайта қамтамасыз етеді. 2019 жылдың 4 айында шикі мұнай өндіру 25,3 млн тоннаны құрады – өткен жылмен салыстырғанда 0,2 % - ға кем. Қазақстан 1992 жылдан бастап 2019 жылға дейін шикі мұнайды қанша және қандай сомаға экспорттағаны туралы деректерді алсақ, 2019 жылдың мамыр айында Қазақстан мұнайы 0,6 % -ға қымбаттады (2019 жылдың сәуірімен салыстырғанда) және тоннасына 61,5 мың теңгеге жетті.

Қазірде 2020 жылға мұнайға жаһандық сұраныс бағаланып, 100 млн. б/с белгісінен асып, 101,01 млн. б/с жетеді. Сланец активтерінің өсуі есебінен АҚШ-та өндірудің өсуі және Ресей кіретін ОПЕК + елдеріне өндіруді шектеуге тура келеді. Себебі, ұсынысты қайта өткізу жағдайында бұл шара өндірушілер үшін жақсы қолайлы аймақта мұнай бағасын бір баррель үшін \$60-тан жоғары ұстап тұруына мүмкіндік береді. 2019 жылдың желтоқсан айында Лондондағы ICE биржасында сауда-саттық барысында Brent маркалы мұнайға фьючерстің құны 2,36 %-ға өсті. Соңғы рет осы сорттың мұнай бағасы 2019 жылдың 1 қазанында барреліне 60 \$денгейінен жоғары болды. WTI маркалы мұнай фьючерсінің бағасы 2,05 %-ға, барреліне \$54,64-ке дейін көтеріліп отыр. Мұнайдың әлемдік бағасы еліміздің бюджетіне қалай әсер етеді? Мемлекеттік бюджет оның ішінде мұнай өндіруші және қайта өңдеуші компаниялардың оған неғұрлым елеулі үлес қосатын салық аударымдарынан құралады. Сондықтан, әрине, халықаралық нарықтағы мұнай бағасы жоғары болған сайын, мұнай өндіруші компанияның табысы да жоғары, сәйкесінше бұл компания ҚР бюджетіне төлейтін салық сомасы да жоғары болады. Мұнай бағасы бюджетте 2016-2017 жылдары барреліне 50 доллар және 2018-2020 жылдары барреліне 60 доллар деңгейінде салынған. Республикалық бюджеттің кірістері үш жылдық жоспарда трансферттерді есепке алмағанда 2016 жылы үш триллион 665 миллиард теңгеден астам сомаға, 2017 жылы – үш триллион 867 миллиард теңгеге жуық, 2018 жылы – төрт триллион 195 миллиард теңгеге жетті. Мұнай сатымынан 2017 жылы еліміз \$26,6 млрд-қа жуық табыс тапты. Ал 2018 жылы Қазақстан 69,8 мың тонна мұнай сатып, \$ 37,8 млрд табыс тапты.

Ал девальвацияға әсер тигізетін екінші фактор сауда байланысы болып табылады. ҚР сауда балансының профициті маусым айында 1,7 млрд долларды құрап отыр. ҚР экспорты мен импорты 1 шілдедегі жағдай бойынша 2019 жылға шолу жасасақ: ҚР ҰЭМ-нің өзекті деректеріне сәйкес, маусым айының қорытындысы бойынша елдің сыртқы сауда айналымы (8,3 млрд.). Атап айтқанда, тауарлар экспорты 5,0 млрд долларды (-1,3 %), импорт – 3,3 млрд долларды (-7,4 %) құрады. Импорттың неғұрлым күшті төмендеуінің арқасында сауда балансының оң сальдосы маусым айында 12,8 %-ға өсті. Маусым айында мұнай экспорты мамыр айында 5,9 млн тоннаны (+2,7 %) оларды салыстырғанда -6,1 млн тоннаны құрады. Сонымен қатар, материалдарды өңдеуге арналған өнеркәсіптік жабдықтың импорты бойынша үлкен өсім байқалады. Импортты тездетіп төмендету есебінен ҚР сауда балансының профициті маусым айында 12,8% - ға, 1,5-тен 1,7 млрд долларға дейін өсті. Қазақстандық экономика саудаланатын тауарлардың импортына және шикізат экспортына жаппай тәуелді. Сонымен қатар, Қазақстанның шаруашылық әл - ауқаты өзінің ірі сыртқы сауда серіктестерінің-Ресей мен Қытайдың экономикалық ахуалына қатты байланысты. Девальвация экспорттың өсуіне ықпал етеді, өйткені экспорттаушы түскен шетел валютасын өзінің құнсыздану валютасына айырбастау кезінде девальвациялық кіріс алады.

Жалпы республикадағы девальвацияның ең өзекті мәселелерінің бірі – халық табыс деңгейінің күрт төмендеуі, азық-түлік, қолданыс тауарларының өсуі болып табылады. Бүгінде халықаралық қаржы нарығының тұрақсыздығы, теңгенің құнсыздануы, халықтың табысына тікелей әсер етіп отыр. Өз қажеттіліктерін орындау немесе іске асыру үшін адамдардың көбісі несие алуға мәжбүр. Табысы жоғары және табыс көлемі төмен азаматтар арасындағы айырмашылық өте жоғары. Және бұл ең басты проблемалардың бірі. Қазірде нарықта еркін жүзу енгізілгеніне байланысты доллар бағамы шарықтап жатыр. Ол мұнайдың, басқа да ұлттық валюталардың бағамына және оған әсер етуші факторларға тәуелді емес, сондықтан оның бағамы даусыз өсе береді. Ал құрылымдық дағдарыстағы қазіргі ауыр жағдай болашақта сөзсіз қайталады. Оны болдырмау үшін бүкіл экономикалық бағытты түбегейлі өзгерту қажет. Бірақ бұл үшін саяси ерік қажет, өкінішке орай, қазір Қазақстан оған дайын емес. Оның үстіне, мысалы, мұнай бағасы немесе теңгенің айырбас бағамының қандай бағытқа өзгеретінін болжап айту мүмкін емес. Төлем балансы, мысалы, көп жағдайда мұнай бағасына байланысты. Әлемдік нарықтағы мұнай бағасының құлдырауы девальвацияға ықпал етеді. Әсіресе Қазақстан сияқты

шикізат бағытындағы елдер үшін бұл қиын жағдай. Мұнайдың баға белгіленімдерінің тұрақсыз ауытқуы да теңгенің әлсіреуіне өз әсерін тигізіп отыр. Айта кетсек, Қазақстанда ақша массасы төмендеуде, бірақ айырбас бағамы өсуде. Тауарлар құнының артуы мен сатып алушылар қабілетінің арасындағы сөзсіз алшақтық адамдардың наразылығына әкеліп отыр.

Әлемдік қаржы және экономикалық дағдарыс жағдайында теңгенің девальвациясы – Үкімет пен Ұлттық Банктің мәжбүрлі, бірақ стратегиялық тұрғыдан тексерілген қадамы. Девальвацияның міндеті экспорттық тауарларды арзан, ал импорттық тауарларды – қымбат ету болып табылады, алайда оның теріс сәті елге деген сенімнің жоғарылату үшін өз валютасын девальвациялауға мәжбүр болуында. Егер елдің валютасы “құбылмалы” болса, девальвация немесе ревальвация тұрақты және автоматты түрде орын алады. Ұлттық валюта әрі қарай жүзуін жалғастырады, бірақ бәрі қорққандай 30–40 % дейін емес деп сенемін. Бұл 3–4 % максималды тербеліс болады. Жалпы алғанда, теңге бағамы өте қатты әлсірейді деп ойламаймын. Өйткені, біріншіден, бұл ең алдымен елдегі ішкі саяси және әлеуметтік тұрақтылыққа байланысты. Қазақстанның барлық өндірушілерінің өз бағасы, сыртқы және ішкі нарығы бар. Теңге бағамының тербелісі туралы айтатын болсақ, бұл экономиканың бір жиынтық көрінісі. Ел тарихында мемлекет мәртебесін өсіру мен қатар экономиканың нығаюы жолында теңгенің орыны айрықша бөлек. Ширек ғасыр тарихы бар теңге үшін оңай болған жоқ, бірақ теңге, елдің қаржы жүйесі сияқты, өзінің жаһандық дағдарыстар мен сынақтарға төзімділігін көрсетті. Теңге елмен бірге өсті. Қазақстандықтар үшін теңгенің төлем қабілеті, тұрақтылығы және барлық сыртқы сынақтарға қарсы тұра алуы маңызды болып келеді. 26 жылдық ғұмырында теңге тәуелсіз елдің маңызды рәмізі екенін дәлелдеп шықты. Теңгенің болашақтағы қызметіне деген біздің сеніміміз өте мол.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Уикипедия — ашық энциклопедиясынан алынған мәлімет.
- 2 <https://massaget.kz/blogs/24148/>
- 3 <https://esquire.kz/pyatiminutny-putevoditely-po-devalyvatsii/>
- 4 <http://kurstenge.kz/archive/usd/2019/09>.
- 5 <https://lsm.kz/neft-kazahstanskaya-v-mae>.
- 6 <https://kursiv.kz/news/otraslevye-temy/2019-06/dobycha-nefti-s-nachala-2019-goda-sokratilas>.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ВЫСШИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

БЕЙСЕНБАЕВА А. С.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

МУСИНА А. Ж.

к.э.н., асоц. профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Народное образование и его составная часть – высшее образование является одной из важных отраслей непродушвенной сферы, играющей большую роль в подготовке высококвалифицированных кадров.

В связи с ростом конкуренции, изменением условий работы различных организаций появилась необходимость в повышении качества специалистов с высшим образованием, выпускаемых ВУЗами Республики Казахстан.

Совершенствование бухгалтерского учета во всех звеньях народного хозяйства является важнейшим условием изыскания резервов экономии расходов, связанных с образовательной деятельностью.

Большую роль в сокращении материальных, трудовых и финансовых затрат, выявлении и правильном использовании внутренних резервов играет рациональная организация бухгалтерского учета.

В связи с этим, мы подготовили систему мер и рекомендаций, для дальнейшего развития бухгалтерского учета учреждений высшего профессионального образования:

1) необходимо рекомендовать к внедрению в учетную практику учреждений регистры бухгалтерского учета, позволяющие получить необходимую информацию о задолженности юридических и физических лиц за образовательные услуги, разбитую по периодам ее возникновения, и информацию о наличии и движении особо ценного движимого имущества, обеспечивающую возможность оперативной подготовки отчета о наличии движимого имущества;

2) предложить многоуровневый Рабочий план счетов учреждения, содержащий коды счетов аналитического учета в нескольких разрезах и уровнях, отражающих специфику деятельности образовательного учреждения и уточняющих направления расходования средств и источники их поступлений, а также разработать единые системы классификации основных средств, материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов для организации их аналитического учета;

3) внести предложения по совершенствованию порядка инвентаризации материально-производственных запасов, учета амортизации и капитального ремонта основных средств;

4) разработать стандарты управленческого учета образовательных учреждений, обеспечивающие единообразное понимание процесса отражения доходов и расходов в управленческом учете, определение временного периода для составления управленческой отчетности;

5) рекомендовать методику бюджетирования доходов и расходов образовательного учреждения, как одного из направлений совершенствования управленческого учета, позволяющая прогнозировать финансовые результаты деятельности учреждения и заблаговременно определять причины отклонения доходов и расходов, предусмотренных бюджетом;

6) внести конкретные рекомендации по совершенствованию аналитического учета расходов в кооперативных вузах и расчетов с юридическими и физическими лицами за образовательные услуги;

7) обосновать необходимость внедрения отчетности материально-ответственных лиц о наличии и движении материально-производственных запасов, разработать формы отчетов и соответствующих регистров;

Таким образом, мы создадим условия для повышения эффективности использования кадровых, материально-технических и финансовых ресурсов, классифицируем источники финансирования текущей деятельности учреждения.

Внедрение в практику разработанных рекомендаций будет способствовать повышению качества, оперативности и эффективности бухгалтерского учета, а, следовательно, повышению эффективности управления ВУЗами.

ЛИТЕРАТУРА

1 Правила ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях. От 03.08.2010г. № 393. – 2019.

2 **Бурсулая, Т. Д.** Ведение бухгалтерского учета источников формирования имущества организации, 2019. – 105 с.

3 **Колесникова, Е. В., Попова, Т. Д., Бреславцева, Н. А.** Управленческий учет в сфере услуг, 2014. – 180 с.

4 **Дурановская, Д. П.** Оплата труда работников бюджетных организаций, 2015. – Ч. 1. – 70 с.

5 **Бланк, И. А.** Управление финансовыми ресурсами. – 2011. – 505 с.

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ЕРКИНБЕКОВА К. Е.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Деятельность коммерческого банка, как и любого другого коммерческого предприятия, в условиях сложившейся рыночной экономики требует высокого уровня стратегического управления, без которого, достижение целей и задач, стоящих перед организацией, обеспечение его конкурентоспособности и эффективности деятельности, станет невозможным [1].

Почему же некоторые банки действуют успешно, а результаты других в тех же условиях более чем посредственны или они вынуждены совсем прекратить свою деятельность? Чем отличается деятельность банков, которым сопутствует длительный успех, от их менее удачливых соперников? Что служит залогом успеха, или какие факторы обеспечивают банку долгосрочный успех? Что необходимо сделать, чтобы процветать долго? Ответ на эти и подобные им вопросы в принципе один – корень долговременного успеха в разумной и эффективной организации в банке стратегического управления [2].

Стратегическое управление – это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей [1].

Стратегическое управление в казахстанских банках предполагает реализацию следующих функций:

- а) определение целей банка с учетом рыночной ситуации;
 - б) определение средств достижения этих целей;
 - в) сегментация, то есть разделение общей цели на подцели;
 - г) разработка соответствующих перспективных планов и программ;
- Стратегический менеджмент – основа управления банком.

Существуют ряд наиболее известных и чаще всего применимых стратегий нашего времени, которые используют коммерческие банки Казахстана. На основании данных о стратегиях была составлена

таблица, в которой отражены основные виды современных стратегий и их характеристика (таблица 1).

Несмотря на то, что коммерческий банк может применять на разных уровнях не одну, а несколько стратегий, в любом банке существует одна базовая (главная) стратегия, относительно которой и осуществляется вся его деятельность. Для достижения успеха стратегии всех уровней должны быть согласованы и тесно взаимодействовать друг с другом [3].

Таблица 1 – Классификации стратегий коммерческого банка

Классификационный признак стратегии	Разновидности стратегий	Характеристика стратегий
Уровень принятия решений	Корпоративная (портфельная)	Характеризует общее направление роста банка, развития его производственно-сбытовой деятельности
	Деловая (бизнес-стратегия)	обеспечивает долгосрочные конкурентные преимущества банка
	Функциональная	занимается распределением ресурсов отдела и поиском эффективного поведения функционального подразделения в рамках общей стратегии
	Оперативная	используется при решении повседневных оперативных задач
Уровень распределения кадров и ресурсов	Стратегия сокращения	реализуется обычно тогда, фирма нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения операционной эффективности
Уровень развития банка	Стратегия захвата	увеличение оборота; увеличение доли рынка; расширение сети; создание имиджа динамики
	Стратегия приспособления	сохранение уровня прибыли и доли рынка
	Стратегия выживания	выжить, смело встретить кризис, обрести свободу действий
Результаты прогнозирования и выбор приоритетов банка	Стратегия прорыва	развитие и укрепление позиций на уже освоенном рынке на основе модернизации и господдержки
	эволюционная стратегия (выживания)	улучшающие инновации и, как правило, не связана с поддержкой государства

Современный казахстанский банк, как и любой развивающийся организм, подвержен «болезням роста». В их числе и такая серьезная, как неравномерность развития: в первую очередь развиваются органы, системы и направления, которые дают быструю экономическую отдачу. И существенно уступают, а порой и отсутствуют в работе банков такие виды деятельности, как системный анализ, диагностика, прогнозирование внешней и внутренней среды банка, разработка гибких стратегий, создание адаптивных структур, вовлечение персонала в процесс управления – все то, что относится к сфере современного менеджмента. Главная причина недооценки этих важнейших направлений работы – недостаточно высокая управленческая культура в обществе в целом и в банковской сфере, а порой просто неграмотность, отсутствие элементарных представлений о современном менеджменте [4].

Наличие хорошо продуманной стратегии позволяет банку успешно решать следующие основные задачи:

- участники (собственники) банка приобретают четкое понимание смысла и задач его существования;
- менеджеры получают возможность в процессе текущей деятельности отделять главные проблемы и задачи от второстепенных, не имеющих большого значения для банка. В противном случае возникает нерациональный разброс в действиях и подходах, приводящий к распылению ресурсов;
- в банке формируется надлежащий корпоративный дух, повышается заинтересованность и лояльность сотрудников, у которых появляется ощущение стабильности, надежда на улучшение ситуации (если она была не очень хороша) и на рост собственного благосостояния: появляется возможность организовать четкую мотивацию персонала на выполнение поставленных задач;
- укрепляется имидж банка в глазах его реальных и потенциальных клиентов, партнеров и контрагентов;
- более осмысленными и целеустремленными становятся принимаемые в банке тактические решения [5].

Стратегию развития банка необходимо разрабатывать совместно с теми лицами, которые в конечном итоге будут нести ответственность за ее реализацию. В банках, где управление поставлено на современном уровне, носителями стратегии управления являются не только высшие руководители, но и весь коллектив.

Зарубежные специалисты основными причинами неудач внедрения стратегического управления в банках называют:

- отсутствие анализа стратегических альтернатив;

- информационную недостаточность;
- неумение принимать чужие разработки;
- преобладание так называемого «операционного мышления»;
- страх перед некомпетентностью и ошибкой [6].

Таким образом, в каждом банке выбирается своя стратегия, целью коммерческого банка является выбор наиболее эффективной, в зависимости от внутреннего состояния банка и внешних факторов, влияющих на него. Эффективное стратегическое управление предполагает своевременное предвидение перемен, приспособление к ним и контроль процессов преобразований и развития для блага клиентов, акционеров, служащих, отдельных социальных групп и общества в целом. Оно также подразумевает постоянное укрепление сильных сторон, реализацию вновь открывающихся возможностей, а также уменьшение рисков, устранение опасных ситуаций и ликвидацию слабых мест [7].

ЛИТЕРАТУРА

- 1 **Лаврушина, О. И.** Банковский менеджмент: Учебник. – М. : КНОРУС, 2016. – 554 с.
- 2 **Тысячникова, Н. А., Юденков, Ю. Н.** Стратегическое планирование в коммерческих банках: концепция, организация, методология. – М. : КНОРУС : ЦИПСИР, 2013. – 312 с.
- 3 **Мамыров, Н. К., Ихданов, Ж. О.** Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана: Учебное пособие. – Алматы : Экономика, 1998. – 279 с.
- 4 **Давлетова, М. Т.** Кредитная деятельность банков в Казахстане: Учебное пособие. – Алматы : Экономика, 2001. – 186 с.
- 5 **Сенчагов, В. К.** Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. – М. : Проспект, 1999. – 490 с.
- 6 **Ильясов, К. К., Мельников, В. Д.** Финансы. Учебник для экономических специальностей вузов. – Алматы : Қаржы-қаражат, 2000. – 214 с.
- 7 **Коваленко, А. П., Колбачев, Е. Б.** Финансы и кредит. – Ростов н/Д. : Феникс, 2003. – 411 с.

АҚША АҒЫМДАРЫН БАСҚАРУ ҚАЖЕТТІЛІГІ

ЖОЛЖАН Ә. М.

студент, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорын іс-әрекетінің тұрақты қызмет етуі мен міндеттемелер бойынша төлемдер жасауы үшін ақша-қаражаттарының үздіксіз қозғалысын қамтамасыз ету қажет. Сонымен қатар, бір жағынан, еркін ақша-қаражаттар кәсіпорынның барлық бірінші кезектегі төлемдерін жабатындай минималды жеткілікті болуы қажет, басқа жағынан ақшаның құнсыздануынан нақты шығындарға және оларды ұтымды орналастырумен байланысты жоғалтып алған ұтымдылықтан шығындарға ұшырамау үшін олар шектен тыс көп болмауы қажет. Ақша-қаражаттары ағынның шамасын бағалау үшін және олардың динамикасын білу үшін келесі көрсеткіштер қолданылады:

– ағымды активтер құрамындағы ақша-қаражаттарының үлесі. Мұнда, бұл үлес ағымды міндеттемелер өскен сайын, азаймау өте маңызды болып табылады;

– ақша-қаражаттарының айналым кезеңінің ұзақтығы ($Y_{a.ақ}$), ол ақшаның есеп айырысу шотына түскен кезеңнен одан шыққан кезеңге дейінгі мерзімді бейнелейді, ол есеп беру кезеңіндегі ақша-қаражаттарының орташа сомасын кезең ұзақтығына көбейтіп, өнімді өткізуден түскен түсімге (жанама салықсыз) бөлу жолымен анықталады:

$$Y_{a.ақ} = (AK_{орт} \times Y_k) / T_c, \quad (1)$$

мұнда $Y_{a.ақ}$ – ақша қаражатының ұзақтығы;

$AK_{орт}$ – ақша қаражатының орташа сомасы;

Y_k – ақша қаражатының кезең ұзақтығы;

T_c – түскен түсімнің жанама салығы.

Ақша-қаражаттарының нақты қозғалысын айқындау үшін, олардың түсуі мен шығуының үйлесімділігін бағалау үшін, олардың негізгі көздерін және жұмсау бағыттарын анықтау үшін қаржылық есеп деректері қолданылады – ақша-қаражаттарының қозғалысы жайлы есеп беру. Ақша-қаражаттары қозғалысының негізгі үш түрі бар: ағымды, инвестициялық және қаржылық қызметтен (іс-әрекеттен) қозғалыс.

Ағымды іс-әрекет – өнімді өткізумен байланысты кәсіпорынның негізгі қызметі. Ағымды қызмет шеңберіндегі ақша қозғалысы сатудан түсім алу, аванстық төлемдер алумен, жеткізушілермен есеп айырысу,

жұмысшыларға еңбек ақы төлеу, міндетті салықтар мен төлемдерді төлеумен, несиелер бойынша пайыздарды төлеумен байланысты.

Инвестициялық қызмет бойынша ақша қозғалысы кәсіпорынның ұзақ мерзімді активтерді сатып алу мен жүзеге асырумен байланысты.

Қаржылық қызмет бойынша ақша қозғалысы басқа ұйымдарға, ұзақ және қысқа мерзімді құнды қағаздар мен қаржылық инструменттерге қаржылық салымдармен, акциялар шағарту (эмиссия) немесе кәсіпорын капиталының басқаша ұлғаюымен байланысты. Ағымды қызметтен ақша қозғалысының мәні аса зор, ол таза ақшалай ағым деп аталады.

Операциялық қызмет ұйымының табыс табу бағытындағы негізгі қызметі болғандықтан, осы қызмет нәтижесі бойынша кірістілген және шығысталған ақша қаражаттары сомасы ұйымның қаржылық жағдайының негізгі көрсеткіші болып табылады. Ақша қаражатының бұл ағымы құрамына кіреді:

– сатылған тауарлар мен көрсетілген қызметтерден түскен ақша қаражаттары;

– лицензия қолдану құқығын ұсынудан, гонорар, комиссиялық сыйлықақы және өзге табыстардан келіп түскен ақша қаражаттары; – тауар және қызметтерді жабдықтаушыларға ақша төлемдері.

Инвестициялық қызметтен болатын ақша қаражатының қозғалысы өте маңызды, себебі ол болашақ табыс пен ақша қаражаттары ағымының келіп түсуіне арналған ресурстарға қатысты шығындарды білдіреді. Бұл ағымдар құрамына кіреді:

– мүліктер, құрал жабдықтар, материалдық емес активтер және өзге айналымнан тыс активтерді сатып алумен байланысты ақшалай төлемдер;

– негізгі құралдар, материалдық емес активтер және өзге айналымнан тыс активтерді сатудан түскен ақша қаражаттары;

– акционерлік капитал, қарыз құралдар және бірлескен ұйымдарға қатысу үлесіне қатысты ақша қаражатының келіп түсуі және төлемі;

– өзге тараптарға берілген аванстар мен займдардың қайтарылуына келіп түскен ақша қаражаттары (қаржылық институттарының аванстары мен зайымынан жеке).

Қаржылық қызметтен болатын ақша қаражатының қозғалысы маңызды, себебі бұл ұйымның қаржыландыру көздері тарапынан болатын болашақ міндеттемелерді болжамдауға септігін тигізеді. Мұндай ақша қаражаттары ағымының құрамына кіреді:

– акцияларды шығару немесе өзге акционерлік құралдардан келіп түсетін ақша қаражаттары;

- қарыз міндеттемелерін, кредиттерді және өзге қысқа және ұзақ мерзімді қарыздарды шығарудан келіп түсетін ақша қаражаттары;
- ұйым акцияларын сатып алу немесе қайта сатып алумен байланысты акционерлерге ақшалай төлемдер;
- қарыз ақша қаражаттарын қайтарумен байланысты ақшалай төлемдер.

Операциялық қызметте ұйымның шаруашылық процесстерді қолдауына қатысты ақша қаражаттын қалыптастыру және өндірістік қуаттың өсуінен болған айналымдардың арту тенденциясын анықтау мүмкіндігін бағалау маңызды. Инвестицияларға бағытталған ақша қаражаттары болашақ өндірістік қуаттардың қалыптасқан операциялық қызмет деңгейін қолдауын және бекітілген рентабельділік пен өтімділік деңгейін қамтамасыз етуін көрсетеді. Қаржылық ақша ағымдарын мәліметтері ұйым қалыптастыратын ақша ағымдарына ұйымның иеленушілерінің және кредит берушілерінің болашақ қарсылықтарын білдіре отырып жүзеге асырылды.

Ақша қаражаттары қозғалысының есептілігін дұрыс құру кезінде келесі теңдіктер орындалуы қажет

$$\text{Жыл басындағы АҚ} + \text{АҚ өзгерісі} = \text{Жыл соңындағы АҚ өзгерісі} = \text{операциялық қызметтен АҚ} + \text{Инвестициялық қызметтен АҚ} + \text{Қаржылық қызметтен АҚ} \quad (2)$$

Ақша-қаражаттары қозғалысын талдау тікелей және жанама әдістермен жүргізіледі. Тікелей әдісті қолданғанда қызметтердің әр түрлері бойынша ақша-қаражаттарының түсуі мен жұмсалыуының абсолюттік сомалары салыстырылады. Бұл әдістің артықшылығы келесіде: ол ақша-қаражаттарының түсуі мен шығынының жалпы сомаларын бағалауға, кәсіпорынның өтімділігін бағалауға, қызметтердің әр түрлері бойынша көбінесе мәнді баптарды бөліп айқындауға мүмкіндік береді. Ал бұл әдістің кемшілігі: ол алынған қаржылық нәтиже мен ақша-қаражаттары өзгерісінің арасындағы өзара байланысты ашып айқындамайды.

Ақша-қаражаттары қозғалысын бағалаудың жанама әдісі қаржылық нәтижені таза ақша ағыны шамасына өзгерту мақсатымен таза пайданы (шығын) түзетуді ұйғарады. Мұнда, сонымен қатар, бухгалтерлік баланстың активі мен пассивінің әрбір статьясы бойынша өзгерістердің ақша-қаражаттарының жағдайына әсері орнатылады. Кредиторлық қарыздың ұлғаюы таза пайдаға қосылады, ал оның азаюы – алынады, өйткені бұл ақша-қаражаттарының қосымша шығымына алып келеді. Таза пайданы осылай түзету дебиторлық қарыздың, берілген аванстардың, өндірістік запастардың және т.б.

өзгерісіне байланысты жүргізіледі. Нәтижесінде ағымды, қаржылық және инвестициялық қызметтен ақша-қаражаттарының нақты түсімі (келуі) мен шығымы орнатылады.

Ақша-қаражаттарына минималдық қажетті қажеттілік (AK_{min}) ағымды қызметті жүзеге асыру үшін екі әдіспен анықталады. Бірінші жағдайда AK_{min} ағымды шаруашылық операциялар бойынша төлем айналымының жоспарланған көлемін ($TA_{жос}$) есеп беру кезеңіндегі ақша-қаражаттарының айналымдылық коэффициентіне ($K_{айн.ақ}$) бөлу жолымен анықталады

$$AK_{min} = TA_{жос} / K_{айн.ақ} \quad (3)$$

мұнда AK_{min} – ақша қаражатының минималдық қажеттілігі;
 $TA_{жос}$ – төлем айналымының жоспарланған көлемі;
 $K_{айн.ақ}$ – ақша қаражатының айналымдық коэффициенті.

Екінші жағдайда минималды қажеттілікті есептеуде есеп беру кезеңінің соңындағы ақша-қаражаттарының қалдығы ($AK_{соң}$), сонымен қатар, есеп беру кезеңіндегі төлем айналымының фактылы көлемі есепке алынады

$$AK_{min} = AK_{соң} + [(TA_{жос} - TA_{ф}) / K_{айн.ақ}], \quad (4)$$

мұнда AK_{min} – ақша қаражатының минималдық қажеттілігі;
 $AK_{соң}$ – ақша қаражатының қалдығы;
 $TA_{жос}$ – төлем айналымының жоспарланған көлемі;
 $TA_{ф}$ – төлем айналымының фактылы көлемі;
 $K_{айн.ақ}$ – ақша қаражатының айналымдық коэффициенті.

Ақша-қаражаттары айналымының тездету қамтамасыз етіледі – инкассацияны тездетумен, бұл кассадағы ақша-қаражаттарының қалдығын қысқартады;

– қолма-қол ақшамен есеп айырысуды қысқартумен, бұл кассадағы ақшалай активтердің қалдығын ұлғайтады;

– жеткізушілермен аккредитивтер көмегімен есеп айырысу көлемдерін қысқарту, бұл ақшалай активтердің мерзімін, оларды банктің арнайы шоттарында сақтаудың қажеттілігімен байланысты ұзартады

Уақытша еркін (бос) ақша-қаражаттарын рентабелді пайдалану үшін келесі шаралар қолданылады:

- депозитті пайызды аудару арқылы банкте контокорентті шот ашу;
- пайдалы, жеткілікті өтімді қысқа мерзімді қаржылық инструменттерге салымдар (казначейлік міндеттемелер, депозитті сертификаттар, облигациялар және т.б.).

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Ақша ағымдары <https://helpiks.org/5-111712.html>)
- 2 Ақша ағымдары туралы түсінік <http://student.zoomru.ru/ekonom/asha-turaly-ysasha-tsnk/229809.1805327.s1.html>
- 3 Ақша ағымы деген не ? <https://kk.wikipedia.org/wiki>.

ОТАҢДЫҚ КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ БАНКРОТТЫҚА ҰШЫРАУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

ИСКАКОВА Е. М., ЗАРКЕШОВА А. М.
студенттер, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.
АЙГУЖИНОВА Д. З.

э.ғ.к., кауымд. профессор, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

Қазіргі заманның Төртінші революциялық эпохасында Қазақстан Республикасының дамуының алдында қаржы секторының тұрақтылығын қамтамасызету мәселесі маңызды міндеттердің қатарында.

Біріншіден, қазіргі уақытта қазақстандық экономикада негізгі проблемасы төлем қабілеттілігінің дағдарысы болып табылады. Екіншіден, қазақстандық шаруашылық жүргізуші субъектілердің жаппай төлем қабілетсіздігі жағдайында дағдарысты шарттарды болдырмау жөніндегі шаралар, сондай-ақ кәсіпорынның төлем қабілеттілігін қалпына келтіруге және оның қаржылық жағдайын тұрақтандыруға бағытталған іс-шаралар.

Осылайша, қазіргі заманғы «дәрменсіздік (банкроттық)» ұғымын Қазақстан Республикасының Оңалту және банкроттық туралы заңы қабылданды – ҚР 2014 жылғы 7 наурыздағы № 176 – V Заңының 1 бабына сәйкес анықталған:

- банкроттық – борышкердің сот шешімімен танылған, оны таратуға негіз болып табылатын дәрменсіздігі;
- дәрменсіздік – кредиторлардың ақшалай міндеттемелер бойынша талаптарын толық көлемде қанағаттандыруға, еңбек шарты бойынша жұмыс істейтін адамдармен еңбекақы төлеу бойынша есеп айырысуды

жүргізуге, салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді, Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына әлеуметтік аударымдарды, сондай-ақ міндетті зейнетақы жарналарын төлеуді қамтамасыз етуге борышкердің сот белгілеген қабілетсіздігі.

Әлемдік қаржы дағдарысы көптеген банктерді қызметтерін жалғастыру және бәсекеге қабілеттілікті арттырудың жолын іздеуге мәжбүр етті. Соңғы онжылдықта банктік және банктік-өнеркәсіптік капиталды шоғырландыру тұтастай алғанда әлемдік экономикада көрінетін және анықтайтын фактор болып саналды. Қаржы нарықтарындағы операциялардың кірістілігінің төмендеуі және орталық банктердің саясатының қатаюы көптеген банктерді, ең алдымен, ұсақ банктер бірігуі немесе банкроттық жолын таңдауға алып келді.

Банкроттық банк несие берушімен кез-келген ақшалай төлемдерді жүзеге асыра алмайтын кезде пайда болады. Бұл жағдайда банк өз қызметін тоқтатады.

Банктің банкротқа ұшырауының көптеген себептері бар:

- несие бойынша төлемді кешіктіру – қарыз алушы несиенің негізгі сомасын немесе пайыздарды төлей алмаған жағдайда мерзімі кешіктірілген болып саналады. Мұндай жағдайларда аудиторлар банктің несиені есептен шығаруы туралы шешім қабылдайды. Егер банк үнемі пайда табатын болса, онда бірнеше ұсақ қарыздарды есептен шығару оның қызметіне әсер етпейді және меншікті капиталға әсер етпейді. Көбінесе, егер ұзақ уақыт бойы оның шығындары түсімдерден едәуір асып кетсе, банкроттық пайда болады;

- бағаның құлдырауы – банкроттықтың екінші себебі – оларды сатып алған сәттен бастап сатуға дейінгі кезеңдегі құнның төмендеуі. Егер банк кейінірек едәуір арзандаған облигацияларды сатып алса, банкроттыққа әкелу мүмкін;

- өз қызметіндегі шығындар – бұл банкроттықтың негізгі себептерінің бірі. Бұл негізінен қаржы институтының меншікті капиталы төмендегендігімен байланысты. Бұл жағдай оның нөлге тең болатындығына әкелуі мүмкін, нәтижесінде банкрот болады.

Сондай-ақ, әртүрлі экономикалық, саяси сыртқы факторлар, мысалы:

- инфляция;
- валюта бағамдарының өзгеруі;
- жергілікті және орталық органдардың әрекеттері;
- бұл биліктің экономиканың әртүрлі салаларына қатынасы.

«Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 71-бабына сәйкес, банктің төлемге қабілетсіздігі пруденциалдық коэффициенттерді есептеу әдістемесін және басқа міндетті нормалар мен лимиттерді, банк капиталының мөлшерін, оның ішінде банктік капиталдың мөлшерін есептеу әдісін ескере отырып, сотқа ұсынылған ҚР ҰБ-ның қорытындысын ескере отырып құрылады. Банктің ақшалай міндеттемелерінің және басқа ақша талаптарының олар орындалған күннен бастап үш немесе одан да көп ай ішінде орындалмауы.

Ақша міндеттемелерін және ақша сипатындағы өзге де талаптарды өтеу күнінен бастап, үш ай ішінде орындай алмаған жағдайда Банк төлемге қабілетсіз болып табылады.

Банк белгіленген тәртіппен сот шешімімен ғана банкрот деп танылуы мүмкін. Төлеуге қабілетсіз банкті оның кредиторларының және банктің өзі шешкен кезде соттан тыс тәртіпте таратуға жол берілмейді.

Бүгінгі таңда, бір жағынан, отандық несие ұйымдары елдегі дағдарыстық жағдайға байланысты жоғары тәуекелдер жағдайында жұмыс істеуге мәжбүр, екінші жағынан, капиталдың жеткіліктілігі мен банктік өтімділікке қойылатын талаптар артуда, бұл Қазақстанның банк секторының шоғырлануын күшейтті.

Ақырғы жылдары қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету және банктердің капиталдануын арттыру мақсатында банк секторын шоғырландыру бойынша бірқатар операциялар аяқталды. Атап айтсақ, «Астана-Финанс» АҚ және «Альянс Банк» АҚ міндеттемелері қайта құрылды, «Альянс Банкі» АҚ, «Темірбанк» АҚ және «ForteBank» АҚ бірыңғай банкке біріктіріліп, активтер мен міндеттемелер «Казкоммерцбанк» АҚ мен «БТА Банкі» АҚ арасында берілді. Отандық коммерциялық банктердің банкроттық себептері 1-кестеде берілген.

Кесте 1 – Отандық коммерциялық банктердің банкроттық себептері

Банктің атауы, банкроттық (қайта ұйымдастыру) жылы	Банкроттық себептері	Занды салдарлары
1	2	3
«Крамдс банк» АҚ, 1996 ж.	Пруденциалдық нормативтерді жүйелі түрде бұзу және 3 млрд. Теңге сомасында шарттық міндеттемелерді тиісінше орындамау	Таратылды

«Наурыз банк» АҚ, 2005 ж.	2 млрд теңге сомасындағы міндеттемелерді орындамау	Таратылу барысында
«Валют-Транзит банк» АҚ, 2007 ж.	52 млрд теңге сомасындағы міндеттемелерді орындамау	Таратылу барысында
«ТұранӘлем Банкі» АҚ, 2015 ж.	Шетелдік қаржы институттары алдындағы берешек	«БТА Банкі» АҚ лицензиядан өтіп
		«Казкоммерцбанк» АҚ сініріп алды
«Альянс банк» АҚ, 2015 ж.	Міндеттемелер сомасы 3,9 млрд доллар	
«Темірбанк» АҚ, 2015 ж.	Шарттық міндеттемелерді тиісінше орындамау	Міндеттемелерді қайта құрылымдау, біріктіру
«ForteBank» АҚ, 2015 ж.	Банкті капиталдандырудың жеткіліксіздігі	
«БанкПозитив Қазақстан» АҚ, 2015 ж.	Капиталдандырудың жеткіліксіздігі .	Занды тұлғаны мемлекеттік қайта тіркеу оған сәйкес оның жаңа атауы болды – «ЕС Банкі» АҚ («Еуразиялық банк» АҚ еншілес банкі)
«Казинвестбанк» АҚ, 2016 ж.	Несие портфелінің 80% сапалы кепілмен қамтамасыз етілмеген.	Банкрот деп жарияланды, лицензиясынан айырылды
«Казкоммерцбанк» АҚ – QAZKOM 2017 ж.	үлкен активтері болды, бірақ олар жұмысын толық атқармады. Сонымен қатар, шығындар мен капиталға қатысты проблемаларды тудырды.	Банк Халық банкіне сатылды.
«Qazaq Banki» АҚ 2018 ж.	жүйелі түрде пруденциалдық нормативтер мен нормативтік құқықтық актілерді бұзған. Сонымен қатар, банктің ірі акционерлері қосымша капиталдандыру талаптарын орындамады.	Лицензиядан айырылып, таратылды

«Астана Банкі» АҚ 2019 ж.	Шарттық және инвесторлар алдындағы міндеттемелерін орындамады, жеткілікті ақша қаражатын қалыптастырмаған банктердің несиелік портфельдерінің спасыздығы.	Банк тарту рәсімдерінен өтті
---------------------------	---	------------------------------

Несиелік тәуекелдерді басқарудың ішкі рәсімдеріндегі жағдайлары бар қарыз алушыларға несиелік беруге мүмкіндік берді. Мысалы, теріс меншікті капитал, жоғары жинақталған шығындар, кірістер мен бизнес жүргізу ауқымы бар қарыз алушылар, берілген қарыздардың сәйкес емес сомалары.

Жақында және күтпеген жерден үш банкті Президент Нұрсұлтан Назарбаев сынға алды. Бұл Эксимбанк, Банк of Astana және Qazaq bankі. Мемлекет басшысы қаржы институттарының «қорқынышты» көрсеткіштері бар, ал олардың акционерлері өз инвесторларына уақтылы төлемдер жасай алмайтын нашар көшбасшылар екенін айтты. Назарбаев сонымен бірге банктер квазимемлекеттік секторға да, халыққа да салынған ақшаны қайтаруы керек деді.

Бірқатар отандық сарапшылардың пікірінше, банктердің бірігуі Қазақстанның экономикалық қауіпсіздігі мен қаржылық тұрақтылығының қажетті шарасы болып табылады. «Синергия нәтижесінде банктердің қосылуы банктерге қосымша пайда әкеледі және нарықтық тәуекелдерді азайтады. Qazkom-ның Халық банкімен және Цеснабанктің ВСС-мен бірігуі басқа банктерді қосылуға итермелеуі мүмкін. «ForteBank» пен «ATFBank» -ты біріктіру қисынды болар еді. Альянс Банк пен Темірбанкті қабылдағаннан кейін ForteBank өзінің портфелін тазартып, жақсы беделге ие болды».

Осылайша, отандық банктердің банкроттық динамикасына жасалған талдау коммерциялық банкроттықтың ең көп саны соңғы жылдары болғанын көрсетті, бұл бір жағынан бәсекелестіктің артуымен байланысты болса, екінші жағынан, Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі банк ашуға қойылатын талаптарды 2 млрд теңгеге дейін қатайтты, нормативтік талаптар өзгертілді, пруденциалдық нормативтер енгізілді және т.б.

«Валют-Транзит Банк» АҚ, «Наурыз Банк» АҚ, «ТұранӘлем Банкі» АҚ, «Альянс Банк» АҚ, «Темірбанк» АҚ, «Астана Банкі» АҚ банктердің банкроттыққа ұшырауы ұлттық экономиканы қалпына келтіру кезеңінде тиімсіз басқарумен және осы банктерді басқарудағы қаржылық алаяқтықпен байланысты болды.

Соңғы жылдары банктердің банкроттығы ең алдымен қаржы дағдарысы мен теңгенің девальвациясына байланысты. Сонымен қатар, келесі жағымсыз факторлар коммерциялық банктердің төлем қабілетсіздігіне әкеледі:

- кешіктірілген төлемдермен берілген қарыздардың жоғары үлесі;
- жоғары қаржылық левиридж;
- банктік капиталдандырудың жеткіліксіздігі.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Қазақстан Республикасының Ұлттық банк туралы : Қазақстан Республикасының Заңы – 30 наурыз 1995 жыл

2 Қазақстан Республикасындағы банктер және банктік қызметтер туралы: Қазақстан Республикасының Заңы – 31 тамыз 1995 жыл

3 Концепция развития финансового сектора РК до 2030 года (финансовая концепция 2030) // www.nationalbank.kz

4 Банкротства, аресты, инфаркты. Самые резонансные кризисы в казахстанских банках <http://today.kz/news/kazakhstan/2018-05-02/765284-bankrotstva-arestyi-infarktyi-samyie-rezonansnyie-krizisiyi-v-kazahstanskikh-bankah/>

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВОВ КОМПАНИИ

КАПАНОВА Б. З.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования.

Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях, необходимо прежде всего, уметь реально оценивать финансовые состояния как своего предприятия так и существующих потенциальных конкурентов и управлять всеми элементами предприятия. Управление активами предприятия – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Она определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия сегодня и в перспективе

и его партнёров в финансовом и производственном отношении. Однако одного умения реально оценивать финансовое состояние недостаточно для успешного функционирования предприятия и достижения им поставленной цели, необходимо уметь эффективно его использовать и управлять им.

Конкурентоспособность предприятию может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся на распоряжении.

Управление предприятием как наука имеет сложную структуру. Одной из составных его частей является анализ активов предприятия, базирующийся на данных бухгалтерского учёта и вероятностных оценках будущих факторов хозяйственной жизни. Управлять – значит принимать решения. Управлять – значит предвидеть, а для этого необходимо обладать достойной информацией.

В связи с этим бухгалтерская отчётность становится информационной основой последующих аналитических расчётов, необходимых для принятия управленческих решений в сфере активов предприятия.

Решения финансового характера точны настолько, насколько хороша и объективна информационная база.

Управление активами предприятия базируется на нескольких основных концепциях: временная ценность денежных ресурсов, денежные потоки, эффективность вложения денежных средств, финансовый риск, цена активов, скорость их оборачиваемости.

Для менеджера временная ценность денежных ресурсов имеет особое значение, поскольку в аналитических расчётах приходится сравнивать денежные потоки, генерируемые в разные периоды времени и их вложения с целью получения гарантируемой прибыли.

Эффективное управление активами предприятия может быть обеспечено следующими направлениями: общий финансовый анализ и планирование; обеспечение предприятия финансовыми ресурсами (управления источниками средств), вложение финансовых ресурсов в активы.

Таким образом управление активами предприятия направлено на:

- выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы;
- избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
- лидерство в борьбе с конкурентами;
- приемлемые темпы роста экономического потенциала фирмы;
- рост объёмов производства и реализации;
- максимизация прибыли;

- минимизация расходов;
- обеспечение рентабельной работы фирмы;

Каждое предприятие имеет в своей производственной структуре и средства и их вложения. Насколько верно и оправданно происходит их вложение в активы предприятия зависит финансовое состояние предприятия. Актуальность исследуемой темы подтверждается также и тем, что от правильного использования имеющихся средств в большей степени зависят результаты деятельности предприятия, чем от их величины.

Активы представляют собой производственные и финансовые ресурсы в различных их видах, используемые в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия. Они формируются для конкретных целей осуществления этой деятельности и зависят от объемов и номенклатуры выпускаемой предприятием продукции, состава и структуры основных производственных фондов, применяемых технологий и характеризуют величину его экономического потенциала.

От того, насколько целенаправленно формируемая совокупность экономических ресурсов в виде определенного количества материальных ресурсов, финансовых средств и др. соответствует функциональной направленности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, зависит эффективность его работы.

Задачи анализа активов:

- определение наличия по балансу внеоборотных и оборотных активов на начало и конец отчетного периода и изменений в их объеме путем сравнения данных на конец отчетного периода с данными на начало;
- определение динамики активов в сравнении с динамикой товарооборота;
- изучение состава и структуры внеоборотных активов и определение изменений в их структуре.

Исчисляется удельный вес каждого вида внеоборотных активов в их общей стоимости, анализируются движения ОС, исчисляются коэффициенты обновления, выбытия, износа, расширенного воспроизводства;

- изучение состава, структуры, динамики оборотных активов, их оценка с точки зрения ликвидности, выявления факторов, вызвавших рост или снижение оборотных активов;
- анализ состояния и динамики дебиторской задолженности, выяснения причин её возникновения, изучение реальных возможностей её взыскания в ближайшие сроки;

– анализ и оценка эффективности использования внеоборотных и оборотных активов, т.е. эффективности управления активами

Активы организации анализируются с 2-х точек зрения:

– с точки зрения участия в обороте организации (анализируется величина и структура активов согласно содержанию статей бухгалтерского баланса);

– с точки зрения ликвидности (анализ построен на группировке активов по степени ликвидности).

Анализ имущества организации построен на основе данных Актива баланса, который состоит из двух разделов: Внеоборотные и Оборотные активы.

Важной задачей анализа активов является оценка эффективности их использования.

Показателями, характеризующими эффективность управления активами являются:

1 Коэффициент оборачиваемости совокупных активов =

2 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов =

3 Коэффициент оборачиваемости товарных запасов =

4 Фондоотдача внеоборотных активов (недвижимое имущество) =

5 Фондоотдача оборотных активов =

6 Срок окупаемости инвестиций в активах =

7 Рентабельность совокупных активов =

8 Рентабельность оборотных активов =

9 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности =

10 Срок погашения дебиторской задолженности =

Исходя из полученных результатов анализа с использованием вышеуказанных методов и показателей оценки, разрабатываются мероприятия по повышению эффективности использования активов предприятия. Эффективность этих мероприятий зависит от достоверности оценки показателей, которая определяется наличием необходимой информации применяемых методов и опыта аналитиков.

Однако необходимо отметить, что все вышеперечисленные методы анализа и оценки показателей использования активов предприятия не позволяют с высокой точностью оценить уровень эффективности использования активов. Особенно это относится к периодам работы предприятия в условиях нестабильного производства или кризиса. Достоверные результаты оценки уровня использования активов можно получить, используя факторный и другие современные методы анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1 **Вахрушина, М. А.** Анализ финансовой отчетности / М. А. Вахрушина. – М. : Вузовский учебник, 2007.

2 **Канке, А. А.** Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия/А. А. Канке. – М. : Инфра-М, 2007.

3 **Разиькова, О. П.** Трудовые ресурсы предприятия. Формирование и эффективность/О. П. Разиькова. – Тверь : ТвГТУ, 2013.

4 **Савицкая, Г. В.** Теория анализа хозяйственной деятельности / Г. В. Савицкая. – М. : Инфра-М, 2007.

5 **Абрютина, А. С., Грачев, А. В.** Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М. : Дело и сервис, 2000. – 256 с.

6 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Уч. пособие для вузов/ под ред. П. П. Табурчака, В. М. Тумина и М.С. Сапрыкина – Ростов на Дону : Феликс, 2002 – 352 с.

7 Антикризисное управление: Уч. Пособие для технических вузов/ под ред. Э. С. Минаева, В. П. Панагушина – М. : Издательство ПРИОР – 1999 – 432 с.

8 **Бердникова, Т. Б.** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 215 с.

9. **Бланк, И. А.** Управление активами. – Киев : Ника-Центр, 2000. – 720 с.

10 **Верстина, Н., Еленева, Ю., Парышева, Т.** Объект управления – активы компании // Оборудование (рынок, предложение, цены). – 1999. – № 11. (Специальное приложение к журналу Эксперт).

11 **Гиляровская, Л. Т., Соболев, А. В.** Факторный анализ показателей рентабельности активов коммерческих организаций // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 4.

12 **Донцова, Л. В., Никифорова, Н. А.** Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. – М. : Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 304 с.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РК

КУЛЕМБАЕВА А. С.

докторант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ДОНЦОВ С. С.

к.т.н., профессор экономики, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Что сегодня понимают под коммерциализацией? Еще недавно в Казахстане такого определения ни в профессиональном, ни в бытовом употреблении просто не было. В начале 90-х гг. этот термин пришел к нам в страну вместе с зарубежными проектами, цель которых состояла в поиске и покупке казахстанских технологий и воплощения на западных рынках. Сегодня коммерциализация – это, прежде всего построение бизнеса, основанного на результатах научных исследований – так считают одни авторы [1, с. 116].

Довольно часто ученые понимают под коммерциализацией процесс поиска и привлечения дополнительных средств для продолжения своих научных исследований. Это в корне неверное представление. Суть коммерциализации, по мнению Плетнева К. И., Фетисова В. П., в построении «устройства для генерации денег», т.е. бизнеса, генерирующего устойчивые финансовые потоки.

Многие авторы отмечают, что коммерциализация интеллектуальной собственности отличается от коммерциализации обычного товара.

Необходимо отметить следующие специфические черты интеллектуальной собственности, существенным образом влияющие на характер его коммерциализации и, соответственно, на формирование цены на него:

1 Нематериальность (отсутствие материально-вещественного содержания) объекта интеллектуальной собственности.

2 Особая институциональная форма.

3 Отсутствие физического износа.

4 Инвестиционный характер (разработка объектов интеллектуальной собственности подразумевает вложение определенных инвестиционных ресурсов с целью получения в будущем доходов от использования данного объекта интеллектуальной собственности).

5 Потенциальная возможность одновременного использования одного объекта многими субъектами (множественность, (потенциальная или фактическая) владельцев имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности).

6 Возможность установления в отношении объекта интеллектуальной собственности режима государственной тайны, существенно ограничивающего коммерциализацию данного объекта интеллектуальной собственности.

7 Временная и пространственная ограниченность потребительских свойств (ввиду ограничения права интеллектуальной собственности по времени и территории действия).

8 Обязательное участие в процессе коммерциализации объекта интеллектуальной собственности трех экономических субъектов: автора (обладателя права на авторское вознаграждение от любого использования его творения), правообладателя (обладателя исключительных прав на данный объект интеллектуальной собственности) и покупателя (заинтересованного в приобретении полного (части) пучка прав на объект интеллектуальной собственности).

9 Права на объект интеллектуальной собственности носит абсолютный характер, т.е. действуют против любого, желающего воспользоваться принадлежащими другому лицу объект интеллектуальной собственности без разрешения последнего. Исключение из этого правила составляет ноу-хау. Это объясняется тем, что один и тот же результат может быть получен несколькими самостоятельными субъектами и, при условии сохранения ими данного результата в режиме коммерческой таймы, каждый из них будет обладать исключительными правами на один и тот же результат, не нарушая права друг друга, то есть совокупное исключительное право становится «относительно абсолютным», поскольку исключает всех третьих лиц, кроме добросовестных создателей такого же результата).

Итак, коммерциализация интеллектуальной собственности может происходить, по крайней мере, в двух формах: реализации самого объекта интеллектуальной собственности (его материальной формы) и передачи (или уступки) прав интеллектуальной собственности на интеллектуальный продукт (нематериальной формы). В процессе коммерческой реализации объектов интеллектуальной собственности реализуется функция собственности распоряжение, когда экономический результат достигается путем получения дохода в виде дохода от реализации самих объектов интеллектуальной собственности (материально-вещественной формы интеллектуального продукта) и прав интеллектуальной собственности на них (нематериальная форма реализации интеллектуальной собственности) [2, с. 8].

Коммерциализация, как экономический процесс раскрытия финансовых аспектов в сфере интеллектуальной собственности, еще не имеет окончательно сформировавшейся научно – методологической и

методической основы. Анализ показывает, что вопросы полноценной реализации этого инструмента вовлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный (рыночный) оборот упирается в противоречия бухгалтерского и налогового учета нематериальных активов.

В международном стандарте «Нематериальные активы» в число объектов интеллектуальной собственности включены: авторские и смежные права, права на оригинальные программы для ЭВМ и базы данных; права на топологии интегральных микросхем; патенты на изобретения, промышленные образцы и свидетельства; лицензии по которым передаются права на использование результатов интеллектуальной деятельности или приравненные к ним средства индивидуализации; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания; другие средства индивидуализации; франшизы (коммерческие концессии).

Однако круг объектов интеллектуальной собственности, содержащийся в отечественном документе Положении по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» уже.

Он учитывает только:

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- исключительное авторское право на программы ЭВМ, базы данных;
- имущественное право или иного правообладателя на топологии интегральных микросхем;
- исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименования места происхождения товаров;
- исключительное право правообладателя на селекционные достижения.

Как видно, этот документ не разрешает введение в хозяйственный оборот таких объектов интеллектуальной собственности как: секреты производства (ноу-хау); лицензии, по которым передаются права на использование результатов интеллектуальной деятельности или приравненных к ним средства индивидуализации; франшизы (коммерческие концессии).

Исходя из этого одну группу объектов интеллектуальной собственности можно поставить на бухгалтерский учет, а другую нельзя поставить на бухгалтерский учет, а следовательно, реализовать в хозяйственной практике.

Ну, а теперь сравним отечественный бухгалтерский и налоговый учет.

В Казахстане помимо оценочной и бухгалтерской версии состава нематериальных активов, есть еще совершенно отдельная налоговая версия, которая отличается от бухгалтерской версии.

Налоговым кодексом РК нематериальными активами признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнение работ, оказание услуг) или управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев) [3, с. 89] .

Для признания нематериального актива необходимо наличие способности приносить налогоплательщику экономическую выгоду (доход), а также наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности (в том числе патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака).

К нематериальным активам, в частности, относятся:

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- исключительное право и автора, и иного правообладателя на использование программ для ЭВМ, базы данных;
- исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;
- исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;
- исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;
- владения «ноу-хау», секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

Таким образом, в отличие от правил бухгалтерского учета, налоговый кодекс относит к нематериальным активам, в частности «владение ноу-хау, секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта». Это очень серьезно, так как большинство результатов интеллектуальной деятельности на казахстанских предприятиях охраняется именно ноу-хау.

В правовом пространстве РК в области интеллектуальной собственности, если у предприятия (или физического лица) есть патент, оно обладает всем арсеналом исключительных прав на интеллектуальную собственность и может сразу включать свою интеллектуальную собственность в хозяйственный оборот, продавая лицензии, переуступая

патент, вне зависимости, отражен он на балансе предприятия или нет. Все дело в сложности и стоимости бухгалтерского учета, обслуживания интеллектуальной собственности в качестве актива организации.

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) использует в своей деятельности основные стандарты, снижающие сложность и стоимость обслуживания, налоговые риски и позволяющие создать высокую добавленную стоимость активов из интеллектуальной собственности. Эти стандарты рекомендованы к применению Генеральными соглашениями по интеллектуальной собственности Всемирной торговой организации (ВТО). Они (стандарты) трактуют понятия ИС более широко и рассматривают ИС в качестве залога, других нематериальных активов, не требующих значительных налоговых последствий и других дополнительных затрат. Для предпринимателей из быстроразвивающихся небольших компаний в развитых странах нематериальные активы из интеллектуальной собственности служат трамплином для развития бизнеса и быстрой капитализации. В этих странах законодательство работает на минимизацию налоговых рисков подобных активов, а, следовательно, предоставляет предпринимателям неизмеримо большие возможности творчества по сравнению с их казахстанскими предпринимателями. Именно последнее обстоятельство препятствует развитию нематериальных активов в РК на основе интеллектуальной собственности.

Многие зарубежные компании сегодня интенсивно наращивают нематериальные активы из интеллектуальной собственности. Это происходит вследствие того, что основная часть внеоборотных активов быстро устаревает физически и морально. Интеллектуальную собственность можно использовать многократно без дополнительных больших вложений оборотных средств, применять на собственном производстве, передавать права на их использование по лицензионным соглашениям.

Основу процессов создания интеллектуальной собственности образуют инновации. К ним относят нововведения, преобразования в экономике, технике, социальной и иных областях, способствующие созданию интеллектуальной собственности. Эти нововведения определяют научно-технический прогресс страны и связаны с новыми идеями, изобретениями, открытиями и так далее. В свою очередь, научно-технический прогресс в стране в условиях глобализации мировой рыночной экономики зависит от того, насколько правильно эта страна выбрала нишу в международном распределении труда по применению инновационных процессов, результатами которых являются продукты интеллектуальной собственности [4, с. 176].

При этом инновационный процесс определяет, как страна вписывается в мировую рыночную экономику: на основе разработанной с учетом ее интересов экономической политики. Хуже, когда этот процесс представляет собой хаотичную фрагментарную интеграцию отдельных инновационных процессов и их результатов в общемировые процессы с учетом интересов определенных финансово-промышленных групп, стремящихся убрать с рынка конкурентов при полном бездействии власти.

Ярким примером является встраивание процессов энергетического и сырьевого секторов экономики РК в общемировые процессы фрагментарно и неэффективно с точки зрения получения высокой добавленной стоимости продукции на внешних рынках. К этому можно добавить скупку рядом казахстанских предпринимателей проблемных активов за рубежом на выручку от продажи высокорентабельных казахстанских активов, что вызывает самое негативное отношение как казахстанских, так и иностранных инвесторов к казахстанскому бизнесу.

В любой из стран, успешно осуществляющих инновационную деятельность с целью развития нематериальных активов предприятий и государства в целом на основе интеллектуальной собственности, к финансированию проектов интеллектуальной собственности привлекается помимо государства население этих стран, то есть гражданское общество, заинтересованное в научно-техническом прогрессе своей страны. Так поступают Соединенные Штаты Америки, где практически каждый пятый житель так или иначе участвует в финансировании малого бизнеса, занимающегося созданием интеллектуальной собственности силами, как правило, молодых предпринимателей, через биржи высоких технологий. В Европе финансирование граждан осуществляется через банки, инвестирующие в инновации через межбанковский рынок, хотя только каждый пятнадцатый житель стран ЕС участвует в финансировании инновационных программ. То же самое происходит в Японии, где каждый восьмой житель страны вкладывает свои депозиты в инновации через банки.

Инновационная реформа должна заключаться в слиянии интересов глобализации инвестиционного бизнеса стран ВТО и инновационного процесса в Казахстане. Первый заинтересован в предоставлении инвестиций с целью получения доходов от инновационной деятельности, а второй - в создании с помощью этих инвестиций высокоинтеллектуальных технологий и продуктов. Препятствием их нормальных отношений являются разного вида риски. К сожалению, в Казахстане - чрезвычайно высокие налоговые риски иностранных инвесторов, связанные с

получением высокой добавленной стоимости нематериальных активов в любой сфере экономической деятельности [5, с 336].

Попробуем привести в рамках данной статьи привести далеко не полный список проблем на пути интеграции интеллектуального потенциала Казахстана в мировую инновационную экономику в целях эффективной коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Во - первых, государству нужно стимулировать развитие рыночных институтов оценки интеллектуальной собственности и ее международной легализации в странах, по крайней мере, входящих во Всемирную организацию по интеллектуальной собственности, Без этого невозможно привлечь инвестиции в инновационную деятельность под обеспечение рисков самой интеллектуальной собственности. Что это означает?

Все страны в условиях глобализации и международного разделения труда усвоили одну важную для инноваций истину: когда мы создаем интеллектуальный продукт, он становится нашей собственностью. Мы можем его оценить у независимого оценщика-эксперта по рыночным ценам, а далее заложить его как нематериальный актив и привлечь благодаря ему дополнительные средства для дальнейшего развития инновационной деятельности. Но для этого необходимо уметь оценить эту интеллектуальную собственность по рыночным ценам и временно передать эту собственность залогодержателю, гарантирующему снижение налоговых рисков инвестора. При этом каждый из оценщиков должен быть экспертом высокой квалификации и иметь европейскую сертификацию, в том случае, если залог из интеллектуальной собственности используется в качестве обеспечения снижения рисков инвестиционного бизнеса в странах ЕС.

Объекты интеллектуальной собственности (ОИС) следует оценивать при внесении стоимости ОИС в уставной капитал, при постановке на бухгалтерский учет в качестве нематериальных активов, при уступке прав на ОИС, при передаче прав на использование ОИС на лицензионной основе, при залоге ОИС, для определения ущерба от несанкционированного использования ОИС, а также в рамках оценки бизнеса.

Во – вторых, в Казахстане имеется конфликт интересов владельца и управленца ИС. Любой собственник заинтересован в получении прибыли, поскольку это его личный доход. Управленец заинтересован в прибыли далеко не всегда, поскольку ему постоянно нужны оборотные средства, и не хочется платить налог с прибыли. Этим также объясняется нежелание казахстанских предпринимателей применять интеллектуальную собственность для производства новой продукции.

К этим проблемам можно добавить следующие проблемы, нерешенность которых негативно влияет на развитие отечественного инновационного потенциала:

– незавершенность большинства научных разработок технологий и продуктов с целью их выноса на рынок для востребованности потребителями. Это резко снижает ценность предлагаемых технологий (или продуктов) в глазах потенциальных партнеров;

– отсутствие современных механизмов внедрения технологических нововведений и выведения их на рынок. В рыночных условиях механизм освоения нововведений неразрывно связан с малым инновационным бизнесом, для которого характерен высокий риск, но и высокая отдача в случае успеха. В развитых экономиках существует особый сектор народного хозяйства, обеспечивающий необходимые условия (инфраструктуру) для развития малого инновационного предпринимательства;

– отсутствие развитых инфраструктурных элементов содействия инновационным проектам, таких как технологические парки и специализированные бизнес-инкубаторы, сеть фондов рискованного финансирования (венчурных фондов), специальные финансовые механизмы поддержки фирм на этапе их быстрого роста, сертифицированные оценщики фирм и интеллектуальной собственности и др.;

– отсутствие на внутреннем рынке платежеспособного спроса на передовые технологии и промышленные нововведения. Наука и научно-техническая деятельность относятся к сфере услуг и эти услуги должны быть востребованы рынком. К сожалению, отечественный рынок научных услуг и наукоемкой продукции в настоящее время очень мал. Большинство предприятий не могут позволить себе «покупать» услуги науки.

Таким образом, на основе проведенного исследования в статье возможна систематизация основных проблемы при коммерциализации объектов интеллектуальной собственности в РК. Результаты сведены в таблицу 1.

Таблица 1 – Основные проблемы, препятствующие эффективной коммерциализации объектов интеллектуальной собственности

Основные проблемы, препятствующие коммерциализации объектов интеллектуальной собственности		
Организационные	Экономические	Правовые
<ul style="list-style-type: none"> - наличие конфликта интересов владельца и управленца интеллектуальной собственности; - неразвитость инфраструктурных элементов содействия инновационным проектам; - отсутствие на рынке достаточного количества квалифицированных менеджеров по инновационной деятельности и консалтинговых фирм, оказывающих услуги в области коммерциализации объектов интеллектуальной собственности; - низкое качество принимаемых решений и большие сроки судебных разбирательств по спорам в области создания и использования интеллектуальной собственности; - отсутствие на внутреннем рынке платежеспособного спроса на передовые технологии и промышленные нововведения; - незавершенность большинства научных разработок технологий и продуктов с целью их выноса на рынок для востребованности потребителями 	<ul style="list-style-type: none"> - несовершенство прямого и косвенного государственного регулирования инновационной деятельности; - отсутствие единых критериев принятия объектов интеллектуальной собственности к бухгалтерскому и налоговому учетам в качестве нематериальных активов; - низкая эффективность управления интеллектуальной собственностью на уровне хозяйствующих субъектов 	<ul style="list-style-type: none"> - сложность, незавершенность законодательства РК в области оценки объектов интеллектуальной собственности; - проблемы в нормативно правовом регулировании в области создания и использования ноу –хау; - несовершенство нормативной базы регулирующей передачу казахстанских технологий за рубеж; - недостаточный уровень защиты собственников интеллектуальной собственности от правонарушений; - отсутствие гарантий и действенных механизмов соблюдения прав авторов при создании объектов интеллектуальной собственности в рамках служебных заданий

Тем не менее, не смотря на все сложности и проблемы при коммерциализации, объект интеллектуальной собственности способен принести владельцу гораздо больший доход, чем обычный продукт. «кроме того, коммерциализация ОИС стимулирует появление особого вида факторного дохода – интеллектуальной ренты» [6, с. 19].

На практике существуют различные способы формирования и оценки интеллектуальной ренты. Интеллектуальная рента может состоять из дохода инноватора (избыток над средней прибылью инновационной фирмы). Интеллектуальную ренту могут присваивать

в виде дохода инноватор и инвестор, вкладывающий средства в процесс реализации инновации. (при этом доход инвестора включает в себя процент на вложенный капитал и премию за риск потери вложенных средств). В результате внедрения различных инноваций в производственные и общественные процессы возможно взаимопроникновение инноваций и возникновение на их основе новых товаров и услуг.

Еще одной из особенностей ОИС важной для инновационного бизнеса является возможность использования в качестве инструмента управления стоимостью предприятия. Обладание ОИС приводит к максимизации так называемых «избыточных» прибылей, генерируемых НМА. Информация о планируемой реализации проекта по коммерциализации ОИС может значительно увеличить текущую рыночную стоимость акций компаний.

Таким образом, в ходе рассмотрения основного вопроса данной статьи связанного с созданием экономики нематериального типа, было выявлено следующее:

- коммерциализация интеллектуальной собственности является основным элементом процесса управления интеллектуальной собственностью;

- создание в Казахстане национальной инновационной системы является ключевой задачей не только для научно – технической сферы, но и для повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности является частью целостного механизма создания и реализации нововведений в рамках национальной инновационной системы. В связи, с вышеизложенным, коммерциализацию интеллектуальной собственности мы определили как один из ключевых элементов повышения конкурентоспособности государства в рамках национальной инновационной системы;

- коммерциализация интеллектуальной собственности отличается от коммерциализации обычного товара (нами были рассмотрены специфические черты интеллектуальной собственности, существенным образом влияющие на характер его коммерциализации – нематериальность, особая институциональная форма, отсутствие физического износа, инвестиционный характер и т.д.);

- основные проблем, препятствующие эффективной коммерциализации объектов интеллектуальной собственности связаны не только с экономическими, правовыми, но и с организационными аспектами.

Поэтому дальнейшее рассмотрение процесса коммерциализации объектов интеллектуальной собственности невозможно без изучения особенностей формирования организационно – экономических отношений в системе организаций и учреждений, функционирующих в сфере интеллектуальной собственности.

ЛИТЕРАТУРА

1 **Плетнев, К. И. , Фегисов, В. П.** Экономические и правовые основы интеллектуальной собственности: Учебное пособие. – М. : Издательство РАГС, 2018. – 116 с.

2 **Бермухамедова, Г. Б.** Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов предприятия с применением экономико – математических методов (на примере РГП «Научный центр противоинфекционных препаратов»). Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н.– Астана, 2016 г. – С. 8.

3 Налоговый кодекс РК

4 **Купешева, С. Т.** Теория и практика инновационного процесса в переходной экономике РК: дис. канд. экон. наук. – Алматы, 2016. – 176 с.

5 **Уразбаева, Н. А.** Интеллектуальная собственность в индустриально-инновационной сфере Республики Казахстан: механизмы формирования и совершенствования. – Алматы : Казак университеті, 2017. – 336 с.

6 **Скоблякова, И. В., Артюшина, Е. М.** Интеллектуальная рента: сущность, виды, механизмы формирования и распределения в инновационной экономике// Инновации № 4, май 2016. – с. 19.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ НА ПРИМЕРЕ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

МАЙСТРУК Р. В.

студент, КГП на ПХВ «Павлодарский колледж технического сервиса»,
г. Павлодар

ЁЛГИНА В. Д.

преподаватель общеобразовательных дисциплин, КГП на ПХВ «Павлодарский колледж технического сервиса», г. Павлодар

Основные принципы устойчивого развития регионов были выработаны на конференции ООН по окружающей среде, состоявшейся в г. Рио-де-Жанейро в 1992 г. Идея возникла в результате осознания

человечеством ограниченности природно-ресурсного потенциала, надвигающейся опасности необратимых негативных изменений в окружающей среде.

Сегодня отечественные эксперты говорят о «феномене Казахстана»: «...вопреки ожиданиям глубокого экономического коллапса и, как следствие, детонации полиэтнического социума, страна сумела бескровно и почти без всплеска гражданского неповиновения пройти труднопреодолимый путь признания государства в международном обществе как равноправного члена» [1, с. 7–8].

Во время речи после инаугурации Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев назвал 10 задач, над которыми он будет работать в первую очередь. Одна из них Новый курс развития регионов. Почему развитие регионов важно и для страны в целом, и для каждого казахстанца в отдельности? Дело в том, что регион – это не только территория для проживания граждан, но и их пространственная общность. Из таких общностей и складывается ткань государства. Между тем, современные тенденции регионального развития имеют как позитивную сторону, отражающую возможность эффективной народно-хозяйственной специализации соответствующих регионов, так и негативную, проявляющуюся в усилении территориальной дифференциации социально-экономического развития. [2] В качестве ключевых компонентов регионов страны выделяются: социальный, экономический.

Из этого следует вывод, что регион - это социально-экономическая пространственная целостность, характеризующаяся структурой производства, наличием всех форм собственности, концентрацией населения, рабочих мест, духовной жизни человека из расчета на единицу пространства и времени, имеющая местные органы управления своей территорией.

Павлодарская область занимает одно из ведущих мест в минерально-сырьевом комплексе Республики Казахстан. На территории Павлодарской области сложился многоотраслевой промышленный комплекс, ориентированный на использование природных ресурсов и развитие базовых отраслей промышленности. В области имеется достаточный потенциал для развития предприятий машиностроительной и металлообрабатывающей отраслей. Кроме того, регион располагает сырьевой базой и производственными мощностями по переработке сельхозпродуктов.

1 Динамика роста экономики

На протяжении нескольких лет в Павлодарской области наблюдается значительная динамика роста экономики. Объем произведенного ВРП Павлодарской области за январь-июнь 2019 года составил 562,6 млрд. тенге (100,9 % к соответствующему периоду 2018 года) и его доля в республиканском объеме составила 4,3 %. Величина ВРП на душу населения составила 746,3 тыс. тенге, что на 4,3 % выше среднереспубликанского уровня (РК-715,5 тыс. тенге). ВРП рассчитывается по таким видам экономической деятельности, как промышленность, сельское хозяйство, строительство, торговля, транспорт и связь, а также прочие услуги.

2 Реальный сектор экономики

2.1 Промышленность

За январь-июнь 2019 года объем промышленного производства составил 969,1 млрд. тенге, ИФО – 102,2 % (рк-102,6).

2.2 Сельское хозяйство

За январь-июнь 2019 года валовой выпуск продукции (услуг) сельского, лесного и рыбного хозяйства составил 59,5 млрд. тенге. ИФО составил 103,1 % к январю-июню 2018 года, в том числе в растениеводстве – 100,0 %, в животноводстве – 103,2 %.

2.3 Строительство, ввод жилья

За январь-июнь 2019 года объем строительных работ составил 61,7 млрд. тенге или 107,8% к январю-июню 2018 года.

Всего по области введено 85,2 тыс. кв. метров жилья или 105,0% к январю-июню 2018 года.

3 Инвестиции

За январь-июнь 2019 года в экономику области привлечено 171,3 млрд. тенге инвестиций или 102,7% к январю-июню 2018 года.

Источники финансирования: бюджетные средства – 39,0 млрд. тенге (22,7 %), собственные средства предприятий – 124,1 млрд. тенге (72,4 %), кредиты банков – 4,6 млрд. тенге (2,7 %), другие заемные средства – 3,7 млрд. тенге (2,2 %).

4 Внешнеторговый оборот

За январь-апрель 2019 г. объем внешнеторгового оборота составил 982,0 млн. долларов США (72,2 % к январю-апрелю 2018 года), в том числе экспорт – 672,3 млн. долларов США (64,3 %), импорт – 309,7 млн. долларов США (98,5 %). Сальдо торгового баланса сложилось положительным и составило 362,5 млн. долл. США.

Объем взаимной торговли со странами ЕАЭС за январь-апрель 2019 г. составил 529,2 млн. долл. США (96,5 % к январю-апрелю 2018 года), в том числе экспорт – 312,8 млн. долл. США, импорт – 216,4 млн. долл. США.

5 Малое и среднее предпринимательство

На 1 июля 2019 года число действующих субъектов малого и среднего предпринимательства увеличилось на 7,8% к январю-июню 2018 года и составило 46,2 тыс. ед.

На 1 апреля 2019 г. выпуск продукции, товаров и услуг МСП составил 142,9 млрд. тенге (113,9 %), численность занятых – 133,4 тыс. чел. (106,5 %).

В 2019 году на реализацию Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» выделено 2,8 млрд. тенге.

6 Транспорт и связь

6.1 Транспорт

За январь-июнь 2019 года объем перевозки грузов транспортом области (без учета ж/д транспорта) составил 61,5 млн. тонн (101,5 % к январю-июню 2018 года), грузооборот – 17,0 млрд. ткм (106,9 %). Пассажиροоборот увеличился на 0,8 %.

6.2 Связь

Доходы от услуг связи за январь-июнь 2019 года составили 7,1 млрд. тенге (104,1 % к январю-июню 2018 года).

Доходы от услуг почтовой и курьерской деятельности увеличились на 1,0 % (383,3 млн. тенге).

7 Торговля

За январь-июнь 2019 года оборот розничной торговли составил 180,7 млрд. тенге (103,7 %).

Объем оптовой торговли составил 210,1 млрд. тенге (100,3 %).

8 Инфляция

Уровень инфляции на все товары и услуги в июне 2019 года к декабрю 2018 года составил 102,2 % (РК – 102,6 %), в том числе на продовольственные товары – 105,0 %, непродовольственные товары – 101,9 %, платные услуги – 99,0 %.

9 Социальная сфера

9.1 Рынок труда

Уровень безработицы за 1 квартал 2019 года – 4,8 % (РК – 4,8 %).

На 1 июля в области создано 6648 новых рабочих мест, в том числе 4707 – постоянных.

По состоянию на 1 июля 2019 года в службах занятости зарегистрировано 7919 безработных граждан. Доля зарегистрированных

безработных в численности экономически активного населения составила 1,9 %.

9.2 Оплата труда

За январь-март 2019 года среднемесячная номинальная заработная плата одного работника составила 145845 тенге или 108,9 % к соответствующему периоду 2018 года.

Индекс реальной заработной платы составил 103,9 %.

10 Образование

Система образования включает 362 государственные общеобразовательные школы (101,4 тыс. учащихся), 47 учреждений технического и профессионального образования.

Компьютерный парк школ насчитывает 20,4 тыс. единиц. В целом по области на один компьютер приходится 5,0 учащихся.

2 Здоровоохранение

Сеть здравоохранения области насчитывает 333 медицинские организации, в том числе 19 больничных организаций и 9 АПО, 1 сельская участковая больница, 3 диспансера, 57 врачебных амбулаторий, 22 фельдшерско-акушерских пункта, 215 медицинских пунктов, 7 прочих медицинских объектов (ЦП ЗОЖ, станция скорой и неотложной медицинской помощи, областной дом ребенка и пр.).

3 Культура

В государственной сети действует 520 учреждений культуры, в том числе: 240 библиотек, 252 клубных учреждения, 15 передвижных культурно-досуговых комплексов, 9 музеев, 2 театра, филармония, парк культуры и отдыха.

4 Физкультура и спорт

Сеть спортивных объектов и сооружений включает 3519 единиц всех форм собственности, в том числе на селе – 1962. Функционирует 22 детско-юношеские спортивные школы (24028 детей).

5 Общественная безопасность

За январь-июль 2019 года зарегистрировано 4337 преступлений, выявлено 1900 лиц, совершивших правонарушения.

Общая раскрываемость тяжких и особо тяжких преступлений составила 86,4 % [3].

Главной целью обеспечения устойчивого развития в регионах должно стать повышение качества жизни. Это определено тем, что в центре региональной и государственной политики (как сферы человеческой деятельности, связанной с отношениями между людьми) находится человек. Понимая человека как существо, наделенное духовностью, качество его жизни определяется материально (качество

питания, жилья, здравоохранения и т.д.) и духовностью (познаниями, нравственными и эстетическими принципами). На региональном уровне необходимо создать механизмы стимулирования инициативной деятельности населения, различных социальных групп и объединений, нацеленной на обеспечение устойчивого развития в конкретной области, районе, городе или селе. Местные органы управления и самоуправления в тесном контакте с республиканскими органами государственного управления должны разрабатывать предложения, программы государственной поддержки региональных и местных инициатив с помощью налогово-бюджетных, финансово-кредитных и иных инструментов, осуществляют реализацию государственной политики в этой сфере, а также координацию инициативной деятельности населения, различных социальных групп и объединений непосредственно в административно-территориальных единицах, в микрорайонах, дворах, школах отдельных домах. [4] Регион сегодня становится главным объектом экономических и политических отношений, и очень важно в этой ситуации определить специфику и приоритеты формирования региональной экономики, основанные на сравнительных преимуществах того или иного региона, особенностях его исторического и культурного развития. Поэтому при управлении регионами необходимо соблюдение принципов устойчивого развития.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 **Бурханов, К. Н., Султанов, Б. К., Лягин, Б. Г.** Современная политическая история Казахстана (1985-2006 гг). – Алматы, 2006. – С. 7–8.
- 2 **Ахметбеков, А.** Почему развитие регионов важно для каждого казахстанца - мнение эксперта КИСИ. 19.06.2019 <http://www.inform.kz/>
- 3 Итоги социально-экономического развития Павлодарской области за январь-июнь 2019 года. <http://www.pavlodar.gov.kz/itog/>
- 4 <http://www.economypavl.gov.kz/news/1287/>

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

СУЛЕЙМЕНОВ А. С., МУСИН А. Р.
студент, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
КАФТУНКИНА Н. С.
к.э.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Термин инвестиции происходит от латинского слова investire, т.е. облачать. В рамках централизованной плановой системы

экономики он отождествлялся с капитальными вложениями, т.е. затратами на воспроизводство основных фондов, их увеличением и совершенствованием. Инвестиции трактовались как долгосрочное вложение капитала в различные отрасли экономики. С началом рыночных преобразований точка зрения на содержание категории «инвестиции» изменилась, что нашло свое отражение в законодательстве. Инвестиции определяются как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Наиболее важными и существенными признаками инвестиций признаются: осуществление вложений лицами, называемыми инвесторами, которые имеют собственные цели, не всегда совпадающие с общеэкономической выгодой; потенциальная способность инвестиций приносить доход; -наличие срока вложения средств (всегда индивидуального); целенаправленный характер вложения капитала в объекты и инструменты инвестирования; использование разных инвестиционных ресурсов, характеризующихся спросом, предложением и ценой, в процессе осуществления инвестиций; -наличие риска вложения капитала. Таким образом, под инвестициями понимается вложение капитала во всех его формах в различные объекты (инструменты) с целью получения дохода и достижения иного полезного эффекта.

Средства, предназначенные для инвестирования, в основном выступают в форме денежных средств. Инвестиции могут также осуществляться в натурально-вещественной форме (машины, оборудование, технологии, паи, акции, лицензии, любое другое имущество и имущественные права, интеллектуальные ценности) и в смешанной форме. Экономическая природа категории «инвестиции» состоит в опосредовании отношений, возникающих между участниками инвестиционного процесса по поводу формирования и использования инвестиционных ресурсов в целях расширения и совершенствования производства. Инвестиции как экономическая категория выполняют ряд важных функций, без которых невозможно развитие экономики. Они предопределяют рост экономики, повышают ее производственный потенциал. На макро-уровне инвестиции являются основой для осуществления политики расширенного воспроизводства, ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, структурной перестройки экономики и сбалансированного развития всех, ее

отраслей, создания необходимой сырьевой базы промышленности, развития социальной сферы, решения проблем обороноспособности страны и ее безопасности, проблем безработицы и охраны окружающей среды и т. д. Важную роль играют инвестиции и на микро-уровне. Они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли хозяйствующего субъекта. Без инвестиций невозможны обеспечение конкурентоспособности выпускаемых товаров и оказываемых услуг, преодоление последствий морального и физического износа основных фондов, приобретение ценных бумаг и вложение средств в активы других предприятий, проведение природоохранных мероприятий и т.д. Для ведения инвестиционной деятельности, как на макро-, так и на микро-уровне, необходимо иметь детальное представление о существующих видах и типах инвестиций.

Обеспечивая накопление фондов предприятий, производственного потенциала, инвестиции непосредственно влияют на текущие и перспективные результаты хозяйственной деятельности.

Для экономики имеет большое значение эффективность использования инвестиций. Увеличение масштабов инвестирования без достижения определенного уровня его эффективности не способствует стабильному экономическому росту. Вложение средств в морально устаревшие технологии и средства производства также не может иметь положительного экономического эффекта. Нерациональное использование инвестиций влечет за собой замораживание ресурсов и вследствие этого сокращение объемов производимой продукции.

Инвестиции находятся в определенной зависимости от фактора экономического роста. При этом индикатором состояния экономики является динамика показателей валовых и чистых инвестиций. Валовые инвестиции представляют собой совокупный объем инвестируемых средств, направляемых в основной капитал и в материально-производственные запасы в течение определенного периода времени, и включают в себя инвестиции расширения и инвестиции обновления. Источником инвестиций расширения является вновь созданная стоимость, фонд чистого накопления национального дохода. Предприниматели мобилизуют ее за счет собственной прибыли и на рынке ссудных капиталов. Источником инвестиций обновления являются средства из фонда возмещения потребленного основного капитала, т.е. амортизационные отчисления.

Чистые инвестиции отражают сумму валовых инвестиций, уменьшенную на величину амортизационных отчислений

в определенном периоде. Размер чистых инвестиций (при определенном уровне эффективности их использования) показывает, в какой фазе развития находится экономика страны. Если объем валовых инвестиций превышает объем амортизационных отчислений (положительная величина чистых инвестиций), прирост производственного потенциала обеспечивает расширенное воспроизводство, экономика находится на стадии подъема, растущей деловой активности, а государство имеет «развивающуюся экономику». При равенстве валовых инвестиций и амортизационных отчислений (нулевое значение чистых инвестиций) в экономику поступает такое же количество инвестиционных средств, какое и потребляется, имеет место простое воспроизводство общественного продукта (по стоимости), характеризующееся отсутствием экономического роста, «топтанием на месте» экономики. Если величина валовых инвестиций меньше суммы амортизационных отчислений (отрицательная величина чистых инвестиций), происходит сокращение инвестиций, что вызывает уменьшение производственного потенциала и, как следствие, экономический спад, «проедание» государством своего капитала. Стабильное и сбалансированное развитие экономики обеспечивается бесперебойностью инвестиционного процесса, в рамках которого изменение объема чистых инвестиций не только влияет на изменение доходов в экономике, но и вызывает эффект мультипликатора. Данный эффект заключается в том, что в условиях повторяющегося в экономике характера потоков инвестиционных расходов и получаемых благодаря им доходов расходы одного субъекта выступают как доходы другого, а всякое изменение дохода при определенном соотношении между потреблением и сбережением вызывает соответствующее изменение потребления и сбережения, так что первоначальные колебания величины инвестиций ведут к многократному, хотя и уменьшающемуся с каждым последующим циклом, изменению дохода. Таким образом, рост инвестиций вызывает увеличение уровня объема производства и дохода, который на стадии использования распадается на потребляемую и сберегаемую части. При этом часть, направляемая на потребление (например, покупку товаров), служит источником дохода для производителей. Полученный доход, в свою очередь, также распадается на потребление и сбережение и т. д. В итоге первоначальный рост инвестиций приводит к многократному увеличению дохода. Слово «мультипликатор» появилось благодаря тому, что с помощью этой модели была обнаружена интересная закономерность: увеличение расходов (например, инвестиций) на 1 доллар приводит к увеличению ВВП больше, чем на 1 доллар.

Эта модель показывает, как прирост инвестиций, государственных расходов или налогов, изменение сальдо торгового баланса влияют на объем производства и занятость в экономике с недоиспользованием ресурсов. Мультипликатор представляет собой число, показывающее, во сколько раз необходимо умножить происшедший однажды прирост инвестиций, чтобы рассчитать вызванный этим прирост совокупного объема производства.

Допустим, например, что инвестиции возросли на 100 млн. долл. Если, благодаря этому, совокупный объем производства увеличится на 300 млн. долл., то говорят, что в данной экономике мультипликатор равен 3. Если же вызванное дополнительными инвестициями увеличение выпуска составило бы 400 млн. долл., то мультипликатор был бы равен 4. Эффект мультипликатора действует и в обратном направлении. При незначительном сокращении инвестиционных расходов может произойти существенное снижение дохода. Поэтому для эффективного функционирования экономики следует обеспечивать определенное значение коэффициента мультипликации, создавать условия для бесперебойной инвестиционной деятельности.

Инвестиции играют существенную роль в функционировании и развитии экономики, а изменения в физических объемах и количественных соотношениях инвестиций оказывают воздействие на объем общественного производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 **Иголина, Л. Л.** Инвестиции/ Под ред. В. А. Слепова. – М. : Юристъ, 2017.
- 2 Экономическая теория/ Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. – 3-е изд. – 2008.
- 3 Инвестиции: учеб. пособие / К. П. Янковский

АВТОРСКОЕ ПРАВО И ИНТЕРНЕТ-ПРОСТРАНСТВО

СУНГАТУЛЛА Д. А.
студент, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
КАФТУНКИНА Н. С.
к.э.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Развитие современной экономики неразрывно связано с использованием в хозяйственной деятельности объектов

интеллектуальной собственности, в виде соответствующих прав на знания. Вопросы авторского права возникают постоянно. Авторское право, как самостоятельный институт, решает конкретные задачи, которые включают в себя, в том числе всемирную охрану имущественных и личных неимущественных прав и законных интересов авторов. Институт авторского права имеет специальные и своеобразные черты, отличающие его от всех других институтов гражданского права.

Появление и развитие авторского права большинство исследователей связывают с развитием печатной техники. Изобретение печатного станка позволило распространять дешевые копии литературных произведений. Как право страховое или воздухоплавательное, оно не имеет глубоких корней в истории и ведет свое происхождение от новых условий общественной жизни и культуры. Лишь в конце XVII в. был принят первый законодательный акт, закрепивший право на воспроизведение и распространение произведений за их создателями. Этим актом, ознаменовавшим переход от системы привилегий к авторскому праву, явился Статус королевы Анны принятый 10 апреля 1710 г.

В XIX в. стали заключаться первые международные акты, в частности в 1886 г. в Берне принята Конвенция об охране литературных и художественных произведений. В начале 90-х гг., в эпоху бурного развития рыночных отношений, в мире потребность в защите автора возросла как никогда. Теперь любое произведение имеет постоянную финансовую стоимость, которая варьировалась в соответствии с потребностями рынка. С 2010 г. начинается новый этап, когда правообладатели начинают привлекать правоохранительную и судебную системы для защиты своих прав в Интернете против индивидуальных пользователей [1].

Авторское право – это отношения, возникающие в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства. Объектами авторского права могут являться литературные, драматические, сценарные или аудиовизуальные произведения, произведения декоративного и прикладного искусства, сборники и другие декоративные произведения. А раз есть объекты правоотношений, значит, должны быть и субъекты, которые этими правоотношениями обладают, соответственно субъектами авторского права могут быть авторы произведений, наследники и правопреемники или организации, управляющие имущественными правами авторов на коллективной основе.

Авторское право как самостоятельный институт решает конкретные задачи, которые включают в себя, в том числе всемирную

охрану имущественных и личных неимущественных прав и законных интересов авторов; обеспечение правовыми средствами наиболее благоприятных условий для создания научных и художественных произведений; широкое использование их обществом. Институт авторского права включает в себе специальные и своеобразные черты, отличающие его от всех других институтов гражданского права.

Авторское право регулирует отношения, связанные с производством и обменом результатов интеллектуального труда, которые сохраняются вне трудового процесса. Вместе с тем, создаваемые произведения неотделимы от их авторов, и поэтому права последних носят личный и исключительный характер. Данные обстоятельства оказывают существенное влияние на правовое регулирование авторских отношений, предопределяя выделение норм авторского права в относительно самостоятельное подразделение. В объективном смысле авторское право представляет собой совокупность правовых норм, регулирующих отношения по поводу создания, использования произведений науки, литературы и искусства. В субъективном смысле авторское право – те личные имущественные и неимущественные права, которые принадлежат лицам, создавшим произведения литературы, науки и искусства. Как и всякий другой правовой институт, авторское право имеет принцип свободы творчества, что позволяет автору выбирать интересующую его тему, форму будущего произведения, метод создания, использовать произведения всеми дозволенными законными способами.

Конституционное законодательство гарантирует свободу научного, технического и художественного творчества путем широкого развертывания научных исследований, изобретательской и рационализаторской работы, развития литературы и искусства.

В Конституции Республики Казахстан закреплено:

1 Свобода слова и творчества гарантируется.

2 Каждый имеет право на участие в культурной жизни и пользованием учреждениями культуры, на доступ к культурным ценностям.

3 Граждане Республики Казахстан обязаны заботиться о сохранении исторического и культурного наследия, беречь памятники истории и культуры [2].

Конституционные права граждан подтверждены Законом «Об авторском праве и смежных правах» (от 10 июня 1996 года № 6-І, zakon.kz/Document/?doc_id=1005798)

Охрана интеллектуального, культурного достояния, безусловно, является важнейшей задачей на сегодняшний день.

В Казахстане ситуация с соблюдением законодательства в сфере интеллектуальной собственности, безусловно, далека от идеальной. Уровень охраны прав интеллектуальной собственности прежде всего зависит от соответствующей нормативной и правовой базы и от того, насколько эффективной она будет. Уже недостаточно наличия декларативных норм, главное – чтобы эти нормы работали. Однако, учитывая рост информационных технологий, и то, что лица, совершающие «беловоротничковые преступления», связанные с плагиатом незаконных научных разработок, не дремлют, а идут в ногу со временем. Необходимость совершенствования законодательства налицо. Это связано и с предстоящим вступлением Республики Казахстан во Всемирную торговую организацию и формированием Единого экономического пространства.

Среди актуальных проблем, с которыми сталкиваются сегодня практически все Центрально-Азиатские государства, незаконное использование объектов интеллектуальной собственности и противодействие пиратству, распространению поддельной продукции. Именно поэтому в Центрально-Азиатских странах продолжается процесс совершенствования всего комплекса международных соглашений, гармонизации национальных законодательств и правоприменительной практики в области интеллектуальной собственности. Но все это пока мало отражается на повышение инновационной активности.

Вне всякого сомнения, наименее защищены авторские права именно в сети Интернет. Это вызвано не только спецификой работы виртуального пространства с его глобальным характером и космическими скоростями обмена информацией, но также с твердо выработанной привычкой самих потребителей к легкому доступу к любой необходимой информации, что рано или поздно неизбежно приводит к нарушению прав их законных обладателей. Существующие нормы закона не в состоянии равно удовлетворить интересы всех участников процесса потребления информации неким универсальным решением. А тем временем авторские права и продукты интеллектуальной деятельности в нашей стране становятся все более уязвимыми [3].

В последние годы в мировой практике все большее внимание стали уделять информации, извлекаемой посредством электронных ресурсов.

На базе Национального центра научно-технической информации (далее – НЦНТИ) в рамках государственного заказа по бюджетной программе 055 «Научная и/или научно-техническая деятельность», создана База данных «Банк инноваций и патентов» которая представляет собой специализированную автоматизированную

информационную систему накопления и анализа информации о патентах, научно-технических разработках и инновационных проектах с предоставлением доступа всем заинтересованным лицам на портале www.nauka.kz

Формируемый электронный научный информационный массив позволяет образовать единый реестр результатов научно-технической деятельности с прорывными проектами казахстанской науки и выявлять проекты, не закрепленные авторскими правами. В 2013 г. на базу данных «Банк инноваций и патентов» получено авторское свидетельство. Возникает вопрос, что дает автору регистрация авторского права?

Во-первых, созданное произведение сразу становится презумпцией автора на данное произведение. Это означает, что автору не придется доказывать в суде, что он имеет исключительное право на данное произведение, применяя дорогостоящие почерковедческие, автороведческие, филологические и прочие судебные экспертизы.

Во-вторых, зарегистрированные авторские права являются юридически правомочными в отношениях с контрагентами при заключении, как лицензионных, так и иных авторских договоров.

Проблема авторского права в Интернет-пространстве в настоящее время стоит очень остро, поскольку, предоставляя свои ресурсы, их владельцы забывают о том, что популярность профессиональных сайтов создана трудом тех, чьи материалы они используют. С развитием Интернета появились и новые виды объектов авторского права (например, программное обеспечение для функционирования Интернет-сайтов и т.п.), а также новые формы распространения объектов авторского права. И в итоге авторское право не поспевает за развитием авторских отношений.

Сегодня Интернет становится общедоступным и зачастую является кратчайшим путём в мир информации. Начало этой в полном смысле – революции было положено в 1993 г., когда в недрах Internet «соткалась» своего рода электронная паутина – подсеть World Wide Web, или сокращенно WWW. Фактически WWW – это набор программ, позволяющих упорядочить разнородную информацию, содержащуюся в разбросанных по сети компьютерах – WWW-серверах, и вместе со всеми указателями организовать эту информацию таким образом, чтобы она могла быть представлена на экране компьютера в виде легко читаемых информационных страниц. Следует отметить, что в Интернете содержится как полезная информация (научно-технические статьи и популярная разноплановая научно-техническая информация,

библиотечные архивы, википедии, живописные фотографии и графика, а также прогноз погоды, курсы акций и валют, сводки новостей, электронные версии газет и журналов, музыка, спорт и пр.), так и много бесполезной и поверхностной информации [4].

Вопросы легализации авторского онлайн-контента сегодня обсуждаются активно, как никогда. Контент – (от англ. content – «содержание») – это абсолютно любое информационно значимое либо содержательное наполнение информационного ресурса или веб-сайта. Контентом называются тексты, мультимедиа, графика. Однако чаще всего контентом называют текстовое наполнение веб-сайта. Обсуждение авторского онлайн-контента связано не только с общими тенденциями перехода информационного общества на цифровой формат, но с конкретными происходящими в мире событиями.

В эпоху традиционных бумажных носителей информации урегулировать правовые аспекты воспроизведения и использования авторских материалов было на порядок проще: ведь в экономической цепочке участвовали лишь автор или издатель, посредник (библиотека или книжный магазин) и конечный пользователь контента.

Сегодня число заинтересованных сторон в авторском праве растет. Это и промышленная, и фармацевтическая, и строительная индустрии, где каждое решение должно учитывать интересы правообладателей, агрегаторов контента, провайдеров Интернет-услуг, онлайн-библиотек и других ресурсов, профессиональных объединений, организаций коллективного управления... Естественно, каждая сторона лоббирует свои интересы и пытается перетянуть правовое «одеяло» на свою половину. В то же время абсолютно очевидно, что становление и стабильное развитие отрасли требует общих усилий и единой стратегии всех без исключения участников рынка. Без сомнения, авторское право в Интернете должно найти соответствующее правовое регулирование. Необходимо, чтобы законы контролировали перемещение интеллектуальной собственности, распространение и использование информации, и гораздо больший спектр проблем. А пока авторам приходится искать другие способы защиты своих произведений. И порой, пытаясь защитить свои права, авторы нарушают права пользователей.

Возможность соблюдения баланса и договорённостей с Интернет-сообществом – это на сегодняшний день единственная возможность для правообладателей, потому что судебная практика в области интеллектуальной собственности малоэффективна, а уголовное преследование – не панацея. Тем более, что правоохранительные

органы не готовы эффективно защищать интересы правообладателей, не имея соответствующих специалистов [5].

На наш взгляд, Республика Казахстан нуждается в глобальном реформировании судебной системы в целом, так как количество незаконных судебных решений с каждым годом все увеличивается. Отдельным вопросом стоит проблема рассмотрения и разрешения споров в сфере прав интеллектуальной собственности в порядке гражданского судопроизводства. Кроме того, одной из проблем в республике является эффективность и компетентность судопроизводства, рассматривающего дела, связанные с объектами прав интеллектуальной собственности, в первую очередь промышленной собственности. Исходя из предполагаемого в ближайшем будущем увеличения объема творческой, изобретательской и патентной активности, декларируемой государственной властью, соответственно можно предположить рост числа гражданско-правовых споров в сфере интеллектуальной собственности, что делает проблему судопроизводства по данным делам особенно актуальной.

Споры в сфере прав интеллектуальной собственности основаны на творческо-художественных, научных и технических вопросах, поэтому требуют специфических знаний и опыта у судей. Например, по делам в сфере изобретательства судье необходимо обладать значительным объемом специфических знаний эксперта патентного ведомства, в частности, в области методологии определения патентоспособности изделия, для квалифицированного и правильного рассмотрения спорного правоотношения. Для этого целесообразно обратиться к соответствующему зарубежному опыту. Так, во многих странах, учитывая все недостатки рассмотрения споров в сфере интеллектуальной собственности в рамках общегражданского судебного процесса, разрешают данную проблему специализацией судопроизводства, одним из аспектов которого является наличие «технических» судей с соответствующим научно-техническим образованием. При этом в некоторых странах имеется особое процессуальное патентное право, регламентирующее патентное судопроизводство. Вероятно, было бы полезно разработать казахстанскую модель судопроизводства по делам в сфере прав интеллектуальной собственности, как с учетом позитивного зарубежного опыта, так и с учетом исторически сложившейся в стране ситуации, при этом оптимально приспособленной к казахстанским реалиям в сфере интеллектуальной собственности [6].

Для решения существующих задач эксперты ассоциации Интернет-издателей, принимающие участие в создании документа,

регламентирующего свободный оборот информации в Интернет-пространстве, предложили, чтобы основой новой международной конвенции по авторскому праву стали реалистичные принципы, соответствующие интересам общества в целом, защищающие и права авторов на использование произведений, и права общества на доступ к культуре.

Только при условии выполнения этих требований авторское право будет вызывать уважение, и создавать новые возможности для творчества и развития общества. Вполне здравые мысли, но здесь всё зависит от их практической реализации. Например, чтобы поддержка оказывалась не на словах, а на деле, сегодня в некоторых странах государство поддерживает общественное достояние путем введения законодательно установленного процентного сбора от его использования. Пока в нашей стране все ограничиваются рассуждениями о важности сохранения и поддержки культурного достояния, но если уж Интернет хочет поддержки, то, пожалуйста, есть хорошее международно-признанное решение – за использование общественного достояния все будут платить [7].

На самом деле необходимо заботиться не только об интересах авторов, но и об интересах общества, а именно об охране и поддержке общественного культурного достояния и возможности доступа к его уникальным интеллектуальным источникам.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что какой бы закон не приняли в будущем, он должен учитывать интересы не только авторов, но и простых пользователей. Для простых потребителей необходим стимул не пользоваться нелегальным контентом, т. е. предлагать им лучшие варианты использования информационных ресурсов. Например, выставлять высококачественный контент, выставлять актуальный материал по доступной цене. Ведь в первую очередь пользователей привлекают низкие цены. Нередко при выборе: цена или качество - пользователи делают выбор в пользу цены, несмотря на плохое качество. Поэтому, если предоставить пользователям контент хорошего качества по низкой цене, то нарушителей авторского права, возможно, станет гораздо меньше.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 **Гущин, А. А.** Авторское право и Интернет // XIV Лебедевские чтения. – Пенза : «Гумниц», 2013.
- 2 **Ажибаев, М. Г.** Институт авторского права в Республике Казахстан // Вестн. КазНУ. – Алматы, 2012.

3 **Жабко, Е. Д.** Авторское право в Интернет. – СПб., 2015.

4 **Абдеев, Р. Ф.** Философия информационной цивилизации. – М. : ВЛАДОС, 2014. – 336 с.

5 Анализ судебной практики по административным делам в сфере интеллектуальной собственности. <http://pda.zakon.kz/pravovye-novosti/4556758-trebuat-obobshhenija-i-rekomendacii.html>.

6 Авторское право и веб-пространство, что к чему подстроить? / <http://www.copyright.ru/ru/news/main/2011/11/28/position/>.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЗЕЙНЕТАҚЫ ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

ТАЛҒАТБЕК Ә. Б., БАЛТАБАЙ Ә.

студенттер, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

АЙГУЖИНОВА Д. З.

э.ғ.к, қауымд. профессор, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

Қазақстан Республикасында әлеуметтік-экономикалық жүйелердің барынша маңызды бөлімдерінің бірі – зейнетақы жүйесі. Бүгінгі таңда, зейнеткерлердің жинақтаған қорларының зейнеткерлікке шыққаннан кейінгі өмір сүру жағдайларын қамтамасыз ету үшін жеткіліксіздігі, демографиялық мәселелердің толық қанды шешілмегендігі, өмір сүру ұзақтығының және еңбек ақы төлеудің әр түрлілігі, ерлер мен әйелдердің зейнетақы мөлшеріндегі айырмашылықтары қазіргі кездегі шешімін таппаған өндірістегі мүгедектік мәселелердің болуы және зейнетақымен қамтамасыз ету түрлерінің өзгеруінің барлығы да – мемлекет тарапынан дұрыс реттеуді қажет ететін әлеуметтік-экономикалық мәселелер болып табылады.

Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан халқына жолдаған «Қазақстан – 2050» Жолдауында «Барлық қазақстандықтардың гүлденуінің, қауіпсіздігінің және дамуының басым бағыттарының бірі – халықтың материалдық және әлеуметтік өмір сүру деңгейін жақсарту» деп атап өтті. Әлемнің тиімді дамып келе жатқан 30 елінің қатарына енуі үшін мемлекет халықты зейнетақымен қамтамасыз етудің деңгейі мен сапасын жақсарту нәтижесінде Қазақстан азаматтары үшін өмір сүрудің жоғары стандарттарын жасауы тиіс.

Әлемнің дамыған елдеріндегі өмір сүру деңгейіне теңесу үшін, алдымызда талай асулар бар. Экономиканың дамуына үлес қосатын қаржы секторының бірі – зейнетақы жүйесінің тұрақтылығын және өсуін қамтамасыз ету қажет. Сонымен қатар, зейнетақымен

қамтамасыз етудегі өзгеріс нақтылы буынға қатысты, әрі ұзақ мерзімге жоспарлануы тиіс. Алдыңғы жүзжылдықтың ортасында зейнетке шығатын қазақстандықтарды лайықты зейнетақымен қамтамасыз ету бүгінгі күннің түйінді мәселелерінің бірі.

Әлемнің эканомикалық өсу қарқыны бәсеңдеп, халықтың өмір жасы ұзақтығының өсу процесі жүріп жатқаны, жинақтаушы зейнетақы жүйесінде ескерілуі тиіс. Әлемде тұрақты қатып қалған зейнетақы жүйесі жоқ. Оған әрқашан елдегі өзгерістер демографиялық үдерістер ескеріле отырып, нақты түзетулер енгізіліп тұрады.

Зейнетақы жүйесінің қазіргі нысандағы қауіпсіздік деңгейі 15 жылға жетеді. Шамамен 15 жылдан кейін жаңа зейнетақы жүйесі қажет болуы мүмкін. Қалыптасқан жүйеге бірнеше сұрақтар қойылды, зейнеткерлердің саны артқан сайын, ол бұдан былай қойылған міндеттерді жеңе алмауы мүмкін.

Қазіргі зейнетақы жүйесінде бірқатар проблемалар бар. Сол себепті реформалар жалғасуда, оның ішінде әйелдердің зейнет жасын көтеру және т.б. Жағдай активтердің кірістілігі жағынан да, зейнетақы төлемдерінің мөлшері жағынан да көрінеді. Қазақстандағы орташа зейнетақының абсолютті мөлшері ТМД бойынша салыстырмалы түрде жоғары болып табылады.

2018 жылдың 1 қаңтарынан бастап Қазақстанның зейнетақы заңнамасындағы өзгерістер күшіне енді, соған сәйкес зейнетке шығу жасын кезең-кезеңімен арттыру қарастырылған. Күшіне енген заңға сәйкес, жыл сайын әйелдердің зейнеткерлік жасы алты айға артады. Сонымен, 2018 жылдың 1 қаңтарынан бастап әйелдердің зейнетке шығу жасы 58-ден 58,5 жасқа дейін өсті. 2019 жылдың 1 қаңтарынан бастап 59 жасқа толған әйелдер зейнетке шыға алады, 2020 жылдың 1 қаңтарынан бастап – 59,5 жастан, 2021 жылғы 1 қаңтардан бастап – 60 жасқа және т.б. Осылайша, 2027 жылғы 1 қаңтардан бастап әйелдердің зейнетке шығу жасы 63 жасқа жетеді [1].

2018 жылдың 1 шілдесінен бастап Қазақстанда базалық төлемді тағайындау әдістемесі өзгерді, ол енді зейнетақы жүйесіндегі жұмыс өтіліне байланысты болады. Қазір базалық зейнетақы азаматтардың жалпы белгіленген зейнет жасына жеткен кезде ғана тағайындалады. Өзгерістер жанадан шыққан және жұмыс істейтін зейнеткерлерге қатысты болды, олар 1 шілдеден бастап базалық зейнетақыны қайта есептеді. Инновациялар енгізілгенге дейін мемлекеттік базалық зейнетақы төлемінің мөлшері 15 274 теңгені құрайды. Бұл барлық зейнеткерлер үшін бірдей, табысы мен еңбек өтілі бойынша. Егер қазақстандық жұмыс істеп, бір жинақтаушы зейнетақы қорына

10 жыл немесе одан аз уақыт жұмыс жасаған болса, онда базалық зейнетақы өмір сүру құнының 54 % мөлшерінде тағайындалады. 10 жылдан асқан әр жыл үшін базалық зейнетақы 2 % -ға ұлғайтылды. Мысалы, егер сіз 20 жыл қатыссаныз, базалық зейнетақы ең төменгі күнкөріс деңгейінің 74 %, 30 жас – 94 % құрайды. 33 және одан да көп жыл жұмыс өтілі бар болса, базалық зейнетақының мөлшері ең төменгі күнкөріс деңгейінің 100 % құрайды – 28 284 теңге [1]. Мемлекеттік базалық зейнетақы төлемін қайта есептеу барлық алушыларға автоматты түрде жасалады. Азаматтарға ешқайда барудың қажеті жоқ және қосымша құжаттар мен өтініштер беру керек.

Зейнеткерлер саны өсті: 2010 жылы бір жарым миллионнан 2017 жылы 2,1 миллионға дейін (өсім 27 %). Халықтағы зейнеткерлердің үлесі де өсті. Сонымен бірге, зейнетақыларды төлеуге бюджеттік шығындар, оның ішінде пайыздық көріністе өсуде. 2018 жылдың бірінші жарты жылдығының нәтижелері бойынша олар шамамен 20 % жетті, 10 жыл ішінде бұл көрсеткіш екі есе өсті. Осылайша, Қазақстанның зейнетақы жүйесі түбегейлі қиындықтарға кезігуде және мемлекеттік бюджет процесінде қиындыққа айналады. Зейнеткерлер санының одан әрі өсуімен, қаржыландырылатын құрамға жүктеме көбейеді. БЖЗҚ-да 8,5 триллионнан астам теңге шоғырланған, бұл республика ЖІӨ-нің 15 % құрайды. Зейнетақы төлемдерінің өсуі жарналардың өсуінен асып түсті. Сондықтан, қазіргі динамика сақталса да олар шамамен 15 жылда тең болады. 2016 жылы БЖЗҚ активтеріндегі шетел валютасындағы инвестициялардың үлесі тез өсе бастады. Яғни, жинақ көбінесе шетелдік бағалы қағаздарға, сондай-ақ Қаржы министрлігінің еурооблигацияларына салынуда. 2015 жылдан бастап 2018 жылдың бірінші жартыжылдығында бұл үлес төрт есеге өсті – 7-ден 28 % -ға дейін. Сонымен бірге зейнетақы салымдарының кірістілігі инфляциядан асып түсті. Осылайша, зейнетақы активтерінің кірістілігінің өсуі экономикаға теріс процестердің нәтижесі болды.

Ұлттық банктің әрекеті дамушы елдердің саясатына қайшы келеді. Бұл, шын мәнінде, жинақтаушы зейнетақы жүйесінен туындайтын зейнетақы активтерін қайтару мәселесін шешуге мүмкіндік берді. Бірақ бұл әдіс бірқатар айқын кемшіліктерге ие. Шамамен 7 миллиард АҚШ доллары үйде емес, сыртқы қаржы нарықтарында жұмыс істейді. Бұл, экономистердің пікірінше, «елде ұзақ қаржы ресурстарының жоқтығын білдіреді». Атап айтқанда, олардың жетіспеушілігі дәстүрлі түрде модернизациялаудың ұзақ мерзімді жобаларын жүзеге асырудың мүмкін еместігінің себебі деп атайды [1].

Зейнетақы халықаралық еңбек ұйымының ұсынысы бойынша оның мөлшері алдыңғы табыстың 40 пайызын құрауы керек. Осыған байланысты зейнетақымен қамсыздандырудың негізгі міндеті – зейнетақының кірістерді ауыстыру коэффициентінің халықаралық стандарттан төмен болмауын қамтамасыз ету. Табысты зейнетақымен алмастыру деңгейінің төмендеуіне жол бермеу үшін зейнетақы жүйесі жетілдірілуде.

2030 жылға дейінгі Қазақстан Республикасының зейнетақы жүйесін одан әрі жетілдіру тұжырымдамасы зейнетақы жүйесін оның барлық құрамдас бөліктері бойынша дамытуды және жетілдіруді көздейді. 2017 жылы зейнетақы төлемдерінің мөлшері, оның ішінде базалық төлем екі есеге артты. 2017 жылғы 1 қаңтардан бастап жасына және еңбек өтілі бойынша барлық зейнетақы төлемдерінің мөлшері 9 % -ға, базалық зейнетақы мөлшері 7 %-ға өсті [2].

Ең төменгі зейнетақы мөлшері бойынша Қазақстан да көршілерінен озып отыр, осы жылдың 1 қазанындағы жағдай бойынша оның мөлшері 52145 теңге немесе 137 АҚШ доллары, Ресейде – 4983 рубль немесе 75 АҚШ доллары, ал Беларусьта – 207 рубль немесе 100 доллар. Сонымен, 2020 жылдан бастап зейнетақының шартты-жинақтау бөлігі енгізіледі, бұл жұмыс берушілердің есебінен жұмысшылардың пайдасына жалақы қорының 5 % мөлшерінде міндетті зейнетақы жарналарын аударуды көздейді [2]. Зейнеткерлік жасқа жеткен адамдар жұмыс берушінің міндетті зейнетақы жарналарынан зейнетақы төлемдерін алуға құқылы.

Сонымен бірге барлық ұсталған зейнеткерлер базалық зейнетақыны бір реттік қайта есептеу жүргізді, оның нәтижесі бойынша ең төменгі күнкөріс деңгейінің 91 % құрады, бұл базалық зейнетақының 2017 жылмен салыстырғанда 1,8 есе өсуін қамтамасыз етті [2]. Осы әдістеменің енгізілуімен Қазақстанның бүкіл зейнетақы жүйесі еңбек өтіліне байланысты болды. Осылайша, мемлекет жүргізіп отырған әлеуметтік саясат халықтың өмір сүру сапасын біртіндеп арттыруға бағытталған және қиын экономикалық жағдайларға қарамастан, үкімет өзіне жүктелген барлық әлеуметтік міндеттемелерді толықтай орындайды.

2016 жылдан бастап зейнетақы активтерін инвестициялау тәсілі өзгертілді. БЖЗҚ-ның зейнетақы активтерін басқару туралы шешімді сол кезде мемлекет басшысы басқаратын Қазақстан Республикасы Ұлттық қорының басқармасы қабылдады. Бүгінгі таңда зейнетақы қорларын инвестициялаудың негізгі саясаты әртараптандыру болып табылады. Үш жыл ішінде зейнетақы активтері 55 %-ға өсті және

олардың одан әрі ұлғаюы күтілуде. Ол активтердің валюталық үлесі едәуір артқанын атап өтті. Осылайша, шетелдік активтердің үлесі 6 % -дан 22 %-ға дейін өсті [3].

БЖЗҚ инвестициялау кезіндегі қиындықтарға қарамастан, зейнетақы активтерін біріктіру операциялық шығыстардың төмендеуі және сәйкесінше салымшылардың шоттарындағы кредиттелген инвестициялық кірістердің ұлғаюы, зейнетақы жүйесіне қатысушылардың жеке деректерін қорғаудың жоғарылауы және бірыңғай зейнетақы қызметтерін ұсыну сияқты бірқатар сөзсіз артықшылықтар әкелді.

Отандық зейнетақы жүйесінде күрделі проблемаларына тоқтала кетейік.

Мысалға, зейнетақы қорларына тұрақты түрде салым салатын жұмыс істейтін қазақстандықтардың үлесі аз. Бұл проблема жинақтаушы зейнетақы жүйесінің іс жүзінде сәтсіздігінің себебі болып табылады. Бұл проблема жан-жақты және бірнеше себептері бар. Қазақстандықтар әлі күнге дейін «сұр» жалақы алады. Бұл тәжірибенің нәтижесі – зейнетақы төлемдерінің аз мөлшері және жинақтаушы зейнетақы жүйесінің нақты істен шығуы.

Осы мәселені шығу жолдары, біріншіден, ең төменгі жалақы мөлшерінің едәуір өсіру. Екіншіден, жұмыссыздық деңгейін бағалау. Алайда, еңбекке қабілетті халықтың үштен бір бөлігі өзін-өзі жұмыспен қамтығандар санатына жатады. Олардың көпшілігі іс жүзінде жұмыссыз. Үшіншіден, ауылдағы жұмыссыздықты төмендету. Бұл мәселені, танымал экономистердің пікірі бойынша, мемлекеттік деңгейде шешу керек – қалалардың айналасындағы осындай мыңдаған ауылдық елді мекендердің тұрғындарын толығымен қоныстандыру керек немесе фермерлік шаруалардан өнімді сатып алу жүйесін қалпына келтіру керек [3].

Қазіргі уақыттағы зейнетақы проблемалары: зейнетақы қорларының төмен рентабельділігі, халықтың зейнетақы қорларына деген сенімсіздігі, зейнетақылық қамтамасыз ету саладағы сауатсыздық.

Осы мәселені шешу үшін қазақстандық зейнетақы жүйесінің маңызды тұстарын және еңбек ұжымдарындағы және бұқаралық ақпарат құралдары арқылы зейнетақы реформасының мүмкін болатын нұсқаларын түсіндіру бойынша бірқатар іс-шаралар ұйымдастыру. Көптеген азаматтар, әсіресе артта қалған тұрғындар, зейнетақы жинақтары болмаған жағдайда, болашақта зейнетақы ала алмайтындығын түсінбейді. «Зейнетақы сауаттылығы» түсінігін ресми қолданысқа енгізу және оны мектептен бастап азаматтарға түсіндіру қажет.

Қазіргі уақытта зейнетақы жинақтарының жеткіліксіздігі проблемасы онша байқалмайды, алайда 10 жылдан кейін жағдай өзгеруі мүмкін: зейнетақы жинақтарын жасайтын, жұмыс істейтін азаматтардың саны едәуір қысқарады. Сол кезде зейнеткерлер саны артады. Сонымен бірге, зейнетақы активтерінен алынған инвестициялық кірісті жинақтау деңгейі төмен болып қалуда. Бұл жерде бізге нақты есептер мен теңгерімді шешім қажет, ол азаматтардың өмір бойына зейнетке шығу жәрдемақыларын қамтамасыз етеді және жалпы зейнетақы жүйесінің тұрақтылығын бұзбайды.

Қорыта келе, көптеген елдер мемлекеттік зейнетақыларды қаржыландыру мәселесін шешу үшін алдын-ала түзету шараларын қолдана бастады. Осылайша, 1995 жылдан бастап 2018 жылға дейін әлемнің 78 елі өздерінің бірлескен зейнетақы жүйелеріндегі жарналардың мөлшерін ұлғайтты, 55 ел зейнетке шығу жасын көбейтуге мәжбүр болды, 61 ел жәрдемақылар есеп айырысу формасын түзеді. 30 мемлекет жинақтау зейнетақы жүйесіне көшті, негізінен бұл Шығыс Еуропа және Латын Америкасы. Әлемдегі зейнетақы жүйесін дамытудың осы тенденциялары Қазақстанның таңдаған жолының дұрыстығын растайды.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 **Иванов, Р.** Возможно, скоро пенсии придется начислять по-другому, – экономист // <https://365info.kz>
- 2 Цель модернизации пенсионной системы Казахстана – повышение качества жизни населения // <https://www.zakon.kz>
- 3 **Кудряшова, О. В** ЕНПФ подвели итоги работы накопительной пенсионной системы // <https://kursiv-kz.cdn.ampproject.org>.

ANALYSIS OF EXISTING METHODS FOR DETERMINING THE LEVEL OF CREDIT RISK

UAKHITOVA A.

teacher, S. Seifullin Kazakh Agrotechnical University, Nur-Sultan

MUSSINA A.

candidate of Economic Sciences, associate professor, S. Toraighyrov PSU, Pavlodar

Risk is inherent in any form of human activity, which is associated with many conditions and factors affecting the positive outcome of decisions made by people. Historical experience shows that the risk of failure to fulfill the

intended goals is especially manifested in the universality of commodity-money relations, competition of participants in economic turnover.

The results of globalization processes in the economy, finance, and society have led to an explosive increase in the complexity of modern financial and socio-organizational systems, and, as a result, an increase in their instability and uncertainty. Social and economic institutions are increasingly exposed to external and intra-systemic events, leading to significant and even catastrophic losses. In this regard, the widespread introduction in the management procedures of these institutions of mechanisms for regulating sensitivity to risk events and restrictions caused by loss risks is relevant [1].

Banking is inherently extremely risky, but proper risk management helps banks make a profit. It is important to understand that the riskiness of the banking business is an objective factor that cannot be completely eliminated in the process of improving banking technologies.

Among the methods for determining the level of credit risk that have become widespread in recent times, we can distinguish methods based on various kinds of statistical and mathematical models. Among the mathematical methods of risk assessment, the Value-at-risk (VaR) methodology has gained particular popularity in recent years [2].

Recently, various analytical and statistical methods for assessing credit risk have been equally popular. We are talking about credit scoring models. The scoring model aims to assess the size of credit risks, depending on the set of certain characteristics inherent to the borrower or a specific transaction.

The most popular today are the four main methods for constructing scoring algorithms. [2]:

1) The rating method is currently the most frequently used method of assessing the credit risk of a legal entity.

2) Logistic and linear regression make it possible to predict the presence or absence of the studied characteristic of an object if a set of its characteristics is known. A typical example of the use of linear regression for assessing credit risk is Altman's «Z-analysis».

3) The tree method is a non-linear and non-parametric method for dividing the set of n observations into several groups, based on some classification principle. This principle divides the general population into two or more groups, according to what answer can be given for a given population to a simple question of quantitative or qualitative quality.

4) Fuzzy logic and artificial neural networks are a large class of systems built on the principles of organization and functioning of their biological counterparts. The special structure of neural networks determines their ability to adaptive learning by reacting to positive and negative influences.

The structure of any neural network is based on an elementary transducer called an artificial neuron.

For risk management, neural networks have found use in the following areas: production risk assessment; assessment of investment risks; currency risk assessment; credit risk assessment; trade risk assessment [1, 3].

One of the first banking areas in which the use of neural network applications had a noticeable effect was the assessment of the solvency of customers based on complex statistical calculations on the financial reliability of the borrower in order to predict the likelihood of own losses from an untimely refund.

The use of neural networks to predict the results of loans determines the possibilities of lending to enterprises and the advisability of providing loans and loans without collateral based on an analysis of additional information about the consumer of loans. In this case, a risk assessment is performed based on the construction of a nonlinear model [4].

The use of neural network applications allows the most effective way to analyze the financial condition of the company for further forecasting financial risks. Their main difference from other methods is that neural networks, in principle, do not need a previously known model, but build it themselves only on the basis of the presented information.

The main advantages of neural networks include:

- the ability to learn from a variety of examples in those cases where the laws of the development of the situation and the dependence function between input and output data are unknown;
- the ability to successfully solve problems, relying on incomplete, distorted and internally contradictory input information;
- operation of a trained neural network for any users;
- neural network packages make it extremely easy to connect to databases, email and automate the process of input and primary data processing;
- the ability to recognize images in conditions of strong interference and distortion [5, 6].

However, in addition to the above advantages of these systems, there are significant disadvantages. One of them is that today the issues regarding the reliability of such applications are not resolved. Some problems associated with the analysis of reliability issues arise due to the assumption that computers are completely error-free, while artificial neural networks can be inaccurate even if they function correctly. Another difficulty in using neural networks is that traditional neural networks are unable to explain how they solve the problem. The internal presentation of learning outcomes is often

so complex that it is impossible to analyze, except in some simple cases, which are usually not of interest [4].

Using the fuzzy set method provides several advantages, as it allows you to: include qualitative variables in the analysis; operate with fuzzy input data; operate with linguistic criteria; quickly simulate complex dynamic systems and compare them with a given degree of accuracy; overcome the shortcomings and limitations of existing methods for assessing project risks.

The disadvantages of the method: there is subjectivity in the choice of membership functions and the formation of fuzzy input rules; lack of awareness of the method, as well as little attention to the application of the method by professional financial institutions; the need for special software, as well as specialists who can work with it [7].

Summing up a brief review of existing methods of credit risk, we can distinguish the following trend is the expansion of the number of intelligent valuation methods. It is also worth noting that each method has both advantages and disadvantages, that is, there is no one method, but the peculiarities of the issue under consideration should be taken into account.

REFERENCES

- 1 **Корнеев, Д. С.** Использование аппарата нейронных сетей для создания модели оценки и управления рисками предприятия // Управление большими системами. – 2007. – № 17. – С. 81–102.
- 2 **Селянин, В. Е.** Разработка моделей и инструментальных средств анализа кредитного риска на основе технологии нечётких нейронных сетей. Автореферат дисс. на соискание ученой степени к.э.н. Волгоград.: Волгоградский государственный технический университет, 2007.
- 3 **Сараев, П. В., Гарнакина, М. Н.** Прогнозирование и оценка кредитных рисков контрагента с использованием аппарата нейронных сетей // Перспективное развитие науки, техники и технологий, материалы 3-й Международной научно-практической конференции. – 2013. – С. 184–189.
- 4 **Таначёва, Ю. Н., Кукарцев, В. В.** Применение нейронных сетей в управлении финансовыми рисками // Информационные технологии и математическое моделирование в экономике, технике, экологии, образовании, педагогике и торговле. – 2013. – № 6. – С. 125–130.
- 5 Искусственная нейронная сеть. Электронный ресурс. URL: <https://ru.wikipedia.org>
- 6 **Беляева, Т. Н., Лабутина, Т. В., Гринева, С. Р.** Нейросетевое моделирование показателей ликвидности кредитной организации //

Современные наукоемкие технополиии. Региональное приложение. 2009. – № 2. – С. 24–30.

7 **Mammadli, S.** Fuzzy logic based loan evaluation system. 12th International Conference on Application of Fuzzy Systems and Soft Computing, ICAFS, Vienna, Austria, 2016. – P. 495–499.

ЭЛЕКТРОНДЫ ҮЙ КІТАПШАСЫНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАҒА ЖӘНЕ ХАЛЫҚҚА ТИГІЗЕТІН ӘСЕРЛЕРІ

УСПАНОВА А. С.

магистрант, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

Бүгінгі таңда «Цифрлық Қазақстан» талқыланып жатқан және қолға алынған жобалардың бірі. Бұл жоба Елбасымыздың айтуынша, Қазақстанды дамыған 30 елдің қатарына кіргізуге ықпалы тигізетіні сөзсіз. Біз цифрлы технологияны қолдану арқылы құрылатын жаңа индустрияларды өркендетуге мүмкіндік аламыз, цифрлық жүйе экономикамызға болашақта көптеген оң әсерлерін тигізеді, халықтың өмірін жеңілдетеді.

Қазақстанда ақпараттық технологияларды мемлекеттік секторға ендіру жұмыстары осыдан он жыл бұрын сәтті басталған. Оған мысал келтіруге болады, ол – «e-Gov» жүйесі немесе Қазақстанның электронды үкіметі. Дәл осы жүйенің көмегімен бүгінде жүздеген операцияны компьютер алдында отырып-ақ жүргізе аласыз. Құжат ресімдеу, коммуналдық қызмет түрлерінің ақысын, салық, айыппұл, сақтандыру және өзге де қызмет түрлерін үйде отырып төлеуге кез келген қазақстандықтың мүмкіндігі бар. Бұл істер алдағы кезде одан әрі жетілдіріле түседі.

«Ашық үкіметтің» мақсаты – ашық және халық алдында есеп беруге міндетті мемлекетті құру, азаматтардың мемлекеттік басқару саласындағы құқықтары мен мүмкіндіктерін кеңейту, жемқорлыққа қарсы күресті күшейту мен жаңа технологияларды мемлекеттік басқару тиімділігін арттыру үшін қолдану болып табылады. Электрондық үкімет құру ісі билік органдарының жұмысын анағұрлым тиімді, азаматтарға қолжетімді ету үшін қажет болды [1].

«Электрондық үкімет» порталы – Қазақстан азаматтарының және республика қонақтарының Қазақстан туралы, оның үкіметі, заңнамасы, ұлттық назар аударарлық орындары туралы ресми ақпарат ала алатын,

сонымен қатар он-лайн режимде мемлекеттік органдар қызметіне ие болып және айыппұл төлеуге мүмкіндік беретін бірінші ресурстар.

«Электрондық үкімет» (e-Government) термині барлық мемлекеттік органдардың басын біріктіріп, оларға интернеттің, электронды терминалдардың немесе тіпті ұялы телефондардың көмегімен тұрғындарға қызмет көрсетуге мүмкіндік беретін біртұтас жүйені білдіреді.

БҰҰ Экономикалық және әлеуметтік даму департаментімен дайындалған, электрондық үкіметке жаһандық дайындық рейтингісінің жыл сайынғы деректеріне сәйкес, Қазақстан соңғы жыл ішінде әлемдік рейтингідегі 33 орынды алып, Украина мен Беларусьпен 62 және 49 орында, Ресей 35 орында артта қалдырып қарқынды түрде көтерілгендігі айғақ [2].

Кесте 1 – Электрондық үкіметке жаһандық дайындық рейтингісі

Позициясы	Позицияның өзгеруі 2016/2014	Ел	E-Government Development Index (EGDI)	Онлайн-қызмет	Адами капитал
1	+7	Ұлыбритания	0,9193	1,0000	0,9402
2	0	Австралия	0,9143	0,9783	1,0000
3	-2	Корея Республикасы	0,8915	0,9420	0,8795
4	-1	Сингапур	0,8828	0,9710	0,8360
5	+5	Финляндия	0,8817	0,9420	0,9440
12	-5	АҚШ	0,8420	0,9275	0,8815
13	+2	Эстония	0,8334	0,8913	0,8761
14	-3	Канада	0,8285	0,9565	0,8572
15	+6	Германия	0,8210	0,8406	0,8882
33	-5	Қазақстан	0,7250	0,7681	0,8401

Ескерту – [3].

Қазіргі уақытта бірде бір мемлекеттік орган тұрғын үйге қанша адамның тіркелгендігі туралы ақпаратты нақты еш кедергісіз бере алмайды, сондықтан бұл жаңашылдықтың енгізілуінің маңызы зор.

«Электронды үй кітапшасын» енгізу бүгінгі күнде өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Ол халыққа қызмет көрсету орталығы жүйесі (e-gov.kz) арқылы жүзеге асырылады.

«Электронды үй кітапшасын» енгізудің мақсаты – халық жағдайын тиімді басқару. Яғни, «резеңке» пәтерлердің иелерін анықтауға, тіркеуден

шығару немесе кіргізу шараларын орындауға және белгілі бір заңды мекен-жайда тіркелген азаматардың санын анықтауға мүмкіндік береді.

ҚР ішкі істер министрінің орынбасары Ерлан Тұрғымбаевтың айтуынша, халыққа мемлекеттік қызмет көрсетудің сапасын жақсарту үшін министрлік жүйелі шаралар қабылдап отыр. Соның бірі – ақпарат және коммуникациялар, әділет, ішкі істер министрліктерінің ақпараттық жүйесін біріктіру негізінде пайда болатын «Электронды үй кітапшасы». Оны енгізу елді мекендердегі халықтың көші-қонын бақылауды жақсартып, үйдің иесіне оның меншігінде тіркеуде тұрған адамдар туралы мәлімет алуға мүмкіндік бермек [4].

Халыққа қызмет көрсету орталығына бармай-ақ, тұрғылықты мекенжай бойынша тіркеуге тұруға және одан шығуға болады. Бұл келесі жылдан бастап электронды үкімет порталы арқылы іске асырылады. Бұл туралы Ішкі істер министрлігінің өкілдері хабарлады. Сондай-ақ, мамандар «Электронды үй кітапшасын» әзірлеген. Кітапшаға Ақпарат және коммуникациялар, Әділет және Ішкі істер министрлігіндегі мәліметтер біріктірілген. Жаңа жүйе халықтың көшіп-қонуына мониторинг жүргізуді жақсартады. Ал, үй иесіне оның меншігінде тұрған адамдар туралы толық мәлімет алуға мүмкіндік береді. Бұл жаңашылдықтар азаматтардың уақытын үнемдеп, тапсыратын құжаттар санын қысқартады. Содан соң тек жеке куәлікпен келу жеткілікті болады.

2017 жылдың басында ХҚКО-ға бармай-ақ электрондық үкімет порталы арқылы онлайн режимде уақытша тіркеу жүргізу мүмкіндігі пайда болған еді. Ал осы жылдың 1 қарашасынан бастап уақытша және тұрақты тіркеу кезінде тұрғын үйге меншік құқығы туралы 2 нысанды анықтаманы талап ету жойылды. Тек қана 25 күннің ішінде 138 мың адам тіркеуге тұрған. Оның 115 мыңы тұрақты тіркеуге, 23 мыңы уақытша тұратын орны бойынша тіркелген. «Қазіргі уақытта халыққа қызмет көрсету орталықтарына бармай-ақ электрондық үкімет порталы арқылы тұрақты тіркеуге тұру және азаматтарды тіркеуден шығару тетігі пысықталды. Оны 2018 жылы іске қосу жоспарланып отыр», – деді министрінің орынбасары. Тұрғылықты жері және уақытша келу орны бойынша тіркелгендердің саны 2016 жылмен (1,4 млн) салыстырғанда, 2017 жылдың (2,9 млн) басынан бері 2 есеге көбейген.

Жаңа жүйе келер жылдан бастап іске асады. Бірақ, интернет арқылы тіркеуге тұру үшін өтініш беруші мен қожайынның электронды қолтаңбасы болуы тиіс. Сондай-ақ, уақытша немесе тұрғылықты тіркеуге тұруға төленетін мемлекеттік баж салығы да алынып тасталуы мүмкін. Оның көлемі 226 теңге. Дегенмен, бұл әзірге талқыланып

жатыр. Бір айта кетерлігі, қағазбастылықты азайтып жатқан орталықтар адамдардың жеке мәліметтерін қорғауға қатысты қауіпсіздікті де арттырады.

«Электронды үй кітапшасы» идеясын жүзеге асырғанда, сәйкесінше шығындары болады. Бірақ бұл жобадан бюрократизм жойылады, уақыт өткен соң бұл жоба өзінің құнын ақтайды, халықтың жағдайына оң әсерін тигізеді.

Электронды үкіметке 2006 жылдан бастап он жылға 46 млрд теңге жұмсалған болатын. Экономикалық эффектілігіне тоқталсақ, ақша түрінде 78 млрд теңгені құраған болатын.

Электронды үкімет сайтының белсенді пайдаланушылары 122 есе өскен, сайттың белсенділігі тәулік ішінде 25-30 мың адамды құрайды. Қызметтерді шамамен 1 млн адам пайдаланады.

Осы көрсеткіштерге сүйене отырып, болашақта электронды үй кітапшасының эффектілігі де, оң әсері болатыны мінсіз.

Елімізде үй кітапшасы электронды болса, осы арқылы баспана иесі үйінен шықпай-ақ азаматтарды пәтеріне онлайн тіркеп немесе шығарып тастай алады [5].

Қорытындылай келе, Қазақстан Республикасында «Электронды үкімет» порталына «Электронды үй кітапшасы» жүйесін енгізу арқылы келесідей әлеуметтік жеңілдіктер пайда болды:

- мемлекеттік қызмет көрсету мен халықтың арасындағы делдалдық ортаның әсерін белгілі бір деңгейде төмендетеді;
- бюрократия мен сыбайлас жемқорлық деңгейлерін төмендетеді;
- ресми құжаттамаларды жүргізудегі кателіктердің болу ықтималдылығын азайтады;
- мемлекеттік құжаттамалардағы ақпараттарға деген сенімділігі артады.

Егер де баж салығы алынатын болса, онда халықтың табыс деңгейі жоғарылайды, қажетті қызметі қолжетімді болады. Цифрлық технологияландыру еліміздің әлемдік бәсекелестік қабілетін көтеруіне, әлеуметтік-экономиканы дамытуға мүмкіндік беретін негізгі қадамдардың бірі болып табылады. Сондықтан Электронды үй кітапшасын енгізу арқылы халықтың электронды жүйесіне көшу ынталарын арттырады. Еліміз әлемдік электронды үкіметке көшу арқылы жаһандық рейтингінде орнын көтере алады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Халықаралық ақпарат агенттігінің ресми сайты. Интернет ресурс: <http://inform.kz>;

2 Atameken Business Channel ресми интернет-порталы. Интернет ресурс: <http://abctv.kz>;

3 Государство. Бизнес. ИТ. Интернет ресурс: <http://www.tadviser.ru>;

4 Қазақстан Ұлттық-Телеарнасы порталы. Интернет ресурс: <http://kaztrk.kz>;

5 «КТК» телеарнасы порталы. Интернет ресурс: <http://www.ktk.kz>.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

ШРЕМЗЕР М., МИТРОФАНОВА С.

студенты, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

КАФТУНКИНА Н. С.

к.э.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Казахстан является страной, находящейся на стыке двух континентов и является стратегически важным регионом Центральной Азии. Как и само государство, экономика Казахстана претерпевала различные изменения, подъемы и падения. Входя в состав СССР, Казахстан являлся сырьевым придатком, который обеспечивал сырьем другие части государства. После обретения независимости, страна претерпевала серьезные трудности в социальном положении, экономике, инфраструктуре. Казахстан остался в абсолютной нищете, поэтому правительству пришлось принимать определенные меры по стабилизации ситуации. После этого последовал рост экономики, который ознаменовал собой подъем экономики страны на новый уровень. За последнее десятилетие экономика страны росла быстрыми темпами, по сравнению с другими странами бывшего СССР. В среднем рост ВВП составил около 9-10%, благодаря масштабному развитию нефтегазового сектора, экспорту природных ископаемых и благоприятному инвестиционному климату. На сегодня в обществе существует мнение, что экономика Казахстана успешно пережила кризис. Но, на мой взгляд, не все меры были применены для стабилизации экономики и поднятия ее на высший уровень. Экономика Казахстана за период своей независимости не смогла решить главных проблем, которые и тормозят ее динамичное развитие. В данной статье рассматриваются четыре основные проблемы экономики Казахстана и возможные пути решения данных проблем.

Первой и, на наш взгляд, самой главной проблемой является сырьевая направленность экономики Казахстана. Давайте проследим

причины становления Казахстана сырьевым придатком России. В-первых, структура старой советской экономики была изолирована от мирового рынка, претерпевала глубокие и серьезные деформации, большинство отраслей добывающей промышленности характеризовались низкой конкурентоспособностью и были полностью монополизированы, единственным владельцем которым было государство. СССР рассматривало Казахстан только как страну, богатую полезными ископаемыми и не стремилось создавать на казахской территории заводы и фабрики по переработке данного сырья. Казахстан входил в единый промышленный комплекс СССР. Так из Казахстана ежегодно вывозилось 31 % нефтегазовой продукции, 46 % продуктов черной промышленности, 22 % цветной металлургии, 6 % химической, 24 % химической. (Анализ структурных сдвигов в экономике Казахстана, Есенов М. А., Транзитная экономика, стр 51-53) Казахстан был поделен на несколько крупных промышленных участков. Единственными производителями отдельных видов цветных металлов по-прежнему остаются Жезказганский и Балхашский горнометаллургические комбинаты, Усть-Каменогорский титано-магнийевый, Шымкентский свинцовый и Павлодарский алюминиевый заводы. Экономика Казахстана в основном состоит из крупных промышленных предприятий. К сожалению, малые предприятия, которые стимулируют конкуренцию и придают экономике страны гибкость, в Казахстане не получили должного развития. В сравнении с США, Германией и Японией, где удельный вес малых предприятий в производстве охватывает почти 70 %, в нашей стране малые предприятия не получили всеобщего распространения.

Являясь одной из богатых стран мира по запасам полезных ископаемых, Казахстан имеет экономику, которая потенциально может быть поражена «ресурсным проклятием». Данный термин был введен Ричардом Аути и подразумевает собой то, что в странах, где преобладает нефтегазовый сектор, наблюдается экономический спад и снижение уровня жизни населения. Современный потенциал индустриального Казахстана до сих пор не может отойти от наследованной сырьевой политики бывшего СССР, поэтому в стране все еще сохраняется сырьевая направленность экономики. Этими историческими наследованиями объясняется вопрос, почему на данный момент уровень индустриализации, кластеризация и межхозяйственная кооперация остаются не развитыми. Как показывает экономический анализ, за последние 10 лет структура ВВП Казахстана не претерпела положительных сдвигов в плане перерабатывающих отраслей.

Интересно, что занятость в секторах значительно отличается от долей данных секторов в казахстанской экономике. По этому поводу была разработана модель «несообщающихся сосудов», которая утверждает, что экономика Казахстана состоит из двух слабо взаимодействующих частей: сырьевого сектора с 6 % занятого в нем населения и несырьевого сектора с остальными 94 % населения. Другими словами, экономика Казахстана – это сумма экономик взаимно несвязанных отраслей. Причиной данного суждения является отсутствие отечественных отраслей, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью и востребованную на внутреннем и внешнем рынках. Отсюда нужно сделать вывод, что при отсутствии связи между сырьевым и несырьевым секторами и дальнейшее увеличение сырьевого сектора в доли ВВП страны не является эффективным.

Для преодоления данной проблемы необходим новый подход, который будет активно проводиться государством. В научной практике выделяют два основных пути решения «ресурсного проклятья»: первый – это создание национальных фондов благосостояния, которые будут аккумулировать средства от продажи нефти и других ресурсов и затем распределять эти средства по стране, вкладывая при этом в индустриальный сектор экономики; второй – динамичное развитие политической и экономической инфраструктуры, в частности защиты прав собственности, развитие рынка, улучшение инвестиционного климата. Казахстан довольно успешно использует первый инструмент: указом Президента РК в 2000 году был создан Национальный Фонд. К сожалению, второй инструмент используется не на таком уровне, как первый инструмент. Одним из основных решений «ресурсного проклятья» является диверсификация экономики. Она позволит устранить чрезмерно высокую долю сырьевого сектора в структуре ВВП Казахстана. Конечно, диверсификация экономики – длительный и сложный процесс, который требует не менее 10–15 лет, но принимая четкие и последовательные меры, такие как вложение средств в инфраструктуру, человеческие ресурсы, науку, развитие финансового сектора. В 2003 году была принята Стратегия инновационно-индустриального развития Республики Казахстан на 2003–2015 годы. Данная Стратегия представляет собой план на ближайшее время, главной целью которой является диверсификация, модернизация и индустриализация экономики. Немало работы было уже проделано и немалое количество денег было вложено в различные инновационные проекты, но говорить о значительном прогрессе еще очень рано.

Существует много препятствий и проблем в осуществлении данного стратегического плана, таких как отсутствие компетентных органов, низкий спрос на инновации, большие риски и многое другое. На мой взгляд, несмотря на пессимистичные взгляды, хоть и Казахстану не удастся в кратчайшие сроки построить индустриальное государство, но все же не стоит дальше работать над диверсификацией

Второй проблемой экономики Казахстана стала проблема банковского сектора. Казахстан стал не первой страной, столкнувшейся с финансовым кризисом, в частности с кризисом банковского сектора. Как показывает опыт, что банковские кризисы отражают медленную адаптацию банков к макроэкономическим изменениям. Роль банковского сектора в экономике страны нельзя недооценивать. Банковский сектор Казахстана прошел через две волны кризиса. Первая случилась осенью 2007 года, когда случился удар по ипотечному кредитованию, и банки потеряли возможности для рефинансирования. Вторая волна ознаменовала собой крах нескольких крупнейших банков страны – БТА, Альянс и Темирбанк. Тогда государством взяло ситуацию под контроль, выкупив контрольные пакеты акций этих банков. Главным последствием финансового кризиса 2007–2008 годов является резкое ограничение допуска к сравнительно дешевому заграничному фондированию.

Вследствие чего наблюдается резкое замедление темпов роста банков второго уровня. Главной причиной резкого ухудшения показателей банковской системы стало изменение качества кредитного портфеля путем сокращения доли стандартных кредитов и роста безнадежных. В период с 2008 по 2010 год доля стандартных кредитов снизилась до 30,6, причем доля безнадежных кредитов увеличилась на 25 %. Как известно, данное ухудшение произошло в основном за счет БТА банка и Альянс банка. Доля безнадежных или сомнительных кредитов в портфеле этих банков составила около 76 % и 73,8 % соответственно. Данные банки и явились основными источниками колоссальных убытков банковского сектора. В этой ситуации дополнительная государственная поддержка и реструктуризация банков позитивно сказались на их ликвидности. Государство просто не могло не выкупить контрольные пакеты акций этих банков, потому что правительство действовало по принципу «too big to fail». Это означает, что БТА и Альянс банк являются слишком крупными банками, чтобы государство просто дало им обанкротиться. Государственная поддержка и гарантия сохранности вкладов с одной стороны помогли оказать влияние на сложившуюся ситуацию и избежать системного кризиса, но с другой

стороны не решила самой проблемы. Ситуация не стабилизировалась и в 2009 году, когда продолжали расти долги и убытки банков. Для решения проблемы внешних долгов банков было принято решение о создании Фонда стрессовых активов, и в него из бюджета направлено 1 миллиард долларов США. Главной функцией этого Фонда является распределение рисков между банками, государством и инвесторами.

Наиболее злободневными являются вопросы функционирования банков второго уровня второго уровня в Казахстане с населением в 16 миллионов человек и с числом коммерческих банков 38. Такое большое количество банков второго уровня создает неудобную финансовую среду, ненормальную конкуренцию, стремление к высоким процентным ставкам, незаконным сделкам, отмыванию теневого капитала. Это все свидетельствует о том, что страна ежегодно лишается огромного количества ликвидных денег. Отсюда следует делать вывод, что государству необходимо проводить политику по сокращению количества банков и объединению большинства банков второго уровня до числа 10–12. Завершение реструктуризации трех крупных банков Казахстана позитивно отразилось на основных показателях банковской системы в период с 2010 по 2011 года, однако несмотря на это период стагнации экономики и банковского сектора Казахстана до сих пор остается наболевшей темой.

Для решения проблемы банковского сектора в стране необходимо принимать определенные меры. Во-первых, из-за несовершенного правового регулирования деятельности организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, эти самые организации могут заниматься отмыванием теневого капитала. Поэтому необходимо усилить работу по финансовому надзору по кредитным организациям и банкам, что поможет предотвратить новую волну финансового кризиса. Во-вторых, необходимо увеличить прозрачность структуры собственности, в частности ввести ограничения в части влияния акционеров на банки, а также ограничения по вмешательству банков в операционную деятельность других финансовых организаций, таких как накопительные пенсионные фонды и страховые организации. В-третьих, нужно улучшить кредитные портфели банков путем максимальной ликвидации безнадежных кредитов. В-четвертых, как говорилось ранее, правительству нужно всерьез рассмотреть проблему несовершенной конкуренции между банками ввиду их большого количества, что вызывает дисбаланс и диспропорции на рынке финансовых услуг.

В заключении хотелось бы отметить, что уязвимыми местами, сделавшими отечественную банковскую систему столь нестабильной, стали массовое привлечение средств с внешних рынков и накопление плохих долгов. Сегодняшние проблемы в банковской сфере стали следствием структурных проблем, сильной зависимости от иностранных инвесторов, слабого риск-менеджмента, слабой работой надзорных органов. Конечно, каждый кризис это не повод для отчаяния, а повод для поиска новых методов решения проблемы и развития. На наш взгляд, проведенные государством активные меры по стабилизации банковского сектора дали свои определенные результаты и при дальнейшей поддержке и стимуляции приведут к укреплению банков Казахстана.

Третьей, но не менее важной проблемой является нынешнее состояние агропромышленного комплекса, который страдает от нехватки квалифицированных кадров и профессионального оборудования. Сельскохозяйственная отрасль Казахстана является базовой в плане ее роли в структуре экономики страны. Эта отрасль в соответствии со Стратегией развития до 2020 года выдвинута как одна из семи ключевых отраслей развития. Велика ее роль в увеличении добавленной стоимости конечных продуктов за счет сельскохозяйственной переработки. Если учесть, что в сельской местности проживает более 40 % населения Казахстана, то можно сделать вывод, что развитие агропромышленного сектора страны просто жизненно необходимо как в экономическом, так и в социальном плане. Развитие сельского хозяйства гарантирует стране продовольственную безопасность, развитие инфраструктуры, сокращение безработицы. Но, конечно, нельзя не отметить, что и в агропромышленном комплексе существует масса нерешенных проблем, которые привлекли внимание правительства за последние годы.

Решающими факторами развития агропромышленного сектора являются механизация производства, концентрация производства, кооперацию различных субъектов хозяйствования, которая сочетается в рациональном продвижении продуктов «от поля до прилавка». В Казахстане проблема механизации производства остается наиболее острой. По некоторым данным обеспеченность к уровню 1990 года сократилась по тракторам почти в 3 раза, зерноуборочным комбайнам – 3,5 раза, кормоуборочным – в 4 раза. Значительная часть оборудования продолжает работать на полях и в хозяйствах, давно исчерпав амортизационный срок. На действующих предприятиях технологические процессы и оборудование морально устарели и

отстали от передовых технологий. Из-за недостаточного уровня индустриализации в стране фермеры не в состоянии приобретать дорогостоящее иностранное оборудование. Поэтому сельское хозяйство Казахстана до сих пор находится на советском уровне развития.

Еще одной проблемой сельского хозяйства является недостаток использования инновационных возможностей в селекции, как в семеноводстве, так и в животноводстве. И как результат, Казахстан имеет низкопродуктивную семенную и племенную базу, производящую многозатратную и низкокачественную продукцию. В растениеводстве уже много лет не менялись посевные площади и качество семян. Между тем казахстанские ученые уже много лет предлагают сократить посевные угодья, где выращиваются сорта низкого качества, и оставить только те площади, на которых присутствуют только семена высокого качества, а также увеличить площади посевов масличных и бобовых культур. Также необходимо обратить внимание и на животноводство Казахстана. На 1 января 2009 года всего действующих сельскохозяйственных формирований было 169 тыс. единиц. Это довольно малое количество для такой обширной территории какую имеет Казахстан. В большинстве своем у населения находится беспородный скот, неспособный к высокой мясной продуктивности. В нашей стране ощущается острый недостаток обрабатывающих предприятий, так как небольшое количество мясокомбинатов загружены по своему максимуму, а новых строить пока никто не собирается. В течение последних 10–15 лет животноводство было обделено вниманием, финансовые средства и государственная поддержка были направлены на развитие пшеницы. Для развития животноводства ключевыми целями являются повышение производительности труда и эффективности мясного скотоводства. Для этого следует выделить достаточное количество средств для внедрения инновационных технологий и привлечение инвестиций.

Экономика из тени тормозит экономический рост. Экономика из тесного сектора подразумевает вовлечение неформальной деятельности в регулируемый оборот. В результате работники, занятые в неформальном секторе располагаемых доходов населения.

ЛИТЕРАТУРА

1 Перспективы развития региональной экономики. Кавказ и Центральная Азия. <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/reo/mcd/2014/ccap1014r.pdf>

2 Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее», 11 ноября 2014 г.

**22 Секция. ОӘК инновациялық дамуы:
технологиялар мен перспективалар
22 Секция. Инновационное развитие ТӘК:
технологии и перспективы**

ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ПРОЦЕССА ЗАМЕДЛЕННОГО КОКСОВАНИЯ ПУТЕМ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА СЫРЬЕ

АСЫЛБЕКОВ Е. Б.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Совершенствование процессов переработки нефти и повышение качества нефтепродуктов являются основными задачами, стоящими перед нефтяной промышленностью. Создание современного, высокоэффективного и экологически безопасного производства по переработке углеводородного сырья требует разработки и внедрения новых технологий для интенсификации химико-технологических процессов и совершенствования мер по ресурсо- и энергосбережению. Реконструкция имеющихся и строительство новых установок, обеспечивающих увеличение глубины переработки нефти, требуют больших капитальных затрат, которые исчисляются десятками и сотнями миллионов долларов, что может позволить себе далеко не каждое государство. Поэтому необходимы принципиально новые подходы и технические решения при реконструкции действующих установок и создании новых технологий.

Значительного повышения эффективности производства и качества получаемых продуктов, в том числе и на действующих установках, можно добиться путем применения нетрадиционных способов воздействия на углеводородное сырье. В этом плане все большее применение находят методы, основанные на воздействиях на углеводородные системы различными полями: электрическими, магнитными, радиационными, акустическими, микроволновыми, вибрационными, кавитационными, ультразвуковыми. При сравнительно небольших энергетических затратах, зачастую удается получить продукты высокого качества и увеличить выход светлых нефтепродуктов. Ввиду того, что эти методы необычные, они, как правило, не сразу принимаются нефтеперерабатывающим сообществом и не всегда находят практическое применение.

Известно, что при превращениях углеводородов в жидкой фазе кокс образуется в результате последовательных реакций деструкции

и поликонденсации по схеме: ароматические углеводороды → смолы → асфальтены → карбены → карбоиды. Каждый последующий продукт уплотнения обладает все более высокой молекулярной массой и степенью ароматичности. Приведенная схема раскрывает химизм термических превращений нефтяных остатков, но не объясняет образование коксов различной структуры.

Одним из факторов, определяющих структуру нефтяного кокса, является природа сырья (его фракционный и химический состав). Коксование нефтяных остатков без учета их физико-химических свойств приводит к образованию разнородной по свойствам массы, что может неблагоприятно сказаться на качестве продуктов, получаемых из кокса.

В качестве сырья для производства нефтяного кокса могут быть использованы:

- гудроны;
- крекинг остатки (дистиллятные и остаточные);
- тяжелый газойль каталитического крекинга;
- экстракты селективной очистки масел;
- асфальт деасфальтизации гудрона;
- смолы пиролиза.

В настоящее время для получения нефтяных малосернистых коксов на предприятиях отрасли имеется весьма ограниченная сырьевая база. Получение коксов с пониженным содержанием серы из сернистого сырья осуществить достаточно сложно. Одним из путей снижения содержания серы в коксе является создание композиций на основе различных видов сырья и вовлечение в процесс коксования высокоароматизированных добавок [1, с. 166].

Основные показатели качества сырья коксования – плотность, коксуемость, а также соотношение объемов дисперсной фазы и дисперсионной среды. Одним из способов регулирования этих показателей является предварительная термообработка, т.е. нагрев сырья и выдержка его при определенной температуре.

В сообщениях описываются действия поверхностно-активных веществ на выход и качество кокса. Наиболее широкое распространение в нефтеперерабатывающей промышленности получило использование неионогенных поверхностно активных веществ в качестве деэмульгаторов нефтяных эмульсий.

Изменяя устойчивость к расслоению сырья коксования, поверхностно активные вещества будут влиять на выход и качество кокса. При снижении устойчивости сырья выход кокса растет,

истинная плотность снижается, структура становится с преобладанием сферолитовой составляющей. При увеличении устойчивости сырья наблюдаются обратные явления: выход кокса падает, истинная плотность увеличивается, структура становится более упорядоченной.

Исследовав действие присадок (дипроксамина 157 и диссольвана 4411) на процесс коксования дистиллятного крекинг-остатка и гудрона западносибирской нефти, автор делает вывод, что деэмульгаторы целесообразно использовать для сырья коксования вторичного происхождения, поскольку, по результатам исследований, введение поверхностно активного вещества в гудрон практически не изменяет выхода кокса, тогда как введение поверхностно активного вещества в крекинг-остаток значительно влияет на величину выхода кокса [2, с. 495].

Подбором соответствующего поверхностно активного вещества и его оптимальной концентрации можно регулировать выход и качество кокса из сырья вторичного происхождения.

В настоящее время большое внимание уделяется применению волновых излучений в процессах нефтепереработки.

Электромагнитные поля (ЭМП) и магнитные поля (МП) давно (хотя и сравнительно ограничено) используются в химической, нефтехимической, нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности как один из факторов воздействия на технологические процессы. Этот метод позволяет значительно интенсифицировать процессы и повысить их качество, а также повышать выход целевых продуктов.

Подобные результаты достигаются за счет изменения основных энергетических характеристик системы при действии на последнюю ЭМП, увеличения частоты и энергии столкновения молекул и частиц системы, значительно поляризующего действия силовых полей [3, с. 328].

Пивоваровой Н.А. изучена низкоэнергетическая волновая подготовка сырья, которая включает в себе использование постоянного магнитного поля и ультразвукового воздействия низкой частоты. Воздействие постоянного магнитного поля и ультразвука на нефтяное сырье осуществляется в динамическом режиме, т.е. в потоке. В результате волновой обработки изменяется коллоидно-дисперсное состояние системы.

Ультразвуковое воздействие является одним из самых известных и давно существующих методов, с помощью которых определяют устойчивость компонентов смазочных масел к деструкции.

Ультразвуковые волны – это колебания с частотой выше 20кГц. Ультразвуковые волны распространяются в газообразной, жидкой и твердой средах. В твердых телах наряду с продольными

волнами возникают и поперечные, характерной особенностью которых является то, что частицы среды приводятся в колебательное движение, перпендикулярное к направлению распространения волн. Ультразвуковые колебания, распространяясь в среде, создают дополнительное давление, существующее в данной среде [4, с. 118].

Весьма важным свойством ультразвука является возможность получения таких мощных колебаний, которые невозможно получить в акустике слышимого диапазона. Под действием ультразвука изменяются основные физико-химические свойства растворов: диффузия и температура, вязкость, поверхностное натяжение на границе раствор – форма или раствор – твердая фаза.

Использование магнитной и ультразвуковой обработки углеводородного сырья позволяет :

- повысить глубину обезвоживания водонефтяных эмульсий на 20–30 %;
- повысить степень гидрообессеривания дизельной фракции; увеличить выход дистиллятов при вакуумной перегонке углеводородных остатков на 6 %;
- снизить коксообразование при висбрекинге при увеличении выхода светлых и мн. др.

Изучено применение ОРВ (обменных резонансных воздействий) для интенсификации процесса каталитического крекинга, процесса обезвоживания на установке ЭЛОУ. ОРВ-метод основан на регистрации и возвращении электромагнитных волн, испускаемых молекулами. Положительный эффект применения ОРВ-метода достигается увеличением, за счет резонанса, амплитуды колебаний валентных связей атомов, вступивших в химическую реакцию.

На кафедре технологии переработки нефти Российского государственного университета нефти и газа совместно с ЗАО «ОРВ-технологии» разработан и испытан на реальных объектах принципиально новый метод воздействия на протекание различных физических и химических процессов. Этот новый способ воздействия на различные процессы, позволяющий повысить их эффективность по заданным параметрам.

Молекулы жидких и газообразных веществ находятся в поступательном, вращательном и колебательном движении. При этом система излучает некий спектр частот слабых электромагнитных волн, зависящий как от свойств самой системы, так и от внешних условий [5, с. 386].

Устройство для реализации этого метода резонатор концентрации электромагнитных колебаний (РКЭК) представляет собой замкнутую дугообразную камеру, образованную последовательно соединенными друг с другом тонкостенными полосами Мебиуса, изготовленными из различных металлов (алюминий, медь, золото, платина, другие парамагнитные или диамагнитные материалы). В зависимости от области применения выбирается определенное количество полос Мебиуса. Образованная из таких различных по длине и расположенных в определенном порядке полос цепь обеспечивает возможность приема и модуляции сигнала и его передачу во внешнее пространство. Устройство РКЭК сертифицировано. Имеется разрешение Госгортехнадзора РФ. Метод ОРВ и устройство РКЭК защищены патентом РФ. РКЭК реализует принцип автоколебательного воздействия, что позволяет добиться интенсификации протекания того или иного технологического процесса. Так, например, увеличение амплитуды колебания молекул фракций легких углеводородов при дистилляции нефтяных фракций в какие-то моменты способствует ослаблению межмолекулярного взаимодействия, отрыву этих молекул от сольватных оболочек надмолекулярных структур и переходу в паровую фазу, что ведет к увеличению выхода светлых нефтепродуктов. Наоборот, уменьшение этой амплитуды может быть использовано в процессах кристаллизации различных растворов или расплавов для достижения оптимальных свойств системы.

Таким образом, воздействие постоянным магнитным полем на нефтяные остатки перед началом перегонки позволяет увеличить глубину отбора дистиллятов от сырья. Вовлечение новых методов подготовки углеводородного сырья позволяет также снижать энергозатраты процессов нефтепереработки. Так, при равном отборе дистиллятных фракций температура процесса перегонки может быть снижена на 2–30 °С в зависимости от содержания нефтяного остатка в компаунде, следовательно, уменьшатся энергозатраты на подогрев сырья в печи АТ [6, с. 294].

Процесс коксования занимает важное место в схемах нефтеперерабатывающих заводов, так как значительно повышает глубину переработки нефти и позволяет получать из тяжелых нефтяных остатков светлые дистилляты, а также, в зависимости от сырья, анодный и игольчатый кокс.

Качество кокса зависит от температуры нагрева сырья. Чем выше температура нагрева сырья, тем меньше содержание летучих в коксе и тем выше его механическая прочность. Вследствие эндотермичности

процесса значение температуры по высоте и сечению камеры сложно поддерживать постоянным. Это обстоятельство обуславливает непостоянство качества кокса по высоте камеры. Верхний слой кокса характеризуется высокой пористостью, низкой механической прочностью и высоким содержанием летучих веществ (т.е. кокс не дококсован); на середине высоты камеры находится наиболее прочный кокс с низким содержанием летучих углеводородов. Для повышения выхода и качества кокса необходимо экспериментально подбирать оптимальное сочетание параметров технологического режима процесса коксования, а именно температуры, давления и скорости нагрева сырья. Выход и качество кокса можно регулировать с помощью предварительной подготовки сырья коксования: компаундирования компонентов определенного состава; введения разнородных добавок (ПАВ и твердые частицы); термообработки; воздействия волнового излучения.

В настоящее время большое внимание уделяется применению волновых излучений в процессах нефтепереработки.

Электромагнитные поля (ЭМП) и магнитные поля (МП) давно (хотя и сравнительно ограничено) используются в химической, нефтехимической, нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности как один из факторов воздействия на технологические процессы. Этот метод позволяет значительно интенсифицировать процессы и повысить их качество, а также повышать выход целевых продуктов.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 **Сюняев, З. И.** Замедленное коксование нефтяных остатков / З. И. Сюняев. – М. : Химия, 1967. – 166 с.
- 2 **Капустин, В. М.** Химия и технология переработки нефти / В. М. Капустин, М. Г. Рудин. – М. : Химия, 2013. – 495 с.
- 3 **Смидович, Е. В.** Технология переработки нефти и газа / Е. В. Смидович. – М. : Химия, 1980. – 328 с.
- 4 **Глаголева, О. Ф.** Кокс нефтяной / О. Ф. Глаголева. – М. : Мир нефтепродуктов, 2009. – 118 с.
- 5 **Твердохлебова, В. П.** Нефтяной кокс для алюминиевой промышленности. Технология и свойства / В. П. Твердохлебова, С. А. Храменков, Ф. А. Бурюкин. – М. : 2009. – 386 с.
- 6 **Сюняев, З. И.** Производство, облагораживание и применение нефтяного кокса / З. И. Сюняев. – М. : Химия, 1973. – 294 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ SMART GRID В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ Г. УФА

ИВАНОВА А. А., БОБЫРЬ Н. С.
студенты, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Российская Федерация
ПЕТРОВ И. В.
научный руководитель, д.э.н., профессор, кафедра «Экономика организации»

Smart Grid – это реализация двусторонних информационных обменов в цифровом формате всех участников производства, распределения, накопления и потребления электроэнергии [1].

В России инфраструктура сильно изношена, поэтому износ оборудования можно считать одной из важнейших причин появления технологий Smart Grid [2, 3].

Соответственно, многие организации в ближайшее время столкнутся с необходимостью внедрения новых технологий, технологических стандартов обслуживания, своевременного проведения ремонтных работ оборудования и т.д. [4]

Суть технологии Smart Grid сводится к тому, что каждая установка в сетях снабжается интеллектуальным устройством управления, в итоге получается автоматизированный программный комплекс, позволяющий грамотно распределить всю энергию между потребителями.

В России первый опыт внедрения технологии Smart Grid был в Белгороде [5]. На настоящий момент наиболее крупным проектом считается проект Smart Grid, реализуемый компанией АО «Башкирская электросетевая компания» в г. Уфа. Все игроки на рынке Smart Grid – компания ПАО «Россети», «Таврида электрик» совместно с АО «Янтарьэнерго» сталкивались с проблемой необходимого количества оборудования для внедрения технологии, что закладывает определенный риск для развития. Компания АО «БЭСК» оптимизирует риск за счет сотрудничества с компанией Siemens.

Для понимания масштаба проекта необходимо провести анализ по субъекту, в котором он реализуется, и сопоставить объем имеющегося оборудования с тем, который планируется обустроить интеллектуальными приборами учета (см. Таблица 1).

Таблица 1 – Масштабы проекта

Характеристики	Всего оборудования по городу	Всего оборудования АО «БЭСК»	Реализация по Smart Grid
г. Уфа	Площадь – около 750 кв. км Население – свыше 1 млн чел.		
Уфимские сети: подстанции	50 подстанций высокого напряжения 35-110 Кв, 2 200 РП, ТП 6-10 кВ	3 подстанции 500 кВ, 12 подстанций 220 кВ, 250 подстанций 110 кВ, 334 подстанциями 35 кВ и 22,9 тыс. трансформаторных пунктов 0,4/6/10 кВ.	Обеспечение дистанционного управления и наблюдаемости на 29 силовых ПС, 500 РП и ТП (25% от всего оборудования)
Уфимские сети: ЛЭП	100 км высоковольтных линий (35-110 кВ), 3 500 линий среднего напряжения 6-10 кВ	Владеет магистральными и распределительными электрическими сетями 0,4-500 кВ общей протяженностью около 88 тыс. км	Оптимизация структуры сети (прокладка 100 км. кабельных линий)

Источник: составлено авторами на основе материалов конференции «Цифровая сеть» в г. Санкт-Петербурге¹

Из таблицы мы видим, что проект действительно крупный, компания АО «БЭСК» занимает доминирующее положение на рынке г. Уфа, доля участия в ЛЭП составляет 88%.

«Изюминка» проекта заключается в сочетании на 1 шите двух уровней управления: силовыми подстанциями и ЛЭП класса 35-110 кВ и распределительными сетями 0,4-6-10 кВ, то есть диспетчер может наблюдать в режиме реального времени за состоянием всего оборудования.

Общий срок реализации проекта составляет порядка 5 лет. При этом основная часть проекта рассчитана на 1371 день или на 3 года и 9 месяцев. Начало было заложено на конец 2013 года. На настоящий момент АО «БЭСК» полностью реализовало пилотный проект по реконструкции электрической сети по идеологии Smart Grid, связывающей 2 распределительные подстанции и 5 трансформаторных подстанций в г. Уфа на территории, охватывающей около 8100 чел.

¹ О ходе комплексной реконструкции электросетевой инфраструктуры г. Уфа. [Электронный ресурс]. URL: http://digitalsubstation.com/wp-content/uploads/2017/12/0013_Doklad_na_TSifrovaya_set_MRSK_SZ.pdf (Дата обращения 15.09.2019).

[6] Сейчас происходит дальнейшая реализация проекта по установке приборов учета на остальных подстанциях.

При планировании проекта анализ предполагаемых денежных потоков компаний АО «БЭСК» привел к следующим показателям: NPV>0, DPP=10 лет, IRR>20%. Данные показатели свидетельствуют о том, что проект является экономически окупаемым: инвестиции окупятся через 10 лет, с нормой доходности около 20 %. При этом капитальные затраты на проект (CAPEX) составляют порядка 4 843,3 миллионов рублей.

На основе проведенного анализа структуры выручки и себестоимости компании за 2016–2018 годы можно увидеть, что рассматриваемый проект начинает проявлять первые признаки окупаемости. Так, объем выручки вырос с 2016 по 2018 год на 5% и составил 723 046 тыс. руб. При этом стоит отметить, что рост выручки был достигнут за счет увеличения доли прочей выручки. В то же время наблюдается увеличение себестоимости на 8 %, себестоимость на 2018 год – 607 578 тыс. руб. Однако, с 2016 также отслеживается тренд на снижение расходов на амортизацию и прочих затрат в структуре себестоимости.

АО «БЭСК» подвело итоги запуска пилотного проекта:

1 Была осуществлена оптимизация структуры сетей, что обеспечило полноценную автоматизацию.

2 Были проведены мероприятия по автоматизации управления сетями, что позволило сократить время на переключение до 70%.

3 Внедрение интеллектуальных систем учета позволило сократить потери электроэнергии с 27 % до 1 %.

Положительные итоги пилотного проекта говорят нам о перспективах развития основного проекта.

По мере реализации проекта прогнозируется увеличение выручки минимум в 1,2 раза.

Рассмотрим временной период с 2013 по 2018 годы и построим прогнозы ожидаемой выручки на 2019-2021 годы. (см. Таблица 2).

Таблица 2 – Динамика объемов выручки компании АО «БЭСК» с 2013 по 2018 гг. Расчетная таблица.

Год	Выручка (тыс. руб.), y	t	t ²	ty
2013	742 722	-	-	-
2014	676 258	-	-	-
2015	671 411	-	-	-
2016	689 867	-1	1	-689 867

2017	710 743	0	0	0
2018	723 046	1	1	723 046
Сумма	2 123 656	0	2	33 179

Составлено авторами на основе бухгалтерской отчетности АО «БЭСК» за 2013-2018 гг. [7].

С 2013 по 2016 мы видим тренд на снижение выручки, ввиду расходов на проект Smart Grid. Построим прогнозы на основе выручки за 2016-2018 годы, учитывая, что именно с 2016 года начался тренд на увеличение.

$$3a_0 = 2123656 \rightarrow a_0 = 707\,885,333$$

$$a_1 * 2 = 33179 \rightarrow a_1 = 16\,589,5$$

$$\text{Уравнение кривой: } 707\,885,33 + 16\,589,5 * t.$$

При построении прогноза выручки на 2019 год, $t=2$. Соответственно, выручка на 2019 год будет равна $= 707\,885,33 + 16\,589,5 * 2 = 741\,064,33$ (тыс. руб.).

$$\text{Выручка на 2020 год} = 707\,885,33 + 16\,589,5 * 3 = 757\,653,83 \text{ (тыс. руб.).}$$

$$\text{Выручка на 2021 год} = 707\,885,33 + 16\,589,5 * 4 = 774\,243,33 \text{ (тыс. руб.).}$$

Опираясь на положительные итоги реализации пилотного проекта в г. Уфа, а также опыт внедрения данной концепции в других городах, мы можем сделать вывод о том, что проект Smart Grid в целом является экономически окупаемым. В то же время, в качестве рисков можно выделить объем требуемых инвестиций, необходимых для реализации, и объем необходимого оборудования.

Таким образом, перспективы реализации Smart Grid по всей России достаточно широкие, при условии заключения соглашений о предоставлении необходимого объема инвестиций и оборудования.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Janssen, M. C. The Smart Grid Drivers. – PAC, June 2010. – P. 77.
- 2 Гаврилович, Е. В. «Умные сети» Smart Grid — перспективное будущее энергетической отрасли России/ Гаврилович Е. В., Данилов Д. И., Шевченко Д. Ю. // Молодой ученый. – 2016. – № 28.2. – С. 55–59.
- 3 Федеральный закон от 23.11.2009 N 261-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 16.01.2019).
- 4 Государственная программа Российской Федерации «Развитие энергетики» [Электронный ресурс]. URL: <https://minenergo.gov.ru/node/323> (Дата обращения 15.09.2019).

5 Фомин, И. О. Технология Smart Grid в России/ Фомин И. О., Кочергин А. В., Булатов Р. В. // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2017. – № 2-2. – С. 109–113.

6 Сайтфутдинов, Р. Ф. Оборудование для создания цифровой подстанции городских электрических сетей в рамках Smart Grid / Сайтфутдинов Р. Ф., Вильданов Р. Г., Бузаева Е. К., Ширококов Е. Д. // Наука и бизнес: пути развития. – 2018. – № 9. – С. 29–32.

7 Годовой отчет открытого акционерного общества «Башкирская электросетевая компания» за 2014 год [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bashes.ru/upload/medialibrary/a26/a260b107286d25177b4d35b8bd4e615.pdf> (Дата обращения 15.09.2019).

НАРЫҚТЫҚ БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖАҒДАЙЫНДА БАҒА БЕЛГІЛЕУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

БУКВАЕВА Г. И.

э.ғ.м., Павлодар техника-экономикалық колледжі, Павлодар қ.

БЕЙСЕКЕЕВА Ф. А.

арнайы пәндер оқытушысы, Павлодар техника-экономикалық колледжі,
Павлодар қ.

Баға белгілеу – бұл кешенді процесс, онда көптеген факторларды ескеру қажет: кәсіпорынның саясаты мен міндеттері, маркетингтік зерттеулердің нәтижелері, бәсекелестердің әрекеті, тұтынушылардың психологиясы, қолданыстағы заңнама және басқа да нормативтік-құқықтық актілер. Бұл ретте баға белгілеу тетігі бір жағынан баға мен баға құраушы факторлар арасындағы байланысты және екінші жағынан, бағаны қалыптастыру тәсілі, оның пайда болуы мен жұмыс істеу технологиясы, уақыт өзгеруін білдіреді.

Баға белгілеудің негізгі міндеттері кәсіпорынның өміршеңдігін қамтамасыз ету; ағымдағы пайданы барынша арттыру; нарықтағы көшбасшылықты жаулап алу болып табылады. Бұл ретте баға бірнеше нұсқада белгіленуі мүмкін: шығындармен айқындалатын бағаның ең төменгі деңгейі, сұраныспен айқындалатын бағаның ең жоғары деңгейі және бағаның онтайлы ықтимал деңгейі.

Сонымен бірге практикада кәсіпорынның өнімдері мен қызметтерінің бағасын анықтауға үш негізгі тәсілді қолданады: шығындарға (шығындық әдістер) бағдарланумен, сұранысқа бағдарлана отырып немесе бәсекелестікке бағдарлана отырып (құндылық әдістер). Шығындық әдістің мәні тауардың бағасы өндіріс

пен айналыс шығындарына тікелей тәуелділікке қойылады. Шығын әдісімен баға мынадай схема бойынша әзірленеді: өнім – технология – шығындар – баға – құндылық – сатып алушы.

Баға белгілеудің шығындық әдістері өнім өндіруге арналған шығындарды және олардың өндірістің әртүрлі көлемі, сату деңгейі мен нарықтағы бағаның мүмкін болатын пайда көлемімен арақатынасын жеткілікті дәлдікпен анықтауға мүмкіндік беретінін атап өткен жөн [7, 48 б.].

Баға белгілеудің шығындық әдістеріне толық шығындар әдісі, стандартты (нормативтік) шығындар әдісі, Тікелей және Орташаланған шығындар әдісі, маржиналдық шығындар әдісі және пайданың нысаналы нормасы жатады.

Өз кезегінде осы әдісті пайдалану кезінде баға өнім түрлері бойынша бөлінетін өнімді өндіруге және өткізуге арналған барлық шығындардың негізінде мынадай ретпен қалыптастырылады: өндіріс көлемі анықталады; тікелей және жанама шығыстар айқындалады; жанама шығыстар қабылданған (салалық) әдістеме бойынша өнім түрлері бойынша бөлінеді; пайда шығындардың жалпы сомасының процентімен айқындалады.

Бұл әдістің артықшылықтарына төмен еңбек сыйымдылығы және баға шегі белгілі, одан төмен баға төмен түспеуі тиіс [7, 60 б.].

Әдістің жетіспеушілігі ауыспалы шығындар бөлігінде өзіндік құнды анықтау кезінде күрделі тәсіл болып табылады.

Стандартты (нормативтік) шығындар әдісі дамыған нормативтік базаның болуын көздейді. Сонымен қатар, осы әдісті баға белгілеу тәжірибесінде қолдану ауытқулар бойынша шығындарды басқаруды жүзеге асыруға, шығындарды ғана емес, сондай-ақ пайданы бақылауға мүмкіндік береді.

Әдістің жетіспеушілігі ресурстардың барлық түрлерін жұмсау нормаларын әзірлеудің күрделілігі болып табылады [8, 30 б.].

Өз кезегінде шығындар әдісін пайдалану кезінде тікелей шығындар бөлігінде ғана өзіндік құнды қалыптастыруға көзқараспен сипатталады, жанама шығыстар өнім түрлері бойынша бөлінбейді және жалпы пайдадан өтеледі.

Тікелей шығындар әдісін өндірістік қуаттарды қайта тиеу кезінде (өнім бірлігіне тұрақты шығындар шамасы – ең аз) және жаңа нарықтарға шығу кезінде пайдаланған жөн.

Басқа әдіс орташаланған шығындар (шығындар) нысанында қолданылады. Оны пайдаланған кезде ауыспалы шығыстар өнімнің әрбір түрі бойынша тікелей шотпен анықталады. Тұрақты шығындар

кәсіпорында шығарылатын өнімнің барлық түрлері үшін бірдей орташа көлем бойынша есептеледі. Алайда шекті (маржиналдық) шығындар әдісі өндіріс кеңейген жағдайда қолданылады. Шекті шығындар – өнімнің қосымша бірлігін өндіруге байланысты шығындар сомасы. Шекті шығындардың деңгейі тауарға сұраныстың мөлшері мен сипатына қарай орташа шығындардан жоғары немесе төмен болуы мүмкін.

Мақсатты пайда әдісі (пайда нормасы) пайданың талап етілетін көлемін алу және сатудың шығынсыз көлемін анықтау үшін баға таңдауға негізделген. Бұл әдіс баға белгілеу қарауды талап етеді әр түрлі нұсқаларын бағаның әсерін бағалау бағасы сату көлемі.

Мақсатты пайда әдісі баға белгілеудің белсенді әдістеріне жатады және шығынсыздық кестесін пайдалана отырып, бағалар мен өзіндік құнның өзгеруіне мониторинг жүргізуді болжайды. Баға саясатының негізінде сату және пайда көлемін оңтайландыру жатыр [9, 20 б.].

Алайда, әдістің кемшілігі сату мүмкіндігі баға бойынша сұраныстың икемділігіне байланысты жағдай болып табылады.

Сұраныстың баға бойынша икемділігі-бұл тауарға сұраныстың тауар бағасының өзгеруіне сезімталдық дәрежесі, ол бағаның 1%-ға өзгеруі кезінде сұраныстың қанша пайызға өзгертетінін көрсетеді. Баға белгілеудің шығындық тетігі ең алдымен ұсыныс бағасына әсер етеді (сатушылар баға белгілеудің шығындық моделінен шығады), бірақ нарық жағдайында сатушылар ұсыныс бағасын сұраныс бағасына жақындай отырып, тек өз шығындарына ғана емес, сатып алушының сұранысына, баға реакциясына ден қоюға мәжбүр.

Айта кету керек, сұранысқа бағдарлана отырып, баға белгілеуді қалыптастыру процесі әрдайым практикада сәтті қолданыла алмайды.

Сұранысты шығасылармен салыстырғанда сандық көрсеткіштерде анықтау және көрсету едәуір қиын. Сұранысты бағалау статистикалық әдістермен, сондай-ақ жүргізілген сұхбаттар мен эксперименттердің көмегімен жүргізілуі мүмкін. Баға белгілеудің құндылық әдістерінің негізінде өнімге сұраныс жатыр, яғни ұсыныс бағасы анықталады.

Осылайша құнды тәсіл келесі схема бойынша әзірленеді: сатып алушы – құндылық-баға-шығындар-технология-өнім.

Демек, құндылыққа келесі әдістерді бөліп көрсетуге болады: – тұтынушылық бағалау әдісі, ол түпкі бағада сапа, сенімділік және т.б. үшін үстеме ақы бөлінеді және бұл ақпарат жарияланады. Осы әдістің негізінде бағаны бәсекелестің бағасымен салыстыру тәсілі жатыр. Бағаны қалыптастырудың бұл тәсілі клиенттің нанымна негізделген. Бұл тәсілді қолдану кезінде бәсекелестерді зерттеуге және тауарлар

мен қызметтер нарығын зерттеуге қосымша шығындар туындайды; – «көшбасшыны бақылау» бағасы өз шығындарын және бәсекелестердің реакциясын болжау қиын болған жағдайларда пайдаланылады.

Осы баға белгілеу әдісін пайдаланған кезде баға бәсекелестердің бағасынан артық немесе аз болуы мүмкін. Ірі фирмалар шамамен бірдей баға белгілейді. Ұсақ фирмалар қолданады аздаған жеңілдіктер есебінен азайту шамасын үстеме шығындар; – баға белгілеу жеңілдікпен: төлеу қолма-қол ақшамен, бонустық баға (жеңілдіктер айналымы), клуб карталары (кіру жарналары) дилерлік жеңілдіктер және т.б.

Сонымен қатар, бәсекелестікке бағдармен баға белгілеу (жабық сауда-саттық) сауда-саттыққа қатысуға шақырылатын ірі өнім берушілер арасында қабылданды. Баға негізінде сұраныс пен баға арасындағы өзара қарым-қатынас емес, күтілетін баға ұсыныстары жатыр. Кәсіпорындар ең аз бағаны белгілеу кезінде өз шығындарына және бәсекелестердің мүмкіндіктерін талдауға негізделеді.

Баға белгілеу тәжірибесінде жаңа өнімнің бағасын анықтау үшін, әдетте, өндірістік-техникалық мақсаттағы баға белгілеудің параметрлік әдістері қолданылады: шекті баға әдісі (баға басты параметрлердің бірі бойынша анықталады) жаңа енгізулерді әзірлеу сатысында бағдарлы есептеулер үшін пайдаланылады; балдардың баға әдісі сараптамалық бағалау әдісін (баға базалық және жаңа өнімнің негізгі параметрлерін балдардың арақатынасының шамасы бойынша түзету жолымен талдау негізінде белгіленеді) пайдаланудан тұрады; регрессияның баға әдісі параметрлік қатардың шеңберінде бағаның негізгі параметрлерінің шамасына тәуелділігінің эмпирикалық формулаларын

Алайда нарықтық баға белгілеудің түбегейлі айырмашылығы, бағаны қалыптастырудың нақты процесі өндіріс саласында емес, кәсіпорында емес, өнімді сату саласында, яғни нарықта, сұраныс пен ұсыныстың, тауар-ақша қатынастарының әсерінен болып отыр.

Тауар бағасы мен оның пайдалылығы нарық тексерісінен өтеді және нарықта түпкілікті қалыптасады, өйткені тек нарықта өнімдерді тауар ретінде қоғамдық тану жүреді, олардың құны тек нарықта баға тетігі арқылы қоғамдық танылуға ие болады.

Баға белгілеудің қолданыстағы практикасы көптеген жағдайларда тауарларды өндіруге арналған шығындар нарықта пайда болғанға және сатып алушылар ретінде танылғанға дейін, яғни өндіріске арналған шығындар шынайы қоғамдық мойындалғанға дейін қоғамға қажетті деп танылатынын атап өткен жөн. Бұған көп жағдайда тауар ұсынысынан сұраныстың айтарлықтай артуы мен өндірушілердің монополизмі әлі де еңсерілмеген ықпал етеді[11, 92 б.].

Бұл ретте нарықтық қатынастар жағдайында баға белгілеу тетігі бағалар, олардың серпіні арқылы көрінеді. Өз кезегінде баға серпіні стратегиялық және тактикалық екі маңызды факторлардың әсерінен қалыптасады. Атап айтқанда, стратегиялық фактор баға тауарлардың құны негізінде құралады. Үнемі баға ауытқуы баға айналасында. Ұзақ мерзімді, перспективалық іс-қимылдың осы факторы.

Бұдан басқа, осы фактор үшін қазіргі заманғы техникасы, технологиясы бар, еңбекті ұйымдастырудың озық әдістерін пайдаланатын кәсіпорындар неғұрлым қолайлы жағдайларға сәйкес келуі тиіс және ең үлкен ұтысты бәсекелестерден төмен өндіріс шығындарын алатын кәсіпорындар алады. Тактикалық тәсіл нақты тауарларға бағалар нарық конъюнктурасының ықпалымен қалыптасатынынан көрінеді. Бұл фактор жиі өзгеруі мүмкін (күн, сағат ішінде), өйткені конъюнктуралық өзгерістер динамикасы өте жоғары.

Сонымен қатар, мұндай факторды қолдану конъюктураны тез пайдалана алатын және жетілдіре алатын кәсіпорындарды неғұрлым қолайлы жағдайға қояды. Бұл жағдайда икемділік, өндіріс пен өндірістік инфрақұрылымды мұқият дайындау, нарықты терең зерделеу (маркетинг), сондай-ақ жоғары өнімді орындаушылар (кадрлар) талап етіледі. Табыс пен ұтысқа екі факторды пайдалану мүмкіндігі бар кәсіпорын нарығында үлкен сенім алады.

Бейімділіктің қажеттілігі аталған тетіктерге неғұрлым күшейе түсетін циклдік процесс туындаған жағдайда үстеме бағаны ұлғайту немесе азайту кеуекті шеңберді үзетін алгоритм қосылуы тиіс екендігін білдіреді. Баға белгілеудің бейімделу тетіктерінің болуы компанияға немесе кәсіпорынға нарықтың өсуіне немесе құлдырауына қарамастан қосымша пайда алуға мүмкіндік береді. Баға толқындарының болуы маңызды, амплитуда да, баға толқындарының жиілігі де маңызды.

Осыған байланысты кәсіпорынның бейімделу баға саясатының негізгі мақсаттарына мыналар жатады: фирманың өміршеңдігін қамтамасыз ету, ағымдағы пайданы барынша көбейту, «нарық үлесі» көрсеткіші бойынша көшбасшылықты жеңіп алу, «өнім сапасы» көрсеткіші бойынша көшбасшылықты жеңіп алу, сондай-ақ өнімді өткізу көлемін қысқа мерзімді ұлғайту.

Нарықтың ажырамас және аса маңызды элементі бәсекелестік болып табылатынын атап өту қажет. Бәсекелестік-нарықтық экономиканың қуатты қозғалтқышы.

Құн Заңын, баға белгілеу тетігін пайдалана отырып, бәсекелестік нарықтық экономиканы алға жылжытады.

Бәсекелестік кәсіпкердің өндірістің және оның құрылымының нарық талаптарына сәйкестігін, өміршеңдігі мен өміршеңдігін қатаң және тәуелсіз тексереді.

Сонымен қатар бәсекелестік – бұл өндірісті тұрақты жан-жақты жетілдіруді ынталандыру тетігі. Бәсекелестік тегі табыс негіздері өндірістің жай-күйімен айқындалады. Нарықтық экономика практикасы икемді өндіріске негізделеді. Өндірістің мұндай қабілетсіз нарықта бәсекелестермен бәсекелесу мүмкін емес.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайында дамудың жаңа мүмкіндіктері Астана. 2018.

2 Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2015-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарлама. 4 Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 29 қазандағы № 375-V кодексі.

3 Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 23 қарашадағы № 414-V Еңбек кодексі

4 **Ахмадеев, Р. Г., Быканова, О. А., Третьякова, А.** Ресей экономикасы жолында жағымсыз құбылыстарды еңсеру // Экономика Ресей. – 2016. – № 3. – 44-51 б.

5 **Агапова, А. А.** Ресей Федерациясындағы жеке тұлғалардың табыстарына салық салудың кейбір әлеуметтік-экономикалық аспектілері // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханов. – 2006. – № 2. – С. 51–57.

6 **Ахмадеев, Р. Г.** экономиканы деофшоризациялау шеңберінде салық ақпаратпен алмасу // қазіргі ғылымның теориялық және қолданбалы аспектілері. – 2015. – № 8-7. – С. 11–15.

7 **Ахмадеев, Р. Г., Быканова, О. А., Агапова, А. А.** Салықтық реттеу инвестициялық процестерді экономика // Азимут ғылыми зерттеулер: экономика және басқару. – 2016. – Т. 5. – № 3 (16). – С. 38–41.

8 Салық түсімдері: өсу перспективалары // Қазіргі ғылым мен білімнің жетістіктері. – 2016. – Т. 4. – № 12. – С. 42–44.

9 **Баскакова, О. В.** кәсіпорын (ұйым) экономикасы: Оқулық. О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Дашков және К, 2016.

10 **Қуатова, Д. Я.** Кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы. – Алматы: «Экономика» Баспасы, 2011.

11 **Қуатова, Д. Я.** Кәсіпорын экономикасы: практикалық курс: оқу құралы. – Алматы: ТОО РПИК «Дәуір», 2015.

12 **Волков, О. И.** кәсіпорын Экономикасы: оқу құралы. жоғарғы оқу орындарының студенттеріне арналған. – М.: Жаңа білім, 2008.

13 **Сафронова, Н. А.** ұйымның (кәсіпорынның) экономикасы. – М.: Экономистъ, 2009.

14 **Волков, О. В.** кәсіпорын Экономикасы (компания): оқу құралы. жоғарғы оқу орындарының студенттеріне арналған. – М.: Инфра, 2008.

15 **Горфинкель, В. Я.** ұйым экономикасы: Оқулық. – М.: Изд-во Проспект, 2009.

16 Кәсіпорын экономикасы. Под ред. В. Я. Хрипача. – Мн.: Экономпресс, 2012.

17 **Грузин, В. П.** Экономика предприятия.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

18 Ұйымның (кәсіпорынның) экономикасы, 3-ші басылым-м. 2016

19 Кәсіпорын экономикасы. Оқулық. Редакциямен: Горфинкель В. Я. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012

20 **Скляренко, В. К., Прудников, В. М.** кәсіпорын Экономикасы: Оқулық. – М.: ИНФРА-М, 2005.

21 **Выварец, А. Д.** кәсіпорын Экономикасы. Оқулық. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 Бизнес-кейстер жинағы.–Алматы:

22 Алматы Менеджмент университеті, 2015 Bolashak business cases. Под ред. Қ. Бишімбаев.

23 **Назарбаев, Н. Ә.** «Болашаққа бағдар; рухани жаңғыру / Егемен Қазақстан / Астана, 2017, 12 сәуір.

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЛОГИСТИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЖУМАГАЛИЕВ К. Д.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Значение топлива для экономики любой страны велико: без него невозможен производственный процесс, работа промышленности, сельского хозяйства, транспорта и других отраслей. Нефть, уголь и природный газ являются основными первичными источниками энергии на современном этапе развития мирового хозяйства [1, с.2].

Обеспечение хозяйствующих субъектов топливно-энергетическими ресурсами (ТЭР) – это необходимое условие существования

современного производства. Так, среди потребителей органического сырья и топлива выделяют пять наиболее крупных групп (Рисунок 1).

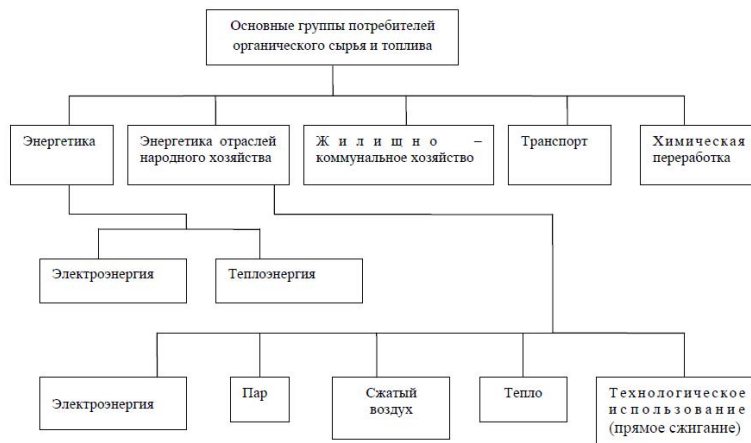


Рисунок 1 – Основные группы потребителей органического сырья и топлива [1, с. 1]

Управление топливно-энергетическими ресурсами на предприятиях является важнейшим их фактором развития.

Управление запасами представляет собой процесс формирования оптимального уровня запасов сырья, материалов и других материальных ресурсов, который обеспечивает бесперебойную работу предприятия и при этом минимизирующий затраты на закупку, доставку и обслуживание материально-производственных запасов, позволяющий осуществлять контроль над их движением и использованием на протяжении всего производственного цикла.

Эффективность управления запасами находит отражение в изменении следующих показателей финансово-хозяйственной деятельности:

- в ускорении оборачиваемости капитала за счет сокращения срока складского хранения и отвлечения финансовых ресурсов в низкооборотные средства;

- в увеличении доходности капитала (чем быстрее капитал проходит полный цикл и возвращается в денежную форму, тем больше предприятие получает прибыли);

- в улучшении финансовой устойчивости и платежеспособности вследствие уменьшения потребности в финансовых ресурсах и сокращения текущих затрат на содержание запасов;

- в диверсификации деятельности за счет реинвестированных средств в другие активы, которые были высвобождены из текущего хозяйственного оборота.

Эти показатели отражают эффективность логистики предприятия. Логистические процессы оказывают многостороннее влияние на экономику предприятия. В этом направлении важно не только оптимально организовать информационное обеспечение логистики, планирование снабжения, закупок, транспортного обслуживания, складской деятельности и сбыта. Необходимым условием является финансово-экономическое обеспечение логистики и организация ее эффективного финансового управления.

Основной целью финансового обслуживания материальных потоков является обеспечение их движения надежными финансовыми ресурсами в необходимых объемах, в нужные сроки, с использованием наиболее эффективных источников финансирования.

Каждый материальный поток, возникающий в ходе закупки материалов или добычи полезного ископаемого, а также их сбыта, транспортировки или хранения, сопровождается финансовым потоком: вложением финансов или компенсацией за реализацию запаса. В самом простом случае каждому такому материальному потоку соответствует свой единственный финансовый поток. Например, предприятие-продавец на основании договора купли-продажи поставляет предприятию-покупателю приобретенную им продукцию, перемещение которой и образует товарный поток. Предприятие-покупатель, применяя определенную в договоре форму расчетов, производит оплату поставки этой продукции, перечисляя денежные средства предприятию-продавцу, которые, в свою очередь, образуют финансовый поток.

Наибольшая эффективность движения финансовых потоков достигается при применении принципов управления материальными и финансовыми ресурсами, что и обусловило появление новой экономической категории – логистический финансовый поток. Следовательно, логистические финансовые потоки создаются и используются для обеспечения эффективного движения материальных потоков, в том числе и сырьевых [2, с. 1].

Таким образом, под финансовым потоком в логистике понимают направленное движение финансовых средств, циркулирующих в

логистической системе, а также между этой системой и внешней средой, необходимых для обеспечения, эффективного движения определенного сырьевого потока. А финансовую логистику тогда можно представить как систему управления, планирования и контроля над финансовыми потоками на основе информации и данных по организации материальных потоков. Финансовая логистика оперирует денежными категориями. Денежный поток можно сравнить с «финансовым кровообращением» организации, которое обслуживает все основные аспекты ее деятельности [3, с. 20].

Однако, механизм финансового обслуживания сырьевых потоков является в настоящее время недостаточно изученной областью: часть вопросов, касающихся его содержания, вообще не рассматривается в специальной литературе, по другой части вопросов существуют значительно различающиеся точки зрения. Различия наблюдаются уже при определении сущности финансовых потоков. Можно выделить два основных подхода к изучению данной проблемы:

– во-первых, под финансовым потоком понимается любое перемещение финансовых средств в макро- или микроэкономической среде;

– во-вторых, под финансовым потоком понимается движение финансовых средств только в логистических системах или между ними.

Параметры финансовых потоков служат индикаторами благополучия и устойчивости предприятия, свидетельствуют об эффективности логистической деятельности, необходимы при планировании и организации взаимоотношений с контрагентами. Так, например, при составлении бюджета на текущий год, прогнозируют размер будущих поступлений и необходимых вложений, рассчитывают показатели прибыльности и рентабельности, которые используют при составлении финансовой отчетности, обосновании привлечения инвестиций и кредитов, заключении договоров и соглашений.

При подготовке и организации логистических процессов помимо планирования материальных потоков необходимо просчитать и продумать схемы движения финансов.

Для каждой схемы движения материальных ресурсов может быть предусмотрено несколько вариантов организации финансовых потоков, различных по стоимости и риску. В качестве инвесторов и кредиторов привлекаются финансовые институты, сторонние предприятия, потребители, государство, иностранные лица, каждый из которых предлагает ресурсы на разных условиях. Рассчитав момент возникновения дефицита в финансах, возможно привлечь ресурсы в нужном объеме и

в требуемый срок и вернуть их при получении достаточного дохода. Таким образом становится очевидной особая роль финансового планирования логистических процессов на предприятии. Для того чтобы выполнить доставку сырья к пункту назначения в нужное время, планы финансирования должны выполняться. Контроль и корректировка отклонений в параметрах финансовых потоков необходимы как для отдельных участников логистической деятельности, так и для системы в целом.

Финансовое бюджетирование (планирование) в данном случае является наиболее эффективным инструментом управления финансовой логистики.

Схематично бюджетный процесс в логистике представлен на рисунке 2.

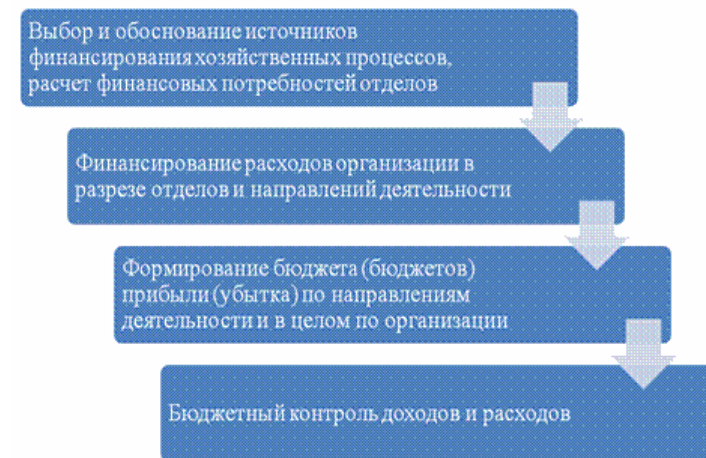


Рисунок 2 – Бюджетный процесс в логистической системе управления (Примечание – составлено по источнику [4])

Процесс бюджетирования в логистической системе управления включает следующие стадии:

1) выбор и обоснование источников финансирования хозяйственных процессов (логистических операций), расчет финансовых потребностей отделов.

2) финансирование расходов организации по отделам и направлениям хозяйственной деятельности.

3) формирование бюджета доходов и расходов, прибылей и убытков по направлениям хозяйственной деятельности и в целом по организации.

4) бюджетный контроль доходов и расходов организации [4, с. 139].

При формировании логистического бюджета важно учесть все затраты, относящиеся к сфере логистики (снабжению, производству, продажам, складской логистике). Исходя из перечня и объем затрат на логистику осуществляется их финансирование, поэтому необходимо включить все расходы в бюджет. В противном случае возникнут разногласия с другими службами организации (например, техническим отделом) из-за выделения денежных средств, на те или иные расходы.

Следует отметить организационную проблему разработки регламентов бюджетного процесса, подготовки инструкций по разработке операционных бюджетов для каждого отдела организации. Эта проблема состоит в нежелании руководителей подразделений (начальников отделов снабжения, цехов, продаж, сервисных служб и т.д.) терять свободу и самостоятельность в планировании и контроле своей деятельности. Таким образом, задача будет заключаться в согласовании действий по бюджетированию и бюджетному контролю.

В целях удобства бюджетных расчетов и экономии времени на план-фактный анализ, рекомендуется использовать формы бюджетов с графами «плановые показатели», «фактические показатели», «отклонения фактических показателей, от плановых показателей, в сумме и процентах» и «выводы и предложения». После завершения бюджетного периода фактические значения показателей сравнивают с бюджетными и формируют выводы и предложения. Полученные выводы и предложения по устранению выявленных недостатков бюджетирования, улучшения хозяйственной деятельности, повышению уровня рентабельности обычно оформляют в виде итогового отчета.

По нашему мнению совершенствование бюджетирования для управления логистическими финансовыми потоками в условиях ускоряющихся темпов хозяйствования требует глубокого и всестороннего исследования, поскольку финансовые параметры логистики предприятия во многом определяют его экономическую жизнеспособность, устойчивость на рынке, прочность связей с поставщиками и потребителями.

ЛИТЕРАТУРА

1 Интернет-ресурс: <https://articlekz.com/article/20936>

2 Интернет-ресурс: https://ozlib.com/853572/tehnika/finansovyy_aspekt_obespecheniya_logistiki_naukoemkogo_proizvodstva

3 Дыбская, В. В., Зайцев, Е. И., Сергеев, В. И., Стерлигова, Л. Н. Логистика. Полный курс МВА. – М. : ЭКСМО, 2009. – 105 с.

4 Егоров, Ю. Н., Александров, О. А. Логистика. Учебное пособие. – М. : МПА-ПРЕСС, 2013. – 192 с.

ТЕХНОЛОГИИ «DIG DATA» – ПРОРЫВНАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ОБЛАСТЬ В ЭНЕРГЕТИКЕ

ИВАНОВ К. И.

студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Российская Федерация

ШАРКОВА А. В.

научный руководитель, д.э.н., профессор, кафедра «Экономика организации»

В настоящее время практически каждое действие, которое мы предпринимает в рамках цифрового пространства, оставляет свой след. Это обстоятельство формирует существенные объемы данных, которые могут превосходить несколько сотен терабайт. Раньше информация, полученная в результате активности пользователя или же потребителя, не обрабатывалась в полном объеме. Однако высокие темпы технологического развития и технологии «Big Data» сделали это возможным. Большие данные - обозначение структурированных и неструктурированных данных огромных объемов и значительного многообразия, эффективно обрабатываемых горизонтально масштабируемыми программными инструментами, появившимися в конце 2000-х годов и альтернативных традиционным системам управления базами данных и решениям класса Business Intelligence

Основными методами работы с большими данными являются:

- машинное обучение;
- анализ настроений;
- анализ социальной сети;
- анализ дерева классификации;
- ассоциация правил обучения;
- генетические алгоритмы;
- регрессионный анализ.

Они позволяют анализировать информацию, определять зависимость между множеством переменных, прогнозировать процесс

развития различных производственных процессов. Для хранения и обработки данных применяются такие инструменты как:

- SQL;
- HPPC;
- Apache HADOOP;
- NoSQL;
- SAP HANA;
- Storm;
- MapReduce.

По данным опроса Tech Pro Research, наибольшее распространение технологии «Big Data» получили в телекоммуникационной отрасли, а также в инжиниринге, ИТ и финансовых предприятиях. Но при этом не стоит недооценивать возможности данной «прорывной» технологии в энергетике. На сегодняшний день определено несколько ключевых областей применения «Big Data» в энергетических отраслях, в том числе:

- сбор данных с интеллектуальных датчиков для управления функционированием энергосистем;
- анализ данных для прогнозирования траекторий развития рынков электроэнергии;
- обработка и анализ информации о чрезвычайных ситуациях в энергетике;
- анализ кибербезопасности энергетических систем.

Данные, собираемые энергокомпаниями, скоро действительно станут большими. Устройства интеллектуальной энергетики постоянно посылают информацию о состоянии оборудования, энергопотреблении, напряжениях, нагрузках, GPS-координаты электропоездов и электромобилей и многое другое. Только в 2017 г. объём информации, посылаемой «умными» счётчиками в мире, по предварительным оценкам дошёл до 280 петабайт в год. Правильно обрабатывая эти данные, энергетический бизнес может выйти на новые уровни эффективности и отношений с клиентами. В мировом топливно-энергетическом комплексе (далее – ТЭК) уже реализуется ряд проектов с применением «Big Data», например:

FirstFuel Software - сервис компании обеспечивает централизацию показаний «умных» счетчиков в крупных коммерческих зданиях. Данные впоследствии используются для анализа показателей энергопотребления.

Kiwi Power – сервис анализирует текущую загрузку сети и формирует автоматические отчеты, которые могут быть использованы в задачах управления потреблением.

OSIsoft – компания разработала платформу, которая объединяет подсистемы анализа данных и управления событиями. Она используется для оптимизации традиционных бизнес-процессов сетевых компаний и для отслеживания состояния сети в режиме реального времени.

Stem - компания предлагает для конечных потребителей системы управления электроэнергией на основе аккумуляторов.

Российские энергетические компании и потребители могут использовать их в качестве примеров, демонстрирующих целесообразность и необходимость развития такой технологической области как «Большие данные» [1, 2].

Однако российские энергетики не уступают зарубежным, а где-то даже превосходят их, ведь с 2011 года реализуется проект «Государственная информационная система топливно-энергетического комплекса», функционирующий в том числе при помощи технологий «Больших данных». Данная система предназначена для сбора, хранения и обработки информации о состоянии ТЭК страны и состоит из нескольких сегментов отраслевого характера. Реализация данного проекта необходима для обеспечения информационной поддержки принятия и реализации управленческих решений в сфере ТЭК, анализа тенденций развития отрасли, составления прогнозов и планирования мероприятий [3, 4].

Одновременно с перечисленными преимуществами сегодня существует ряд проблем, которые необходимо решить, для совершения новых достижений в российской энергетике. В данном случае речь идет о: недооцененности потенциала технологий «Big Data», возможности открытия новых уязвимых областей в энергетике и значительных объемах затрат, необходимых для развития «Больших данных».

Подводя итог, хотелось бы отметить, что компании, в абсолютном большинстве случаев, будут ориентироваться на улучшение взаимодействия на предприятии, максимизацию прибыли от существующих активов и уменьшение операционных расходов. Этот факт способствует развитию технологий «Больших данных», которые практически ежедневно становятся все более востребованными.

ЛИТЕРАТУРА

1 Бизнес-аналитика в энергокомплексе: задачи, инструменты, возможности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://>

smartenergysummit.ru/novosti/biznes-analytika-v-energokomplekse-zadachi-instrumenti-vozmozhnosti (дата обращения: 11.10.2019)

2 Big Data в энергетике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.interface.ru/home.asp?artId=39571> <http://smartenergysummit.ru/novosti/biznes-analytika-v-energokomplekse-zadachi-instrumenti-vozmozhnosti> (дата обращения: 11.10.2019)

3 Государственная информационная система топливно-энергетического комплекса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tadviser.ru> (дата обращения: 11.10.2019)

4 Государственная информационная система топливно-энергетического комплекса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://rosenergo.gov.ru/information_and_analytical_support/gosudarstvennaya_informatsionnaya_sistema_toplivnoenergeticheskogo_kompleksa_gis_tek (дата обращения: 11.10.2019)

ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕРДЕ ЖАЛҒАН АҚПАРАТТАР ТАРАТУ

КЕНЖИНА А. С.

құқық магистрі, Павлодар гуманитарлық колледжі, Павлодар қ.

БАТТАЛОВ А. Б.

құқық магистрі, Павлодар гуманитарлық колледжі, Павлодар қ.

МАДЫГУЛОВА К. С.

педагогика және психология магистрі,

Павлодар гуманитарлық колледжі, Павлодар қ.

Интернет – ақпараттың керемет дерекқоры, бірақ тәжірибе көрсеткендей, барлық деректер сенімді емес. Өкінішке орай, әлеуметтік желі пайдаланушылары құзыретті ұсыну немесе қасақана жаңылыс емес, қате пікірден тұратын әр түрлі ақпаратты зерттеуге мәжбүр.

Интернетте жалған ақпараттардың барлығын әр сайтта, тіпті медиа санатының платформаларында табуға болады.

Интернеттегі жалған ақпарат пайдаланушыларға дұрыс деп есептеледі, бұл қате пікір тудырады. Егер сіз Интернетте сізге ақпараттық жеңілдіктер бергіңіз келсе, онда ақпараттың сенімділігін қалай анықтау керектігін білуіңіз керек.

Интернеттегі ақпарат.

Дұрыс ақпарат айырмашылықтары.

Көп нәрсе шындықты білдірмейді. Көптеген түрлі зерттеулер 80 % адамдар емес, олардың сүйікті нұсқасы пайдасына, бірақ басқа адамдардың орасан көп таңдады бірінің пайдасына таңдау жасауға деген.

Көрсетеді Жиі жиі кездесетін «сиыр сезімі» деп аталады. Жаңалықтар ресурстары Интернет пайдаланушыларының жалпы аудиториясы үшін жасалады және олар сенімді дереккөз ретінде бірнеше адам ретінде қарастырылады. Дегенмен, барлық жаңалықтар ресурстары жарқын тақырыптан бас тартпайды, бұл жаңалықты айтарлықтай жақсартады. Сол тармақта сіз қоғамның саяси қайраткерлерді сайлау кезінде таңдаған нұсқаларын мақұлдау туралы мысал келтіруге болады. Адамдардың пікіріне ықпал етуге мүмкіндік беретін статистикалық дауыс беруді әдейі ашық деп таниды. олардың көпшілігі дауыс беру көшбасшысының пайдасына дауыс береді.

Бастапқы дереккөз. Ақпараттың шынайылығын анықтауға және көзден іздеуге болады. Жаңалықтар ресурстары әртүрлі зерттеулер, есептеулер, статистика және т.б. туралы материалдарды жиі толтырады. Сіз бұл туралы шынымен ойлайсыз ба? Өйткені бұқаралық ақпарат құралдарының басты мақсаты - назарыңызды аудару, бірақ сіз нақты сандарды ешқашан біле алмайсыз. Кез-келген зерттеуге негізделген келесі материалды көріп, оның өткізілгенін және қайдан алынғандығын тексеру үшін жалқау болмаңыз. Сондай-ақ, сайттардың жалпы сенімділігін анықтауды үйреніңіз, мысалы, әлеуметтік желілерде жалған ақпарат жаңалық ресурстарына қарағанда әлдеқайда кең таралған.

Сұрағыңыз келмей қойыңыз. Сіз кері байланыс немесе пікір нысанын пайдалануды сұрай аласыз, бірақ бұл параграф басқа тұлғамен қарым-қатынас жасау кезінде ақпарат алатын адамдарға көп дәрежеде сай келеді.

Сенімді ақпарат

Ақпараттардың сенімділігін анықтауға көмектесетін бірнеше нұсқаулар:

– Ол қауіпсіз және қауіпсіз бе? (мысалы, дәстүрлі емдеу әдістеріне қатысты);

– Сіз бұл ақпаратты қайдан алды? (көзі танымал болуы немесе тестілеуі керек);

– Ақпараттың авторы не істеді? (мысалы, егер бұл диета болса, қанша кг техниканы қалпына келтіре алатынын сұрастыру керек).

Белгілі бір объект, феномен, оқиға және т.б. туралы көп ақпарат алу үшін бірден бірнеше көзді пайдаланыңыз. Әрине, ресурс әлдеқайда танымал және әлдеқайда күшті болса, онда ол сенімді ақпарат береді.

Ғаламтор кибер-кеңістігін дамыту тек байланыс үшін ғана емес, сонымен қатар қылмыс жасағаны үшін «платформа» болды. Ал екінші жағдайда, көтерілу мен даму қарқынмен жүріп жатыр. Мұнда насихаттаудың басты сәті - «инкогнито» туралы хабарлау мүмкіндігі [1].

Көптеген жағдайларда, бұл интернетте дұрыс емес, интернеттегі ар-намысты, қадір-қасиетті немесе іскерлік беделін нашарлататын ақпараттарды орналастыратын тұлғалар бұл әрекеттер үшін жауапты болмайтынын аңғаруға болады. Алайда, бекер.

Интернеттегі жала жабу туралы жазба

Мәселен, жалғанның құрамы басқа адамның ар-намысын, қадір-қасиетін және беделін нашарлататын жасырын мәліметтерді таратқанда орын алады.

Жоғарыда аталған ақпаратты біліктілік белгілерінсіз жай таратуы:

- 500 000 теңгеге дейін айыппұл;
- айыпталушының 6 айға дейінгі мерзімге жалақысы мөлшерінде айыппұл;
- 160 сағатқа дейін міндетті жұмыс.

Егер жоғарыда аталған актілер жария түрде жарияланғанда, жұмысқа немесе бұқаралық ақпарат құралдарында көрсетілсе, онда айыппұл түрінде беріледі:

- 1 млн. теңгеге дейін айыппұл;
- айыпталушының табысы мөлшеріндегі айыппұл 1 жылға дейінгі мерзімге;
- 240 сағатқа дейін міндетті жұмыстар.

Адамның басқа адамға қауіп төндіретін ауруы болған жағдайда, сондай-ақ адамның болжанған жыныстық ориентациясы туралы ақпаратты әдейі адастыратын болса, бұл әрекеттер мынадай жазаға өкеп соғады:

- 3 000 000 теңге мөлшерінде айыппұл;
- Айыпталушының жалақысын үш жылға дейін айыппұл салу;
- 400 сағатқа дейін міндетті жұмыс.

Егер аталған әрекеттер адамның ауыр немесе ауыр қылмысты жасағаны үшін айыптауына байланысты болса, онда жаза:

- 5 000 000 теңгеге дейін айыппұл;
- 3 жылға дейінгі мерзімге айыпталушының жалақысының мөлшерінде айыппұл салуға;
- төрт жүз сексен сағатқа дейін міндетті жұмыс.

Біз жала жабу үшін санкциялар жеткілікті екенін көреміз. Тіпті қарапайым жала жабу да 500 000 теңгеге дейін айыппұл салуға алып келуі мүмкін және бұл осындай әрекеттер үшін ең жұмсақ жаза. Бұл ақпарат көңілді болғысы келетін Интернет пайдаланушыларды «сауықтырады» деп үміттенемін [2].

Бұл әрине, алаң тудыратын мәселе. Әсіресе, оқушылар мен жастар үшін. Әлеуметтік желіде «ерігіп» отырған олар, ойланбай жазған бір

сөзі үшін өмір бойы опық жеуі мүмкін. Сондықтан, «ҚазАқпарат» агенттігі Ішкі істер министрлігінен ресми мәліметтер сұрата отырып, әлеуметтік желідегі қандай әрекеттер үшін қандай «жаза» көзделгенін талдады. 130-бап.

Қорлау. Қорлау, яғни басқа адамның ар-намысы мен қадір-қасиетін әдепсіз түрде кемсіткен адамға сот 200 АЕК көлемінде (453 800 теңге шамасында) айыппұл сала алады. Немесе, 180 сағатқа тең қоғамдық жұмысқа тартылады. Айыппұл төлей алмаса, айыппұл құнына парапар түзету мерзіміне кесіледі. 147-бап. Адамның жеке және отбасылық құпияларын заңсыз жария ету. Өзінің лауазымын пайдалана отырып, жеке адам туралы және оның отбасы туралы мәліметтер жинаған, отбасының құпиясын бұзған адамға Қылмыстық кодекс 5 жыл түрме жазасын кеседі. Бұндай қылмыс жасаған азаматтар сол лауазымды 2-5 жыл уақытқа дейін атқара алмайды. Ал, құпияны жинап қана қоймай, жария еткен (әлеуметтік желі арқылы да) адам 7 жылға сотталуы әбден мүмкін. 161-бап. Басқыншылық соғысты тұтандыратын насихат жүргізу және жария түрде шақыру.

Әлеуметтік, ұлттық, рулық, нәсілдік немесе діни араздықты қоздыру. Әлеуметтік, ұлттық, рулық, нәсілдік, діни араздықты немесе алауыздықты қоздыруға, азаматтардың ұлттық ар-намысы мен қадір-қасиетін не діни сезімдерін қорлауға бағытталған қасақана іс-әрекеттер жасаған адам екі жылға дейінгі мерзімге түзеу жұмыстарына не жеті жылға дейінгі мерзімге бас бостандығынан айыруға жазаланады. 179-бап. Қазақстан Республикасының конституциялық құрылысын күшпен құлатуға немесе өзгертуге не оның аумақтық тұтастығын күшпен бұзуға шақыру. Әлеуметтік желі арқылы осындай әрекетке барған адам 5 жылдан 10 жылға дейін бас бостандығынан айырылады. 180-бап. Бұқаралық ақпарат құралдарын немесе әлеуметтік желіні пайдалана отырып, Қазақстан Республикасының тұтастығын бұзуды насихаттаған немесе жария түрде соған шақырған адам 5 жылдан 10 жылға дейін түрмеге қамалады. 207-бап.

Ақпараттық жүйенің немесе ақпараттық-коммуникациялық желінің жұмысын бұзу. Ақпараттық жүйенің немесе ақпараттық-коммуникациялық желінің жұмысын бұзуға бағытталған қасақана әрекеттері үшін адам екі жылға дейінгі мерзімге белгілі бір лауазымдарды атқару немесе белгілі бір қызметпен айналысу құқығынан айыра отырып немесе онсыз, 2000 АЕК (4 млн 538 мың шамасында) мөлшерде айыппұл салуға не екі жылға дейінгі мерзімге бас бостандығын шектеуге не дәл сол мерзімге бас бостандығынан айыруға жазаланады. 256-бап. Терроризмді насихаттау немесе

жария түрде террорлық акт жасауға шақыру Бұндай әрекет жасаған адамдар үшін мүлкін тәркілей отырып, 7 жылдан 12 жылға дейін бас бостандығынан айыру жазасы көзделген. 274-бап. Әдейі жалған ақпарат тарату Қоғамдық тәртіпті бұзу немесе азаматтар мен ұйымдардың құқықтары мен заңды мүдделеріне не қоғамның немесе мемлекеттің заңмен қорғалатын мүдделеріне елеулі түрде зиян келтіру қаупін төндіретін жалған ақпарат таратқаны үшін адам 5000 АЕК көлемінде (11 млн 345 мың теңге) айыппұл төлейді немесе осы айыппұл көлеміне тең түзету жұмысына тартылады. Болмаса, 2 жылдан 5 жылға дейінгі аралықта бас бостандығынан айырылады. 373-бап. Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президентін - Елбасын көпшілік алдында қорлау және оның абыройы мен қадір-қасиетіне өзгедей қол сұғу Бұндай әрекет үшін адам 3000 АЕК көлемінде (6 млн 807 мың теңге) айыппұл төлейді немесе осы айыппұл көлеміне тең түзету жұмысына тартылады. Болмаса, 3 жылға бас бостандығынан айырылады. 375, 376, 378-баптар. ҚР Президентінің, ҚР Парламенті депутатының, билік өкілінің ар-ұжданы мен қадір-қасиетіне қол сұғу және қызметтеріне кедергі жасау Қазақстан Республикасы Президентін жария қорлау немесе оның ар-ұжданы мен қадір-қасиетіне қол сұққаны үшін азамат 3000 АЕК дейінгі мөлшерде (6 млн 807 мың теңге) айыппұл төлейді немесе 3 жылға бас бостандығынан айырылады. Депутатқа тоқталар болсақ, Қазақстан Республикасы Парламентінің депутатын жария қорлағаны үшін азаматтар 2000 АЕК көлемінде (4 млн 538 мың теңге) айыппұл төлейді. Тіпті, 2 жылға дейін бас бостандығынан айырылуы мүмкін [3].

Егер сіз осы қылмыстың құрбаны болсаңыз, онда сізге жағдайдың барлық мән-жайларын (уақыты, күні, сайты атауы) және жеке және байланыс ақпаратыңызды көрсетіп, полициямен арыз жіберіңіз.

Маңызды! Өтініштегі жағдайды толығырақ сипаттауға болмайды, тек басты мәселелер ғана, себебі полиция қызметкері сізді бөлек жауапқа тартады.

3–10 күн ішінде өтінішіңіз тексеруден өткізіледі, содан кейін қылмыстық іс қозғау немесе қылмыстық іс қозғаудан бас тарту туралы процессуалдық шешім қабылданады. Қылмыстық іс қозғаудан бас тарту туралы аудандық прокуратураға шағым жасалуы мүмкін. Прокурор қылмыстық іс қозғаудан бас тарту туралы шешімнің күшін жойып, материалдарды қосымша тексеру үшін жібереді.

Шабуылдаушының әрекеттерінде жала жабу болмаған жағдайда сіздің ар-намысын, қадір-қасиетін және беделін түсіретін жағдайлар бар. Мұндай жағдайларда таратушы азаматтық-құқықтық әдістерге

әсер етуі мүмкін. Ар-намыс, қадір-қасиетін, іскерлік беделін қорғау үшін аудандық сотқа жүгіну ұсынылады. Талапта қолда бар ақпаратты алып тастау немесе бас тарту, моральдық зиянды өтеу талаптары көрсетілуі тиіс. Жалпы ереже бойынша, талапкер, егер ол белгісіз болса, соңғы белгілі белгілі тұрғылықты жердегі сотталушының тұрғылықты жері бойынша берілуі тиіс.

Маңызды! Егер сіз бұл ақпаратты беріп отырған білмеймін, болса, онда ол туралы ақпаратты таратылатын адамға, полицияға өтініш бастау қажет, және өзінің тұрғылықты орны құрылды.

Кейбір жағдайларда Интернеттің әлеуметтік желілерінде басқа адамдардың фотосуреттері орналастырылып, оларды түсіндіреді. Бұл әрекеттер заңсыз, өйткені азаматтың бейнесі қорғауға жатады және азаматтың келісімімен ғана қолданыла алады. азаматтың келісімі ол ақылы қойылған кезде, оның бейнесін пайдалануға рұқсат етіледі жоқ, мемлекеттік, қоғамдық немесе өзге де қоғамдық мүдделер пайдаланылатын сурет, сурет қоғамдық іс-шараларға тегін сабаққа үшін ашық жерде жүзеге асырылады.

Маңызды! Сіздің іс-шаралар барабар жауап бола алмайды, егер сіздің бейне сіздің рұқсатынсыз интернетте қабылданды, онда сіз фотосуретті жою үшін, суреттерді бар ресурс басқару, сілтеме жасауға болады, ол тиісті талап-арызбен сотқа баруға қажет.

Интернет сіздің жеке өмірі туралы кез келген ақпаратты жинау, сақтау, бөлу және пайдалануды жүзеге асырылады, егер Сонымен қатар, жеке және отбасылық өміріне болу немесе тұрғылықты жері шығу тегі туралы, атап айтқанда ақпаратты осы әрекеттер, сондай-ақ заңсыз болып табылады және алдын алуға болады сотқа жүгіну. Бұл іс-шара ар-намысты, қадір-қасиетті және іскерлік беделді қорғау туралы талап қоюға ұқсас.

Осылайша, біз қылмыскерлер жала жапқаны үшін жауапты болуы мүмкін емес, егер, Сіз әрқашан жағдайға байланысты азаматтық талап-арыз мүмкін екенін көріп отырмыз.

Сондықтан, біз интернетте дезинформация үшін жауапкершілікті анықтады осы бапта, адам жеке өмірі туралы ар-намысына, қадір-қасиетіне және беделі ақпаратты түсіретін ақпаратты тарату жағдайда жауапты сол саған қарсы қылмыс кезінде комиссия, әсер азаматтық әдістерін жалғастыру үйренді, оның келісімінсіз адамның фотосуреттерін орналастыру.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Уголовно-процессуальный кодекс Республики Казахстан от 4 июля 2014 года № 231 // «Казахстанская правда» от 10.07.2014 № 133 (27754)

2 **Иксатова, С. Т.** Қылмыстық құқық (ерекше бөлім): оқу құралы – Павлодар, 2011. – 334 б.

3 **Ағыбаев, А. Н.** Қылмыстық құқық (жалпы және ерекше бөлім): оқу құралы – Алматы, 2006.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НЕФТЕГАЗОВОЙ СФЕРЕ РОССИИ И КАЗАХСТАНА

ОЛЖЕКЕН С., ХРАПОЧКИНА В., ДИБИРОВ К.

студенты, Факультет экономики и финансов топливно-энергетического комплекса, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва Российская Федерация

КУНАНБАЕВА К. Б.

научный руководитель, ст. преподаватель, кафедра «Экономика организации»

На современном этапе развития в сфере сотрудничества Российской Федерации и Республики Казахстан особое место занимает сфера разведки, добычи и транспортировки углеводородного сырья. Экономическое сотрудничество с Российской Федерацией является для Казахстана одним из ключевых приоритетов внешней политики. Сферы сотрудничества России и Казахстана имеют хорошие перспективы, обусловленные взаимозависимостью экономик двух стран, наличием сырьевых запасов и установленными добрососедскими, дружескими взаимоотношениями.

Актуальное значение приобретает двухсторонние отношения в области топливно-энергетического комплекса, особенности в условиях цифровой экономики роль инноваций и высоких технологий в ТЭК также занимают ключевое место.

В современном мире страны стремятся применять новейшие технологии и ресурсы, развитие которых зависит от глобализации. Это создаёт новые возможности для экономического рывка, но в, то же время, подвергает риску независимость и суверенитет государства из-за неопределённости и неизвестности предстоящих открытий. Под влиянием развития технологий и глобализации продолжает проявляться интернационализация производства в виде международных проектов, которые так же называются интеграционными. К настоящему времени

в мировой практике накоплен достаточно большой опыт в развитии интеграции и создании региональных интеграционных объединений как способ адаптации к условиям глобализации.

Сотрудничество Российской Федерации и Республики Казахстан: установление дипломатических отношений, направления сотрудничества

На современном этапе развития макроэкономические трансформации мирового рынка энергетических ресурсов обуславливают консолидацию и интеграцию предприятий топливно-энергетического комплекса в целях поддержания конкурентоспособности и обеспечения устойчивого развития. Данной сфере характерны механизмы партнерских взаимодействий и интеграционных процессов на региональном и международном уровнях.

В сфере сотрудничества Российской Федерации и Республики Казахстан нефтегазовая отрасль является ключевой. Двух стран объединяет не только тесные экономические, политические взаимоотношения, а также общая история, а социально-политические отношения тесно переплетаются с добрососедскими и дружескими взаимоотношениями. В нефтегазовой сфере Россия и Казахстан являются активными игроками на мировом рынке энергоресурсов, так как обе страны – ведущие экспортеры энергетических ресурсов. Так, обе страны демонстрируют успешную экономическую интеграцию на постсоветском пространстве.

Нефтегазовая сфера для экономик России и Казахстана выполняет важную роль, так как именно эта отрасль обеспечивает социально-экономическое развитие страны за счет поступлений в бюджет от экспорта углеводородов. Расположение Казахстана в центре Евразии, что обуславливает ее оптимальные транспортные сообщения в Центральной Азии, которая в настоящее время находится в периоде глобальной трансформации, и привлекает внимание мировых держав. Интересы Российской Федерации пересекаются с такими державами, как Соединенные штаты Америки, Евросоюз, Китай, страны Ближнего Востока.

Тесные интеграционные процессы России и Казахстан берут свое начало с установления казахстанско-российских дипломатических отношений, которое вот уже на протяжении более 25 лет демонстрируют эффективный альянс. Как отметил первый президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев «Россия была и остается крупнейшей и пока наиболее мощной страной, и именно ее выбор будет определять стабильность в мире, и в Евразии в особенности» [1]. Исходя из этого,

историческая и геополитическая значимость России определяет ее как важного стратегического партнера для Казахстана, роль которой значима в транспортно-коммуникационных артериях, так как Россия во многом определяет выход на мировые рынки. А также в обеспечении стабильности и безопасности и формировании благоприятной внешнеполитической среды. В свою очередь Казахстан имеет для России стратегическое значение, учитывая лидерство в Центральной Азии, наличие богатого ресурсно-сырьевого потенциала, роли Каспия и комплекса Байконур. Дипломатические отношения после распада СССР прошли определенные этапы развития, которые связаны с торгово-экономическими, международно-правовыми, научно-техническими, гуманитарными и другими отношениями. Так, первый для Казахстана официальный документ на двухсторонней основе был подписан именно с Российской Федерацией 25 мая 1992 года. Этот документ стал основополагающим для дальнейшего развития стран – Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Республикой Казахстан и Российской Федерацией [2]. Таким образом, дальнейшие двухсторонние взаимоотношения между странами получили свое позитивное развитие. В частности, роль России в получении статуса безъядерного государства для Казахстана весьма значительна, так как было заключено Соглашение о стратегических ядерных силах, временно расположенных на территории Республики Казахстан, что способствовало передачи ответственности за ядерным оружием российской стороне [3].

В экономическом развитии умеренный рост экономик России и Казахстана сформировал положительные предпосылки для сотрудничества. Для нефтегазового комплекса ключевыми стратегическими документами стали подписанные 09 октября 2000 г. следующие документы: договор «Об учреждении Евразийского экономического сообщества», Декларация между Российской Федерацией и Республикой Казахстан «О сотрудничестве на Каспийском море» и др. В результате были достигнуты договоренности об увеличении квоты для казахстанской нефти через российские трубопроводы. Все это способствовало двухстороннему сотрудничеству в нефтегазовой сфере и электроэнергетики. В этой связи особенно важную роль играли региональные связи, так как именно региональные экономические связи позволили урегулировать вопросы эксплуатации недр Северного Каспия, транзита казахстанской нефти и др. [4]. Сотрудничество Российской Федерацией и Республики Казахстан в

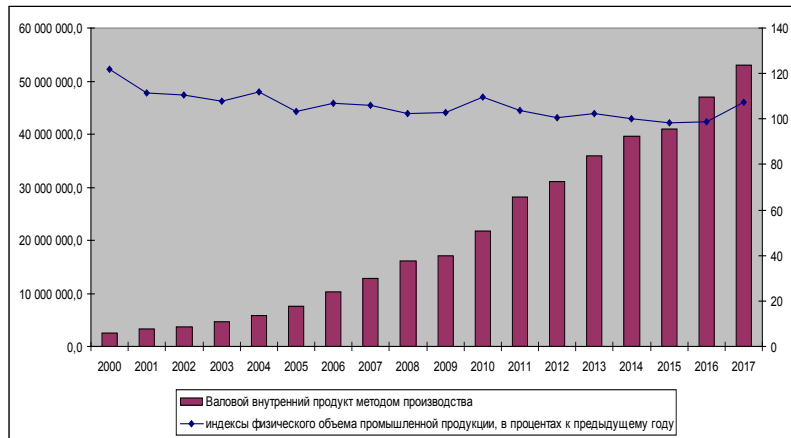
нефтегазовой сфере также обусловлено наличием профессиональных кадров, общими принципами обеспечения экономической безопасности.

Сотрудничество Российской Федерации и Республики Казахстан в нефтегазовой сфере основано на карте маршрутов, которая была в СССР. Протяженные границы с Россией определяют для Казахстана экономический интерес нефтегазотранспортных операций. В настоящее время сложились тесные интеграционные процессы в данной отрасли, в развитии которых заинтересованы обе страны. Таким образом, основные направления взаимодействия России и Казахстана обусловлены историческими и геополитическими предпосылками, и имеют глубокие корни.

Нефтегазовая сфера Республики Казахстан: тенденции и особенности развития

Достигнутый уровень развития Казахстана определяется имеющимся природным ресурсным потенциалом и правильно взвешенной политикой, которая была проведена в стране первым Президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым. Успешное выполнение основных положений программы стратегии «Казахстан-2030», утверждённой в 1997 году, позволило стране уже на данный момент занять 32 место в числе конкурентоспособных стран мира [6]. Подтверждением этому является устойчивый рост экономики Казахстана: с начала 2000 года по 2017 год ВВП увеличился в 8,9 раз (или 790 %) с 18 292,4 до 162 887,4 млн. долларов США, что значительно превышает уровень данного показателя в среднеазиатских республиках [5].

В экономическом развитии нефтегазовая сфера представляет особый интерес для Казахстана. По данным Всемирного банка Республика Казахстан по объему экономики заняла 55 место в мире, среди государств СНГ второе место после Российской Федерации. Рост ВВП в 2017 году был связан с ростом нефтяной сферы, так в эксплуатации было введено крупное шельфовое нефтегазовое месторождение Кашаган, который не включен в план ОПЕК по снижению нефтедобычи.



Источник: Агентство статистики Республики Казахстан [5]

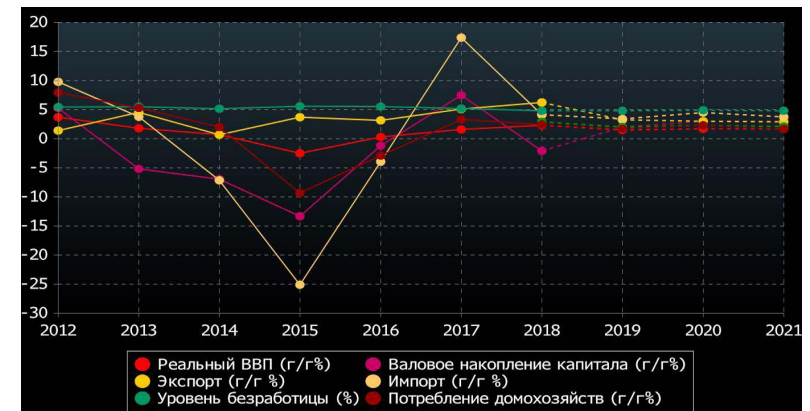
Рисунок 1 – ВВП Республики Казахстан (млрд. тенге) и индекс физического объема промышленной продукции

Казахстан обладает значительным запасом углеводородного сырья, так на долю страны приходится около 3 % мирового запаса. Страна входит в 15 ведущих добывающих нефть стран наряду со странами Ближнего Востока, Китаем, Венесуэлой, Россией, Канадой, Норвегией, Индонезией, Бразилией и Великобританией. Основные потребители казахстанской нефти являются США, Китай, Япония, Индия, Корея, европейские страны. В Казахстане насчитывается общим объемом в 12 млрд. тонн около 200 месторождений нефти и газа. Ежегодно страна добывает 80 млн. тонн нефти. Основные крупные месторождения Казахстана – Тенгиз, Карачаганак, Кашаган, Жетыбай, Узень, Жанажол, Кенкияк, Каламкас, Каражанбас, Северные Бузачи, Кумколь, Алибекмола, Кенбай, Центральная и Восточная Прорва, Королевское.

Нефтегазовая сфера Российской Федерации: тенденции и особенности развития

В настоящее время социально-экономическое развитие России по сравнению с 2014–2015 гг. характеризуется как стабильное. В 2018 году значительное влияние на экономику России оказали различные санкции и геополитические отношения. В регионах социально-экономическая ситуация улучшилась, рост был в основном за счет Москвы (здесь концентрируется 11,5% всех инвестиций в стране) и двух ведущих нефтегазодобывающих регионов (на Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий АО приходится почти 15% всех капиталовложений) [7].

Ключевые макроэкономические показатели Российской Федерации с перспективой на 2021 год приведены на рисунке 3, которые были построены с использованием базы Блумберг [8].



Источник: [8]

Рисунок 3 – Основные макроэкономические показатели развития России

В экономическом развитии ведущей отраслью российской промышленности является нефтегазовая промышленность. В 2016 году в Российской Федерации было добыто 547,497 млн. тонн нефти с газовым конденсатом (+2,5% к 2015 г.), первичная переработка нефти составила 279,365 млн. тонн в год (-1,2% к 2015 г.). По итогам 2016 г. Россия заняла первое место в мире по объему добычи нефти, опередив Саудовскую Аравию и США [9].

Основные нефтяные компании Российской Федерации Роснефть, Лукойл, ТНК-ВР, Сургутнефтегаз, Газпром нефть, Татнефть, Славнефть, Башнефть. Основной прирост запасов нефти формируется в трех ключевых регионах – Приволжском, Уральском и Сибирском федеральных округах.

Интеграционные процессы нефтегазовой сферы России и Казахстана: тенденции и проблемы развития

На нефтегазовом рынке Казахстана осуществляют деятельность такие крупные российские компании, как ПАО «Лукойл» и ПАО НК «Роснефть», которые участвуют в проектах по добыче на суше (Карачаганак, Тенгиз, проекты в Актобинской области, Мангистауской

области), в Каспийском море (проекты «Тюб-Караган», «Аташский»), на Адайском месторождений (проект «Курмангазы»).

Правительствами двух государств предприняты меры по созданию и развитию общего рынка нефти и газа. В этой связи во исполнение Плана мероприятий «Плана мероприятий по реализации решений Межправительственной комиссии по сотрудничеству между Республикой Казахстан и Российской Федерацией» был разработан совместный топливно-энергетический баланс. Данный баланс был разработан для согласования объемов экспорта и транзита нефтяных продуктов.

В настоящее время транспортировка нефтегазовых ресурсов осуществляется в основном в западном направлении, зачастую упускаются рынки Китая. В этой связи актуальным представляется создание совместного картеля для усиления позиции стран на мировых рынках.

В свою очередь Таможенный союз также обуславливает интеграцию между странами участниками. Так в рамках Таможенного союза были подписаны «Соглашения о порядке организации, управления, функционирования и развития общих рынков нефти и нефтепродуктов Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации», «Соглашения о правилах доступа к услугам естественных монополий в сфере транспортировки газа по газотранспортным системам, включая основы ценообразования и тарифной политики» [10]. Также в интеграции двух стран большое значение имеет проект «Балтийская трубопроводная система», так как данный проект предназначен для экспорта нефти с привлечением государств участниц СНГ.

Казахстан и Россия проводят эффективную трубопроводную систему. Так, Каспийский трубопроводный Консорциум (Тенгиз-Новороссийск), протяженность которого составляет 1 511 км, транспортирует более двух трети экспортной нефти Казахстана, сырье с российских месторождений. По предварительным данным за 2018 год заявки нефтяных компании составили 67 млн. 460 тыс. тонн нефти, в том числе 58 млн. 772 тыс. тонн – казахстанская нефть, 8 млн. 688 тыс. тонн – российская нефть [11].

В области разведки и добычи нефти наблюдаются тесные интеграционные процессы «КазМунайГаз» и «Лукойл», которые ведут совместные работы по разработке месторождений Карачаганак, Тенгиз, Алибекмола, Кожасай.

Ключевым аспектом в интеграции является – инновации, освоение новых технологий добычи, транспортировки, переработки. Активное

участие России и Казахстана в масштабных международных научно-исследовательских проектах способствуют повышению возможности интегрировать усилия ученых с зарубежным научно-исследовательским сообществом по стратегическим инновационным направлениям и разработке «дорожных карт» по формированию перспективных национальных проектов освоения новых технологий добычи, транспортировки, переработки нефти и газа.

ЛИТЕРАТУРА

1 **Назарбаев, Н. А.** Стратегия становления и развития Казахстана как суверенного государства // Казахстанская правда. – 2008. – 16 октября.

2 **Тажин, М. М.** Приветственное слово участникам конференции «Казахстанско-российские отношения на современном этапе: итоги и перспективы сотрудничества». – Астана, 2007. – С. 7–9.

3 **Сагиндиков, Р. Е.** Казахстанско-Российские дипломатические отношения: состояние и перспективы // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: международные отношения, 2014. – № 2. – С. 141–147.

4 Вестник промышленности и торговли. Информационно-аналитический журнал. – Август 2012. – № 10.

5 Официальный сайт Агентства статистики Республики Казахстан [Режим доступа: www.stat.gov.kz]

6 Рейтинг стран мира по уровню глобальной конкурентоспособности по версии IMD // Последняя дата обращения: 13.02.2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/the-imd-world-competitiveness-yearbook/info>

7 Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития // Институт экономической политики имени Е.Т. гайдара. РАНГХиГС // № 1(62) Январь 2018 г. Электронный ресурс. [Режим доступа: https://www.ranepa.ru/images/docs/monitoring/2018_1-62_January.pdf] (дата обращения: 25.03.2019)

8 База данных Bloomberg

9 Нефтегазовый комплекс России. Часть 1. Нефтяная промышленность: долгосрочные тенденции и современное состояние – 2017. – 72 с. // Институт нефтегазовой геологии и геофизики им. А.А. Трофимука СО РАН. – 2017. [Режим доступа: <file:///C:/Users/admin/Downloads/petroleum-industry-russia.pdf>] (дата обращения: 25.03.2019)

10 Соглашение от 12.2010 «О порядке организации, управления, функционирования и развития общих рынков нефти и нефтепродуктов

Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации»
// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113004

11 В 2018 году по системе КТК Казахстан отправит 58,7 млн. тонн нефти. Электронный ресурс [Режим доступа: <https://kursiv.kz/news/otraslevye-temy/2017-10/v-2018-godu-po-sisteme-ktk-kazakhstan-otpravit-587-mln-tonn-nefti>] (дата обращения: 25.03.2019).

DEVELOPMENT OF ACTIONS FOR OIL-FREE HEATING OF THE BOILER

MAKZUMOVA A. K.

postgraduate student, 2 year, S. Seifullin Kazakh Agrotechnical University, Nur-Sultan
TYUTEBAEVA G. M.

senior lecturer, S. Seifullin Kazakh Agrotechnical University, Nur-Sultan

Energy fuel for most stations in Kazakhstan is coal. Fuel oil is used as auxiliary (for kindling boilers and maintaining the flame burning) of fuel.

According to the data, the total consumption of fuel oil varies between 25-27 thousand tons per year, from which the kindling of boilers from different thermal states accounts for almost 50 %.

The displacement of fuel oil and natural gas from the fuel balance of coal-fired thermal power plants by replacing them with low-grade coals is the most pressing problem of thermal power.

Plasma technologies (PET) fuel use occupy a special place in the energy sector, since traditional fuel combustion occurs at the atomic-molecular level, and using these technologies at the ion-electronic (physico-chemical) level, which provides deeper process control and, as a result, its maximum energy efficiency. For the practical implementation of PET, a fundamentally new way of organizing plasma-chemical processes has been developed, in which only part of the reagents passes through the plasma region, and they act as initiators of chemical transformations that significantly improve the process characteristics. In this case, the plasma-chemical part itself consumes a small fraction of the total energy consumption. This method is widely used in plasma electrothermochemical preparation of fuel (TPPT) for combustion. It is based on the alloautothermal method of gasification and plasma ignition of fuel [1, p. 53-60; 2, p.194; 3, p.304; 4, p.17-21], which allows to carry out large-scale plasma-chemical processes, oil-free kindling of boilers and illumination of a pulverized coal torch if the consumption of reagents (coal + oxidizer) reaches 5–10 t / h [5, p. 385].

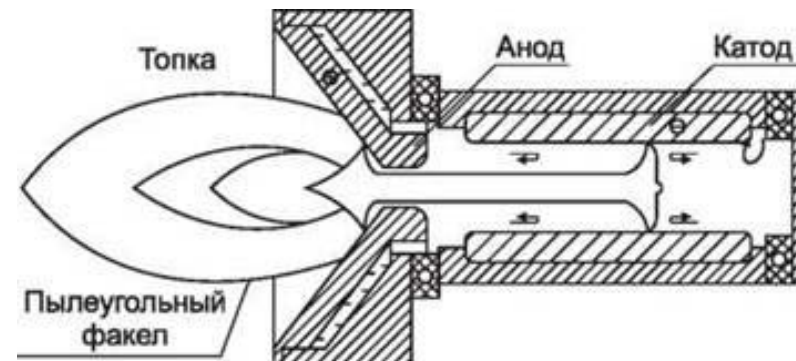


Figure 1 – DC electric torch with copper water-cooled electrodes, installed in a pulverized coal burner without reconstruction of the boiler itself

Figure 1 shows the most effective - muffle version of the plasma ignition of coal system. The principle of operation of this burner is as follows. The flow of the mixture is divided into two parts. Part of the mixture that enters the inner tube is exposed to a plasma jet directed perpendicular to the axis of the burner. When this mixture is heated to a temperature of emission of volatile substances and partial gasification of the coke residue. The resulting highly reactive two-component fuel is sent to the combustion space, where, mixing with the rest of the air mixture and secondary air, it stabilizes the combustion process. Another part of the mixture, entering the gap between the pipes, cools them, speaking a kind of thermal insulation.

The advantages of plasma technologies of oil-free kindling of boilers and torch lighting, which are based on the thermochemical preparation of fuel for combustion, are as follows [6, p.48].:

- reduction of consumption of fuel oil and gas at thermal power plants;
- increase of energy efficiency of plasma-energy technologies (PET) by 3-4 times, since the relative electrical power of the plasma torches is (depending on the type of coal and burner) only 0.5–2.0 % of the thermal power of the pulverized coal burner;
- substitution of back-lit fuel (fuel oil or natural gas) with coal, which reduces emissions of nitrogen oxides by 40–50 % due to the conversion of nitrogen into molecular nitrogen in oxygen-depleted ignition and combustion zones, reduces emissions of sulfur oxides by 30–40 % (high sulfur fuel oil) and almost completely eliminates emissions of vanadium pentoxide;

- a decrease in the total amount of carbon dioxide emissions due to an increase in the efficiency of the combustion process, a decrease in mechanical underburning of fuel and carbon content in entrainment (1.5–2.0 times);
- provision of kindling of coal-fired power plants with loss of the station's own steam needs;
- the emergence of the possibility of a comprehensive solution to the issues of technical re-equipment of coal-fired power units while maintaining the technical and environmental-economic indicators of TPPs;
- maintaining technical, economic and environmental performance of power units using a wide range of non-design power coals.

The energy efficiency of traditional methods of ignition, thermochemical preparation and gasification of coal is significantly lower than in plasma processes.

With full equipment of the vocational school, there is a real opportunity to increase the residence time of coal particles in the furnace, ensuring their full burnout, therefore loss is reduced with mechanical underburning, slagging of the combustion chamber decreases, therefore, the gas temperature at the outlet of the furnace decreases, which will decrease flue gas temperature to a design value of 130°C.

The above factors will favorably increase technical and economic indicators, namely: increase the value of the efficiency of the boiler unit gross, this will entail a reduction in total fuel consumption, which in turn will affect the increase in net efficiency due to reduced energy consumption for own needs.

Thus, from the above material it follows that in solving the problem of reducing the consumption of fuel oil at pulverized coal-fired power plants, the technology based on plasma thermochemical preparation of coal for combustion is the most effective.

REFERENCES

- 1 **Karpenko, E. I., Messerle, V. E., Konogorov, N. M.** Plasma coal energy technologies for efficient replacement fuel oil and natural gas in the fuel balance of thermal power plants // *Thermal engineering*. – 2004. – № 10. – P. 53–60 (in Russian).
- 2 **Karpenko, E. I., Messerle, V. E., Churashev, V. N.** Ecological and economic efficiency of solid fuel processing technologies. – Novosibirsk : Science, Sib. ed. firm RAS, 2000. – 194 p. (in Russian).
- 3 Plasma oil-free kindling of pulverized coal boilers and lighting torch / MF. Zhukov, E.I. Karpenko, V.S. Peregudov et al. – Novosibirsk : Science, 1995. – 304 p. (in Russian).

4 **Messerle, V. E.** The state and prospects of development of plasma technology of oil-free ignition of coal in power engineering // *Materials 2-International Symposium on Theoretical and Applied Thermochemistry (15 TARS-95)*. – Ivanovo : ИКХТА, 1995. – P. 17–21 (in Russian).

5 **Karpenko, E. I.** Plasma-energy technologies of fuel use / E.I. Karpenko, V.E. Messerle. – Novosibirsk: Science; Sib. Enterprise RAS, 1998. – 385 p. (in Russian).

6 **Dubrovsky, V. A.** Technical offers for the organization of oil-free kindling and torch lighting of boiler furnace chambers / *Krasnoyarsk : «Heat supply news» magazine № 09 (169) 2014*. – 48 p.

ИННОВАЦИОННЫЙ ИСТОЧНИК ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ДЛЯ НЕФТЯНЫХ И ГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ

ХАЗОВА Е. Н.

студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Российская Федерация

ШАРКОВА А. В.

научный руководитель, д.э.н., профессор, кафедра «Экономика организации»

Поставка энергии на нефтяные и газовые месторождения – является задачей, требующей в настоящий момент инновационного решения. Затраты на электроэнергию составляют порядка 37% эксплуатационных расходов. Их снижение приведет к уменьшению себестоимости продукта.

В настоящее время применяются 3 основных способа поставки энергии на нефтегазовые месторождения – с помощью дизель-генерирующей установки (далее – ДГУ), газотурбинной или газопоршневой (далее – ГТЭС) электростанции или путем подключения к общим электросетям.

Для подключения месторождения к общим электросетям требуются значительные капитальные вложения для постройки опор и линий электропередач. Однако для отдаленных регионов, таких как Республика Саха и Красноярский край, стоимость строительства становится слишком большой, в силу неразвитости электросетевой инфраструктуры.

Суровые климатические условия, изношенность материалов линий вынуждают их собственников проводить регулярные проверки и вкладывать деньги в проведение ремонтных работ для поддержания приемлемого технического состояния.

Одним из способов автономного энергоснабжения является строительство ГТЭС, которая использует в качестве топлива попутный нефтяной газ [2]. Данные станции строятся из расчета, что нефтяное месторождение обеспечено достаточным его количеством. Дефицит или отсутствие ПНГ при разработке месторождений толкает нефтяные и газовый компании искать другие способы поставки электроэнергии.

Например, использование дизель-генерирующих установок. Данным способ является самым неэкономичным и грязным в силу ряда существенных недостатков:

- Сложность доставки дизельного топлива на месторождения;
- Необходимость хранения дизельного топлива на месторождении;
- колебания цены на дизельное топливо, в силу его зависимости от цены на нефть;
- необходимость поддержания оборудования с быстрым сроком износа в надлежащем техническом состоянии;
- значительное количество тяжелых элементов, выбрасываемых в атмосферу и шумовое загрязнение.

Каждый из перечисленных способов обладает недостатками и ограничениями, приводящими к значительному увеличению затрат на их использование. Например, ДГУ требует постоянной закупки и транспортировки большого количества дизельного топлива. Для строительства ГТЭС необходимы большие капитальные затраты и определенное количество попутного нефтяного газа, вырабатываемого на месторождении. Подключится к общим сетям возможно лишь в районах с развитой электросетевой инфраструктурой. Матрица недостатков данных способов представлена на Рисунке 1. Решением описанных проблем может стать внедрение на месторождении Nuregion Power Module.

Nuregion Power Module – мини-АЭС, работающая на нитриде урана (низкообогащенный уран), который имеет более высокую теплопроводность по сравнению с традиционным для водо-водяных энергетических реакторов керамическим оксидом урана. Это позволяет работать при температуре на 250-300 градусов Цельсия выше, чем в случае с водо-водяными установками, что повышает эффективность работы паровых турбин электрогенераторов. Следовательно, чем выше температура реактора, тем выше температура пара и, как следствие, выше КПД паровой турбины [1].

Недостатки способов энергообеспечения	Дизельная генерация	Газотурбинная генерация	Подключение к общим сетям
Высокая себестоимость энергии	✓		
Необходимость поставки топлива	✓	✓	
Требует значительных капитальных вложений в строительство		✓	✓
Сложность реализации в удаленных районах России	✓		✓
существенный ущерб экологии	✓		

Рисунок 1 – Матрица недостатков существующих способов энергоснабжения нефтегазовых месторождений

В качестве охлаждающей «жидкости» используется свинцово-висмутовый расплав. Расплав проходит через три теплообменных контура, снижая температуру с 500 градусов Цельсия до 480. Рабочим телом для турбины может быть, как водяной пар, так и перегретый углекислый газ.

Основные характеристики, предоставляемые производителем [4]:

- Мощность тепловая – около 75 МВт, электрическая – около 25-27 МВт.
- Топливо – металлический уран, обогащенный изотопом U-235.
- Масса – 18-20 тонн.
- Диаметр – около 1,5 м.
- Срок службы – 5–10 лет на 1 заправке.
- Ориентировочная цена – 25 млн. долл. США.

Полностью саморегулирующаяся система Nuregion обладает внутренне присущей безопасностью. Технологи утверждают, что этот реактор никогда не выйдет на сверхкритический режим и никогда не расплавится из-за перенагрева, а если произойдет намеренное повреждение внешней оболочки, крошечное количество активного металла быстро остынет. Помимо стального корпуса Nuregion облачен еще и в бетонную оболочку. Наружу выходят только несколько труб. Внутри основного модуля нет подвижных частей, что, несомненно, придает дополнительную надежность системе. Эта станция не нуждается в постоянном обслуживании. Она автоматически настраивает генерируемую мощность в зависимости от текущей нагрузки сети. Как

заявляют разработчики, срок службы на одной заправке составляет от 5 до 10 лет.

Изучив технические характеристики и научные работы о применении мини-АЭС были выявлены ее основные преимущества и недостатки. Говоря о преимуществах модуля, необходимо упомянуть о непродолжительном периоде строительства, в то время как строительство ГТЭС и линий электропередач может длиться до 10 лет. Модуль не требует доставки и закупки топлива для выработки энергии в течении долгого времени. Это позволяет применять установку даже в удаленных регионах России и регионах с суровыми климатическими условиями, таких как Север Красноярского края и Республика Саха (Якутия).

Негативными сторонами использования модуля являются проблема обеспечения месторождения энергией на время дозаправки и повышение зависимости компании от обменного курса доллара. В результате анализа были обобщены данные, характеризующие применение мини-реактора, и установлено, что данная установка имеет больше положительных аспектов применения, а также нивелирует недостатки ныне существующих способов. На основе этого автором была рассмотрена возможность внедрения мини-реактора на нефтегазовые месторождения России.

Для подтверждения возможности установки данного модуля с экономической точки зрения был рассчитан объем затрат на его эксплуатацию. Затраты на энергообеспечение месторождения с помощью мини-реактора определялись как сумма затрат на поддержание резервных мощностей (для использования в период заправки), затрат на обслуживание и строительство. В начале происходит покупка и монтаж станции и резервного генератора, затем через 7,5 лет необходимо отправить станцию на дозаправку на завод производителя (США). На основе данных различных компаний по перевозке примерная сумма транспортировки составит 2 млн руб. На время дозаправки необходимо обеспечить месторождение энергией, поэтому возникает необходимость на короткий период (до 2-х месяцев) использовать дизельные генераторы.

Затраты на поддержание резервных мощностей с помощью дизель-генерирующих установок составят – 3491,75 млн рублей (рассчитано на основе технических характеристик ДГУ-1 [3]), затраты на обслуживание Hyperion power module – 40,57 млн рублей, стоимость покупки и монтажа модуля – 1600 млн рублей. В общем итоге, для обеспечения месторождения энергией с помощью мини-АЭС потребуется 5,1 млрд рублей.

Из представленных данных следует, что необходимость поддержания мощностей для генерации энергии в течении 2 месяцев из 5-10 лет работы реактора увеличивает стоимость проекта втрое, что является основной проблемой Hyperion Power Module. Данный недостаток может быть устранен покупкой и установкой дополнительного модуля с некоторым временным лагом.

Таким образом, Hyperion Power Module – новое слово атомной энергии, обладающее свойствами мобильности, безопасности и способное долгое время работать без дозаправки. Данный модуль обладает преимуществами, которые нивелируют недостатки ныне существующих способов энергообеспечения месторождений. Его применение в отраслях топливно-энергетического комплекса может способствовать началу разработки месторождений в удаленных регионах России даже в суровых климатических условиях. Главный недостаток установки – необходимость дозаправки на заводе-изготовителе, однако может быть нивелирован установкой второго модуля с временным лагом. Общий объем затрат на энергоснабжение месторождения с помощью данной установки составит около 5 млрд рублей.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Hyperion Power Module [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://howlingpixel.com/i-en/Gen4_Energy (дата обращения: 10.09.2019)
- 2 Газопоршневые установки против газотурбинных двигателей — эксплуатационные затраты [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://manbw.ru/analytics/which_is_better_gas_piston_or_gas_turbine_power_units.html (дата обращения: 10.09.2019)
- 3 Официальный дистрибьютор Iveco (FPT) «БризМоторс» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.brizmotors.ru/equipment/ctm/m1260/> (дата обращения: 14.09.2019)
- 4 Портативная АЭС Hyperion поступила в продажу [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.membrana.ru/particle/3301> (дата обращения: 10.09.2019).

23 Секция. Элемдік экономиканың даму және трансформация драйверлері: сабақтар, трендтер және жаңа шешімдер
23 Секция. Драйверы развития и трансформация мировой экономики: уроки, тренды и новые решения

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

БРОВКО Н. А.

д. э. н., профессор, Кыргызско-Российский Славянский Университет,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

Интенсивное развитие цифровых технологий в эпоху четвертой промышленной революции делают вызовы и перед системой образования, обусловленные процессами цифровизации производства и услуг, изменениями в квалификациях и моделях занятости, а также изменениями технологических процессов образования. Цифровая трансформация предполагает смену технологического уклада, изменение основного источника добавленной стоимости, а также изменение институциональной структуры. Развитие цифровой экономики, основанной на производстве, распространении и потреблении информации, вызывает крупные социально-экономические сдвиги, в том числе и в сфере трудовых отношений, при этом меняется тип профессиональной деятельности и характер самого труда. В цифровой экономике накопление материальных благ перестает быть главной целью общества, на первый план выходят нематериальные ценности и интересы.

В современном мире отсутствуют инструменты для определения влияния массового внедрения цифровых технологий и приложений на общество и экономику [1].

Прошедший Форум «Цифровая повестка в эпоху глобализации» – подтверждающее свидетельство происходящих событий и беспокойность стран ЕАЭС как совместными усилиями найти механизмы адаптации стран к современным тенденциям дабы занять определенную нишу в технологической конкурентоспособности стран. Цифровая трансформация признана ключевым фактором достижения темпов экономического роста стран ЕАЭС.

Сложный долгий процесс адаптации, внедрения и продвижения не возможен без координации усилий стран [2] в создании единой цифровой платформы [3]. Теперь им необходимо получить аналогичное

понимание способов, которыми они смогут поощрять принятие и стимулировать использование цифровых технологий и приложений потребителями, предприятиями и государственными учреждениями.

Рост и активное использование информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ) всеобъемлюще влияют на экономической развитие стран, а также на рынок труда в особенности. Новый характер труда связан с повышением квалификации работников, их постоянным обучением и творческим развитием и формированием иных норм поведения. Внедрение информационно-цифровых платформ в производственный процесс для повышения конкурентоспособности национальной экономики, качества и объемов выпускаемой продукции, общего ВВП страны неизбежно связано с кардинальными изменениями в привычных моделях отраслевых рынков и стратегических задач для реализации потенциала цифровой экономики [4].

Качество системы образования будет играть наиважнейшую задачу государства в современных условиях. Цифровое образование в основе которого лежит такой навык, как цифровая грамотность является ключевым для наилучшего взаимодействия работодателя и работника. Это обусловлено процессом роботизации, который является одним из принципов индустрии 4.0. Так, в 2016 году в Китае на 10 тыс. рабочих приходилось 36 промышленных роботов. В Германии данный показатель был 8 раз больше, в Японии – в 9, а в Южной Корее – в 13 раз. Для сравнения в России количество роботов на 10 тыс. человек составляло в 20 раз меньше, чем в КНР, что также уступает Тайланду, Мексике, Индонезии и многим другим странам. Также примером автоматизации является крупномасштабная замена людей роботами на заводе китайской компании Changying Precision Technology по производству деталей сотовых телефонов, благодаря чему производительность увеличилась практически в три раза (с 8000 до 21 тыс. единиц в месяц), а объем брака в продукции сократился с более чем 25 % до менее чем 5 % [5].

Данные мероприятия реализуются в рамках плана по достижению полной технологической независимости КНР – «Made in China 2025», где роботизация промышленности рассматривается в качестве базового элемента модернизации китайского производства.

Искусственный интеллект признан ключевой тенденцией современного развития, благодаря минимизации издержек, ошибок, большей скорости и производительности, а также выполнению тяжелых, рутинных и вредных для здоровья человека операций. Цитируя Дж.М.Кейнса: «Ежедневно растущая автоматизация рабочих мест

может привести к вытеснению человеческого капитала из структуры мировой экономики, что соответственно станет причиной высокого уровня безработицы в глобальном масштабе». Неизбежно появление нового типа безработицы – технологической, в связи с повсеместным переходом производства к автоматизации будут подвержены работники средней квалификации по причине экономической целесообразности, так как специалисты с данным уровнем образования достаточно высокооплачиваемы [6].

Атлас профессий конечно же тоже подвергается изменениям. Так, у специалистов в области телефонных продаж наблюдается большой риск остаться в будущем безработными, наименьший же риск – у социальных работников и других профессий, где требуются творческие и социальные навыки, так как искусственный интеллект еще долгое время не сможет продемонстрировать нестандартность мышления, искать креативные решения в нестабильной ситуации и эмоциональную составляющую при определенных действиях.

Таким образом, не только экономисты, но и в целом работники и работодатели признают необходимость владения цифровыми компетенциями. В государственных программах стран ЕАЭС уделяется большое внимание цифровой трансформации рынка труда. Так, например, в программе «Цифровая экономика Российской Федерации» прописана такая задача ВУЗов, как разработка моделей компетенций, раскрывающих человеческий потенциал в рамках востребованных направлений цифровой экономики. Охватывающий рынок труда процесс цифровизации повлечет за собой дефицит кадров новых профессий, выявит нехватку квалификации сотрудников для работы по осуществлению своих функций в новых условиях. Профессиональная переподготовка сыграет большую роль в грядущих изменениях, поэтому, чтобы быть востребованным на рынке труда, необходимо уделить внимание дополнительному образованию.

Система образования должна модернизироваться и формировать ново-качественный конкурентоспособный человеческий капитал исходя из реалий цифрового общества.

Обновление производства должно происходить параллельно с переобучением работников всех уровней, направлений и подготовкой новых кадров к неминуемому техническому прогрессу.

Образование рассматривается как залог повышения качества человеческого капитала при получении более глубоких знаний, увеличении эффективности труда. В свою очередь инвестиции в

человеческий капитал являются основным источником его накопления и воспроизводства.

Так, в Пенсильванском университете при анализе более трех тысяч рабочих мест были получены результаты производительности труда в зависимости от повышения уровня образования или же увеличения стоимости активной части основных производственных фондов на 10%. В первом случае был выявлен рост суммарной производительности на 8,6 %, тогда как во втором – при воздействии на стоимость фондов, данный показатель повысился лишь на 3,4 %. Это свидетельствует о том, что предельная прибыль от инвестиций в человеческий капитал в 2,5 раза превышает предельную прибыль от инвестиций в инновационную технику [7].

Следовательно, достаточно целесообразно направлять денежные средства на образование, причем не только на получение или повышение квалификации, но и на подготовку кадров непосредственно без отрыва от производства. В связи с этим может быть разработана долгосрочная стратегическая инвестиционная политика государства, направленная на увеличение ассигнований на образование, формирование и поддержку сотрудничества между ВУЗами и коммерческими организациями для обеспечения подготовки специалистов перспективах отраслей в соответствии с актуальными требованиями рынка.

Необходимо определить вектор развития новых профессиональных компетенций и создать условия для поддержания конкурентоспособных навыков и знаний у сотрудника на протяжении всего его трудоспособного периода. Обращаясь к мировому опыту, современным системам образования, в частности STEAM-образование, является актуальным в современных условиях ключевыми элементами которого являются наука, технология, инженерия, искусство и математика. Анализ рынка труда показывает, что спрос на STEAM профессии, связанные с умением применять технические знания в сфере естественных наук, растет в два раза быстрее, чем в других сферах, которые рискуют исчезнуть уже к 2025 году.

Американский ученый-конструктор Мартин Форд считает, что в условиях вынужденного соперничества между человеком и роботом, необходимо повысить уровень гарантированного дохода, чтобы предоставить возможность достойно существовать и при этом совмещать учебу с работой. Такого же мнения придерживается и Сэм Альтман, глава крупнейшего инкубатора стартапов YCombinator, а также венчурный предприниматель Илон Маск.

В качестве одного из направлений совершенствования системы формирования и использования человеческого капитала можно рассматривать повышение эффективности и координации деятельности формальных и неформальных институтов регулирования сферы образования и рынка высококвалифицированного труда. Для выполнения данной меры стоит снизить административные барьеры, внести изменения в контрольно-надзорные механизмы, сделать более гибким и свободным сетевое взаимодействие, что в перспективе повлияет на уменьшение транзакционных издержек и поспособствует сбалансированности государственных, частных и общественных интересов с учетом возможных изменений схемы социального контракта между обществом, бизнесом и властью в условиях перехода к цифровой экономике.

Данное негативное явление будет иметь преимущественно структурный характер.

Проблемы занятости населения в условиях цифровой экономики приобретают новый смысл.

Человеческий и социальный капитал рассматриваются в качестве ключевых источников богатства, что требует концептуального переключения сознания людей с позиций «максимизации прибыли» на позиции «максимизации полезности».

Таким образом, период зарождения цифровой экономики требует быстрого реагирования на изменения рынка труда, вложений в человеческий капитал и новых способов его качественного улучшения, адаптации к новым условиям, программных мер со стороны государства.

В Кыргызстане рынок труда характеризуется преобладанием стандартной (типичной) формы занятости, предполагающей выполнение работы по найму в режиме полного рабочего времени на основе бессрочного трудового договора на стационарном рабочем месте под непосредственным руководством работодателя. В условиях развития цифровых технологий необходимо разработать трудовое законодательство о правовой защите граждан от безработицы, определение барьеров затрудняющих гибкие трудовые отношения с гибкой дистанционной формой занятости.

Вместе с тем, все большее распространение получают такие нетипичные формы занятости как работа на условиях договоров субподряда, аутсорсинга, дистанционный труд, на интернет-платформах, работа «по вызову» или в «облаке». Эти формы, как правило, предполагают неполную или временную занятость. Однако и они не получили должного правового регулирования в законодательстве

КР, что позволяет работодателям нарушать трудовые права работников и создает препятствия к осуществлению гражданами конституционного права на защиту от безработицы. Все это приводит к необходимости поиска подходов к совершенствованию системы социальной защиты от безработицы граждан, реализующих свои способности к труду в таких нетрадиционных формах. При этом необходимо учитывать как позитивные, так и негативные аспекты их развития.

Позитивные аспекты обусловлены объективными потребностями рынка труда в мобильной рабочей силе, вызванными глобализацией, децентрализацией, специализацией производства, а также появлением новых технологий. У работодателей расширяются возможности привлечения квалифицированных специалистов и снижаются затраты на персонал. Нетипичная занятость позволяет людям получить работу, если полная занятость по каким-либо причинам затруднительна или нежелательна (пожилые трудящиеся, матери-одиночки, молодежь без профессиональных навыков, лица, освобожденные из мест лишения свободы и другие лица, испытывающие трудности в поиске работы), и тем самым избежать безработицы. Помимо этого, нетипичные формы труда широко применяются как вторичная занятость в целях получения дополнительных доходов.

Таким образом, нетипичные формы занятости расширяют возможности трудоустройства, а в некоторых случаях сдерживают высвобождение работников, препятствуя росту безработицы (позволяют работодателю сохранить квалифицированных работников, сократив им рабочее время, предусмотреть разделение работы между несколькими работниками на одном рабочем месте и др.).

Негативные аспекты распространения нетипичной занятости ассоциируются, прежде всего, с отсутствием или снижением социальной защиты трудовых прав работников, неожиданной потерей работы и стабильных доходов, наличием длительных перерывов в работе из-за отсутствия заданий или заказов, ограничением в доступе к получению социальных выплат и услуг. Также отмечаются снижение уровня профессионализма работников в силу временной востребованности, ухудшение их физического и морального состояния в условиях нестабильности, более высокий травматизм, ослабление социальной солидарности и профессиональных связей, отсутствие реальной возможности участвовать в управлении производством, отстаивать свои права при помощи коллектива и т.д.

С развитием информационно-телекоммуникационных технологий нуждаются в изменении и подходы к предоставлению органами

службы занятости государственных услуг в сфере занятости и защиты от безработицы. Определенные направления таких изменений предусмотрены в проекте Концепции первоочередных мер по совершенствованию правового регулирования с целью развития цифровой экономики [8].

В ней предлагается переход на безбумажное взаимодействие работников и работодателей (введение электронного формата заключения трудового договора, электронной трудовой книжки, оптимизация иных «бумажных» обязанностей работодателя), что может упростить порядок предоставления гражданами документов, необходимых для их регистрации в качестве безработных. При переходе на электронный документооборот государственных органов и организаций, ведущих электронные регистры в своей сфере деятельности, органы службы занятости смогут самостоятельно запрашивать необходимую им информацию в Пенсионном фонде Российской Федерации, в Министерстве образования Российской Федерации, налоговых, миграционных и других органах и организациях в порядке межведомственного взаимодействия.

В некоторых странах ЕС для защиты временно занятых работников предусматривается удорожание краткосрочных контрактов для работодателей. Так, например, по таким контрактам устанавливаются более высокие отчисления по страхованию на случай безработицы (Словения, Франция, Италия), стимулы для перехода к постоянной занятости или дополнительное выходное пособие для временных работников (Испания, Франция).

В Италии осуществляется реформа в отношении универсальных и более доступных отчислений по страхованию на случай безработицы, в том числе для лиц, занятых на короткий период, и лиц со статусом проектного сотрудника. Похожая инициатива обсуждается во Франции и Испании.

В Германии предусматривается поступление взносов от работников, занятых в сфере краудворкинга, или пользователей/подрядчиков (как квази-работодателей), фактическое налогообложение с дохода от второй (дополнительной) работы как части общего дохода с (без) пороговых значений [9].

В Финляндии безработным гражданам начисляют безусловные минимальные выплаты от государства. Около 2000 финнов получают ежемесячно порядка 600 долларов, при этом выплата не прекращается даже после трудоустройства.

Кыргызская Республика - аграрная страна, в связи с этим в первую очередь необходимо цифровизировать фермеров, к сожалению в новых государственных программах об этом ничего не сказано.

Страны ЕАЭС обеспокоены вопросом цифрового неравенства в мире, поэтому всеми усилиями пытаются занять определенную нишу в этом молниеносном и неизбежном процессе, насколько им удастся будет зависеть от качества не только принятых документов, но и их практической скоординированной реализации всеми странами ЕАЭС. Главная задача ускоренно обучить все население вопросам цифровизации, а самое главное ставку сделать на молодежь, которая и явится основным источником внедрения и продвижения цифровой экономики. Переход от индивидуальных форм к совместной коллективной работе. Изменения коснутся не только структуры памяти, но и мозга. На пространстве ЕАЭС необходимо использовать сравнительное преимущество в кадрах. На данном этапе население стран ЕАЭС использует интернет только в домашних или социальных целях, но никак не в деловых из-за отсутствия доверия.

Цифровизация влечет за собой ряд негативных последствий для общества. Может возникнуть огромный разрыв между высококвалифицированной рабочей силой и низкоквалифицированной. Однако возникнет так называемая «удаленная занятость», посредством которой будет осуществляться дистанционная найм. Первым риском является деградация человеческих отношений, вызванная интенсивным цифровым потреблением. Цифровые устройства нарушают способность детей отделяться от своих родителей и создают препятствия на пути во взрослую жизнь.

Второй риск, особенно среди подростков, - это снижение в проведении других мероприятий по сбору знаний, таких как чтение. Кроме того, когда дело доходит до взаимодействия человека, большинство подростков предпочитают текстовые вызовы на своих мобильных телефонах.

Критики отмечают, что из-за «цифровизации» экономики информационная безопасность страны находится в опасности [10]. В связи этим государства проводят реформы укреплению кибербезопасности, что также является поводом для комментариев о тотальной слежке.

Данная критика была учтена инициаторами ОGP. Декларация, наряду с такими принципами как: повышение работы госорганов, повышение безопасности общества и улучшение распределения ресурсов, включает в себя необходимость отчетности. Правительства

«отчитываются перед НПО, которые следят за выполнением заявленных планов» [11].

Ожидается, что с присоединением ЕАЭС к ОGP вырастет приток иностранных инвестиций и имидж на международной арене. Но существует риск вмешательства во внутренние дела стран.

На текущий момент странам ЕАЭС рекомендуется следовать национальной программе в рамках «Открытого правительства». При этом не забывать ссылаться на мировой опыт и адаптировать положительные результаты с учетом различия стран.

Руководства стран несут большую ответственность за стимулирование и управление процессов трансформации и цифровизации экономики на благо всего населения.

ЛИТЕРАТУРА

1 **Borbugulov, M., Borbugulov, E.** The role of information and communication technologies in the economic development: the case of Bangladesh [Текст] // Alaroo academic studies. – № 2. – 2017. – P. 22–27.

2 Bureau of Labor Statistics [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.bls.gov/opub/ted/2016/retail-salespersons-and-cashiers-were-occupations-with-highest-employment-in-may-2015.htm> (дата обращения 05.03.2018)

3 Cybersecurity in the Age of Digital Transformation [Электронный ресурс] // MIT Technology Review Insights. – 2017, January 23. – URL: <https://www.technologyreview.com/s/603426/cybersecurity-in-the-age-of-digital-transformation/> (дата обращения 06.03.2018).

4 OGP Support Unit. Кыргызская Республика присоединилась к Партнерству «Открытое правительство» [Электронный ресурс] // Open Government Partnership. – 2017, 21 November. – URL: <https://www.opengovpartnership.org/about/news-and-events/kyrgyz-republic-joins-open-government-partnership-RU/> (дата обращения 07.03.2018).

5 **Бренделева, Е. А.** Институциональная среда цифровой экономики [Текст] // Е. А. Бренделева // Экономика и управление: проблемы, решения. – №11. – том 5. – 2017. – С. 71–76.

6 **Бровко, Н. А., Борбугулов, М. У.** Опыт создания экономики знаний в Южной Корее [Текст] // Современные технологии управления. – № 9 (57). – 2015. – С. 9–12.

7 **Бровко, Н. А., Борбугулов, М. У.** Роль экономической интеграции в развитии науки [Текст] // Вестник СИБИТ. – № 4 (16). – 2015. – С. 25–27.

8 **Бондал, К.** Астана IT-хаб предоставит стартаперам целый спектр льгот. [Электронный ресурс] // Ксения Бондал // ЦДи «Капитал». – 2018, 02 февраля. – URL: <https://kapital.kz/business/66581/astana-it-hab-predostavit-startaperam-celyj-spektr-lgot.html> (дата обращения 05.03.2018)

9 Евразийская Экономическая Комиссия. Евразийская экономическая комиссия и Всемирный банк начинают совместную работу по формированию цифрового пространства ЕАЭС. [Электронный ресурс] // Евразийская Экономическая Комиссия. – 2016, 18 ноября. – URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/18-11-2016-99.aspx> (дата обращения 04.03.2018)

10 Кыргызстан присоединился к Партнерству «Открытое Правительство» [Электронный ресурс] // ИА «Кабар». – 2017, 22 ноября – URL: <http://kabar.kg/news/kyrgyzstan-prisoedinilsia-k-partnerstvu-otkrytoe-pravitel-stvo/> (дата обращения 06.03.2018)

11 Министерство экономики Республики Беларусь. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Текст] // Экономический Бюллетень НИЭИ РБ. – 2015. – №4 (214). – С. 6–99.

РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

ДАРИБЕКОВА А. С.

к.э.н., профессор, кафедра «Финансы», Академия «Bolashaq», г. Караганда

В настоящее время банки второго уровня Республики Казахстан основной упор в развитии своей деятельности должны делать на предложение услуг с минимальными рисками, к которым и относятся пластиковые карты.

В ближайшей перспективе банкам желательно применить следующий комплекс мероприятий:

- внедрение новых карточных продуктов – бюджетных дебетно-кредитных карт, кредитных корпоративных карт;

- снизить тарифы за снятие наличных денег с зарплатной карточки (по коммерческим организациям на уровне от 0,4 %, для бюджетных – от 0,2 %);

- проводить маркетинговые акции по стимулированию оплаты картами в торговой сети;

- активизировать обороты за счет внедрения бонусных и дисконтных программ;
- расширить сеть торговых предприятий, принимающих к оплате платежные карты;
- активизировать платежи в альтернативных и дистанционных каналах продаж;
- ввести программы обучения кассиров по информированию клиентов об использовании платежных карт при оплате услуг через отделения банков;
- организовать мобильные офисы для приема платежей на крупных зарплатных проектах [1].

Положительным опытом является введение дополнительных услуг, которые уже сейчас вводятся, например, такие как, бонус держателям пластиковых карт. У некоторых банков второго уровня есть пластиковые карты, которыми могут пользоваться как взрослые, так и дети. С данной картой можно придти в банк, получить карту и отдать ее ребенку, чтобы тот учился копить деньги. Только в отличие от обычной копилки на карте накопления приумножаются.

Еще один вид пластиковых карт для более взрослой категории клиентов – студентов – международная студенческая идентификационная карта. Она позволяет учащимся вузов получать скидки на товары и услуги в определенных торговых точках, а также использовать круглосуточную телефонную линию для получения медицинской и правовой помощи. Студенческая карточка позволяет делать телефонные звонки со скидкой до 85 % в 137 странах мира, бесплатно пользоваться телефаксом, голосовым почтовым ящиком и электронной почтой.

Именно развитие дополнительных услуг в обозримом будущем приведет к новому качественному витку развития рынка пластиковых карт [2].

Банкам дополнительно можно вводить в практику кредитные пластиковые карты. Для минимизации потенциальных рисков при выдаче кредитных карт необходимо использовать систему кредитного скоринга. Системе кредитного скоринга отводится большая роль в развитии пластикового кредитования. Крупнейшие американские эмитенты кредитных карточек постоянно используют скоринг для оценки платежеспособности клиентов претендующих на получение кредитных карточек. Расширению скорингового контроля кредитоспособности (особенно при выдаче кредитных карт)

могло бы значительно способствовать повышению устойчивости и «прозрачности» личных доходов [3].

В мировой практике кредитование по пластиковым карточкам превалирует в банковском бизнесе. Для реального повсеместного кредитования по пластиковым картам в Казахстане, необходимо дальнейшее развитие рынка платежных карточек и готовность торговой сферы к таким услугам. Настоящий «бум» потребительского кредитования, по прогнозам специалистов, ожидается, учитывая скорость освоения казахстанцами рынка платежных карточек, года через два-три. Своеобразной гарантией такого утверждения может служить наличие Программы развития рынка платежных карточек посредством создания Национальной межбанковской системы платежных карточек на основе микропроцессорных карточек. Активизации обращения безналичных расчетов (при помощи пластиковых карточек) будет способствовать Постановление правительства, согласно которому торговые организации, организации, осуществляющие предоставление услуг во всех сферах экономики (кроме индивидуальных предпринимателей и юридических лиц с невысоким доходом и торговых организаций, работающих по специальному режиму), должны быть оборудованы специальными терминалами - устройствами, считывающими с пластиковой карточки средства.

В настоящее время банки второго уровня стали использовать новую методику, которая позволяет расширить рынок пластиковых карт и развиваться потребителю кредитованию. Менеджеры звонят из банка клиентам и предлагают кредитную карту, или присылают кредитные карты через отделения Казпочты.

Банкиры предлагают клиентам на платежную карточку которую открывает работодатель и перечисляет зарплату, увеличить кредитный лимит, а в случае наличия дебетовой карты открыть кредитовую карту с лимитом и весьма привлекательными условиями обслуживания кредита. В частности, если заемщик погашает заем в течение двух первых месяцев, то есть в льготный период, то деньги им обходятся практически бесплатно, плюс бонусы, поддержка за рубежом, автоматическая конвертация валюты.

Данный пример показывает наметившуюся в последнее время тенденцию: банки ищут новые формы работы с клиентами. Изменился и сам кредитный продукт, и, главное, подходы к отбору клиентов.

Первым о кредитовании посредством револьверных кредитных карт (с возобновляемым кредитом) заявил АО «Альянс Банк» (АЛБ).

По мнению аналитиков качество портфеля по этому виду займов выше, чем по обычным кредитным продуктам. Но дело не в самом продукте, а в клиентах, они более дисциплинированы.

Сегодня АО «Forte Банк» ориентируется на два сегмента – заемщиков с хорошей кредитной историей и работников, получающих зарплату на карточки АЛБ [41].

Если анализировать предложения банков, опубликованные на их сайтах, потребительское кредитование посредством карт, а также участников зарплатных проектов получает все большее распространение. В условиях падения качества ссудных портфелей банки стараются минимизировать риски, делая акцент на платежеспособности заемщиков [4].

Массовому распространению пластиковых карт в Казахстане может способствовать экспресс-кредитование, если осуществлять его через карты. Переход от кредитования в торговых точках на выдачу займов посредством пластиковых карт происходило почти во всех западных странах. Предоставление экспресс –кредитов при помощи кредитных карт позволит банкам снизить потенциальные риски невозврата средств и ухудшения качества ссудного портфеля.

Сейчас в Казахстане многие банки выпускают кредитные карты. Но количество кредитных карт в процентном отношении к общему числу пластиковых карточек все еще очень мало, поэтому в средне- и долгосрочном плане их количество непременно будет расти. В краткосрочном плане банки также находятся в поиске сегментов, которые обеспечивают хорошую прибыльность, чтобы финансировать недостаток своих капиталов и дефицит ликвидности. Кредитные карты и другие револьверные потребительские кредиты могут быть очень выгодными, если держать риск под контролем.

Сдерживающим фактором для развития данного рынка является снижение объемов кредитования и ужесточение требований к оценке кредитоспособности.

Следующим фактором является увеличение сбережений, т.е. граждане республики стали в настоящее время меньше тратить (по данным Национального Банка). Данное высказывание подтверждается тем, что прироста по объемам кредитования физических лиц не наблюдается. Впрочем, по мнению экспертов, активного кредитования со стороны банков ожидать не стоит, так как у банков второго уровня нет свободной ликвидности, а у населения нет желания брать в долг [4].

На фоне положительной тенденции развития экономики кредитные карты служат мощным механизмом расширения платежеспособного

спроса и, соответственно, активно стимулируют потребление. Хотя, существует и множество рисков как для потребителей, так и для самих банкиров при выдаче револьверных карт.

В условиях кризиса ситуация меняется. Во-первых, кредитные карты зачастую используются для рефинансирования ранее взятых кредитов, например, потребительских. Во-вторых, рост безработицы вызывает риски неплатежеспособности и рост проблемных кредитов у банков. А это, в свою очередь, потребует развития института коллекторских агентств для решения проблемы невозвратных кредитов.

В случае, если обращаться к зарубежному опыту, то можно обратить внимание на Россию, где рынок кредитных карт распространен в большей степени, чем в Казахстане. В России в условиях финансового кризиса банки столкнулись с проблемой активного снятия наличных средств через кредитные карты. Преимущественно это было связано с необходимостью внесения платежей по другим потребительским кредитам или даже кредитным картам. В условиях кризиса ликвидности в конце 2008 года ряд российских банков были вынуждены установить лимиты по снятию наличных средств через банкоматы. Лимиты по снятию наличных средств ввели практически все банки Казахстана.

В Казахстане на новые продукты кредитования, в частности кредитные карты, будет предъявляться повышенный спрос. Однако, необходимо учитывать тот факт, что в условиях неблагоприятной конъюнктуры как на мировом, так и на национальном финансовом рынке существуют ограниченные перспективы активного развития этого инструмента, поскольку банки имеют незначительные возможности для привлечения дополнительных пассивов, которые могут быть направлены на кредитование физических лиц. Кроме того, существует и другая проблема, связанная с адекватностью оценки платежеспособности заемщика.

В рамках потребительского вида кредитования сотрудничество банка с клиентом – временное: закончился срок кредита и, если есть желание получить новый, - всю процедуру проверки, принятия решения и оформления кредита - нужно проходить заново.

Револьверный кредит посредством платежной карты - это самое долгосрочное сотрудничество, когда можно не только погашать кредит, но и на следующий день вновь брать деньги в кредит, которые клиент вчера внес в счет погашения кредита (за минусом начисленных процентов и комиссий). Такое долгосрочное сотрудничество выгодно и банку, и клиенту [5].

Одними из важных качеств этого продукта являются гибкий график погашения и маленький ежемесячный платеж. Данные качества продукта особенно важны для клиентов в текущей ситуации ухудшения платежеспособности населения в целом. Впрочем, все банки считают свои условия по револьверным картам достаточно выгодными. Одним из главных достоинств все же является то, что для получения таких карт не требуется закладывать имущество или пользоваться поручительством. Также при данном виде кредитования необязательно сообщать банку, на что используются заемные денежные средства. В основном револьверные кредитные карты используются для оплаты товаров и услуг, причем клиент может совершать покупки в пределах кредитного лимита и выплачивать минимальный платеж для погашения долга.

В целом, именно в США чрезмерная распространенность кредитных карт привела к тому, что у одного американца на руках было более 3 револьверных карт разных банков, за счет которых человек погашал кредиты в банках. Поэтому в случае дефолта сразу три банка сталкивались с невозвратностью кредитов. Именно во избежание этого казахстанские банки стали выпускать кредитные карты ограниченным количеством. К тому же, пока особой популярностью этот продукт не пользуется, но в ближайшие 3-5 лет, прогнозируют аналитики, револьверные карты станут неотъемлемой частью портмоне каждого казахстанца со средним достатком [5].

Для банков кредитные карточки связаны с высоким риском и одновременно представляют высокодоходный сегмент.

Однако существует значительное различие между сегментами – некоторые сегменты на самом деле связаны с малым риском, но в то же время мало доходны. В целом риск, связанный с револьверным кредитом, не обязательно должен быть значительно выше, чем для эквивалентного потребительского кредита

Однако кредитование на основе кредитных карт может стать весьма опасным в случае значительного понижения стандартов андеррайтинга в результате острой конкуренции. Это одна из причин банкротства кредитных карточек в Корее и Тайване.

При нормальных обстоятельствах основной риск связан с тем, что клиенты редко применяют карту, но постепенно используют свой лимит, когда им грозит бедственное финансовое положение (например, при потере работы). Это может вызвать значительные убытки и еще больший прессинг на активы и состояние ликвидности банков. Чтобы управлять этими рисками, банки должны иметь адекватные системы управления лимитом и сильные стандарты андеррайтинга. Лимиты

снятия наличности должны тщательно контролироваться, поскольку клиенты, испытывающие финансовые трудности, могут снимать наличные для обслуживания своих кредитов [5].

Однако отрицательным моментом является то, что в настоящее время в Казахстане «пластиковый» бизнес развивается в основном экстенсивно, набирая обороты за счет зарплатных проектов. На данный момент зарплатные проекты являются основным полем конкуренции среди банков на рынке пластиковых карт. Однако, этот сегмент сужается, поскольку основные крупные предприятия «поделены», и теперь борьба постепенно перемещается в сегмент средних и малых компаний. Развитие «чистого рынка пластиковых карт» пока сдерживается отсутствием массовых технологий обслуживания и дополнительных услуг, которые перевесили бы в сознании населения минусы в виде неразвитой инфраструктуры.

Вместе с тем лидеры рынка уже начали плавно переходить к новому этапу, где определяющую роль играют новые «пластиковые» продукты – безналичные платежи и массовое кредитование. Для банков, на фоне заметного падения интереса клиентов к традиционным банковским продуктам, рынок пластиковых карт привлекателен, во-первых, как один из путей привлечения новых клиентов, а во-вторых, благодаря своей «живости» этот рынок дает банкам пусть небольшой, но стабильный доход.

Со своей стороны, игроки банковского рынка считают, что потенциал рынка кредитных карт Казахстана огромен. Популярность пластиковой карточки, по сравнению с наличными денежными массами, растет с каждым днем. Возможность сэкономить проценты при обналечивании, безопасность по сравнению с наличными денежными средствами, развитие сети POS-терминалов в магазинах, супермаркетах, скидки, получаемые при оплате товаров и услуг, - все это способствует развитию рынка кредитных карт. К тому же, условия выпуска кредитных карточек банками второго уровня аналогичны, приоритетными становятся дополнительные услуги, предлагаемые для привлечения клиентов.

Конкуренция на рынке пластиковых карт обостряется. Прогнозируется, что в борьбе за клиентов будут внедрены пластиковые карты нового поколения, с помощью которых можно будет расплатиться в общественном транспорте, а при желании сделать их медицинской картой.

Развитие дополнительных услуг, получаемых владельцами пластиковых карт, связано с внедрением так называемых чиповых карт. Использование чиповых карт как безопасного, универсального,

быстрого и удобного метода оплаты товаров и услуг может стать революцией в этой области.

Чип в платежных картах – это микропроцессор, на который можно записать дополнительные программы, что позволит предоставлять клиентам дополнительный сервис, никак не связанный с обслуживанием банковского счета. Платежная карта с микропроцессором, может стать еще и медицинской, если на чип записать информацию о заболеваниях клиента [6].

Карты нового поколения могут исполнять роль талона к водительскому удостоверению, служить посадочными талонами в аэропортах, средствами оплаты в общественном транспорте, идентификационным пропуском в офисы и прочее. Однако внедрение такой многофункциональности чиповых карт, прежде всего зависит от развития инфраструктуры их обслуживания, а также от желания банков и их партнеров развивать дополнительные преимущества.

При внедрении чиповых карт банкиры оглядываются на европейскую практику. Скоро клиентам не нужно будет носить с собой несколько карт, поскольку одна чиповая может вместить в себя различные приложения. «В западных странах активно развивается рынок бесконтактных платежей. Ими удобно пользоваться при небольших покупках, например, в магазинах, метро, фастфудах. Ожидается, что в скором времени эти технологии будут доступны и у нас в Казахстане [6].

Для того, чтобы пластиковая карта стала не только инструментом получения заработной платы, но и реальным платежным средством, банкам необходимо более пристальное внимание уделять развитию региональной эквайринговой сети – сети обслуживания карт на предприятиях торговли и сервиса. Эффективность пластиковых карт как инструмента привлечения ресурса будет высокой только в том случае, если банк организует широкую инфраструктуру по приему своих карт: банкоматную и терминальную сеть с возможностью круглосуточного получения наличных и предложит своим клиентам новые услуги с использованием карт. Так же в условиях жесткой конкуренции банки, стремясь выиграть борьбу за клиента, вынуждены максимально повышать качество сервиса. Поэтому для развития рынка пластиковых карт, толчком может послужить одна из последних тенденций в банковской рознице – создание условий для самообслуживания клиентов. Например, при помощи банкоматов нового поколения, снабженных устройством приема наличных – Cash-in.

С помощью банкоматов Cash-in (их еще называют платежными киосками) клиенты могут пополнять депозиты, погашать потребительские кредиты, оплачивать услуги мобильной связи, страховых компаний, коммунальные услуги, а также обменивать валюту. Еще можно переводить зарплату, подключиться к мобильному или интернет-банкингу. Кроме того, платежные терминалы позволяют изменить PIN-код карты, заблокировать ее, переводить средства с карты на карту.

Пока казахстанским потребителям доступны, не всех из вышеперечисленных услуг, но большая часть. Со временем, уверены эксперты, возможности платежных устройств казахстанские банки будут расширять. Банкоматы Cash-In, помимо стандартных операций, позволяют держателям пластиковых карт вносить наличные денежные средства на текущий и карточный счета в тенге, долларах и евро (при внесении валюты ее тип должен совпадать с валютой счета).

Зачисление денег происходит в режиме on-line, другими словами, внесенные в банкомат средства становятся доступными сразу же, а прибыль начинают приносить со следующего дня. В зависимости от условий конкретного банка, перечень услуг, предоставляемый банкоматами, может изменяться и дополняться различными внутренними услугами.

Спрос на устройства самообслуживания в банковском секторе растет очень быстрыми темпами. Устанавливая в своих отделениях Cash-In банкоматы, банки решают целый ряд насущных проблем. Во-первых, это скорость обслуживания клиентов. Рост сектора потребительского кредитования в Казахстане за последние годы привел к увеличению нагрузки на банковские отделения и, одновременно, вызвал недовольство потребителя возросшими очередями [7].

Немаловажно и то, что банки сокращают затраты на проведение транзакций. Используя Cash-In банкоматы, отделение банка может ощутимо снижать операционные и административные издержки. Но и это далеко не все преимущества.

Сейчас от банков требуется оказание новых услуг клиентам, которые имеют или планируют иметь свой бизнес в интернете. Это такие услуги, как поддержка со стороны банка организации электронного бизнеса в части денежных переводов, предоставление срочных кредитов, поддержка взаимодействия клиента с другими компаниями и собственными клиентами.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Принципы организации и новые пути повышения активных операций банка // <https://vuzlit.ru/> (Дата обращения 8 апреля 2019 года)
- 2 SIC – идентификационная карта для студентов со скидками в 127+ странах мира // <https://isic.uz> (Дата обращения 8 апреля 2019 года)
- 3 Скоринговая модель оценки кредитоспособности заемщика // <http://fb.ru> (Дата обращения 17 марта 2019 года)
- 4 Карты банки, два ствола // <https://online.zakon.kz/> (Дата обращения 17 марта 2019 года)
- 5 Револьверный кредит- преимущества и недостатки!//PanKredit.com (Дата обращения 17 марта 2019 года)
- 6 Конкуренция на рынке пластиковых карт обостряется // <https://online.zakon.kz/> (Дата обращения 17 марта 2019 года)
- 7 **Иванченко, Е. Я.** Совершенствование обслуживания региональных потребителей банковских услуг <https://elibrary.ru/> (Дата обращения 1 марта 2019 года)
- 8 Безналичная экономика- неизбежный мировой тренд// <https://kursiv.kz/> (Дата обращения 16 марта 2019 года)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МСБ

ДАРИБЕКОВА Н. С.

доцент, кафедра «Финансы», ЧУ Академия «Болашак», г. Караганда

Малое предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально действовать и развиваться.

Как известно, малое предпринимательство содействует поддержанию на должном уровне конкуренции, гибкой перестройке производства, ускорению инновационных процессов, формированию социальной направленности рыночных отношений и росту занятости. В связи с этим научный анализ экономических проблем малого бизнеса в Казахстане приобретает особую значимость в условиях реформирования экономики, характеризующейся, в первую очередь структурной перестройкой хозяйства, необходимостью стабилизации воспроизводственных процессов и обеспечения в перспективе устойчивого экономического развития.

На сегодняшний день особую актуальность приобретают проблемы оптимизации государственного и негосударственного воздействия на сектор предпринимательства.

В настоящее время со стороны государства находят активную поддержку конструктивные инициативы общественных организаций предпринимателей, в обществе пропагандируется активная жизненная позиция каждого предпринимателя в создании экономически развитого государства и повышении благосостояния граждан республики.

Тем не менее, предпринимательство в Казахстане продолжает испытывать серьезные трудности, для преодоления которых необходима последовательная работа, прежде всего, по дальнейшему совершенствованию законодательства, финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, повышению эффективности региональных программ развития малого и среднего бизнеса.

К финансовым механизмам регулирования деятельности МСБ, в первую очередь, необходимо отнести государственные программы поддержки предпринимательства. Перечислим некоторые из них:

- «Дорожная карта бизнеса 2020» (ДКБ 2020);
- Государственная программа индустриально- инновационного развития РК на 2015-2019 гг.;
- «Развитие продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы «Еңбек»;
- Программа «Startup»;
- Программа по развитию агропромышленного комплекса в РК на 2013-2020гг. «Агробизнес -2020»;
- Программа «Сыбага»;
- Программа финансирования проектов субъектов МСБ в малых городах Казахстана;
- Программа поддержки субъектов малого предпринимательства, работающих в сфере обрабатывающей промышленности «Даму-Өндіріс»;
- Программа «Производительность 2020».

Для расширения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам необходимо:

- развитие на государственном уровне системы поддержки МСБ и увеличение на этой основе предприятий МСБ привлекающих кредитные ресурсы;
- осуществление комплекса мер в сфере финансовой поддержки.

На местном уровне необходима реализация мер следующих направлений:

- а) стимулирование развития кредитования:
 - формирования региональных проектов для обеспечения их кредитно- гарантийной поддержкой;
 - проведение семинаров, круглых столов и т.д. для субъектов предпринимательства с участием представителей банков второго уровня (БВУ), осуществляющих кредитование МСБ;
- б) развитие микрофинансирования:
 - увеличение доли займов, выданных субъектам МСБ, осуществляющим приоритетные виды деятельности;
- в) субсидирование затрат субъектов МСБ:
 - предоставление субсидий субъектам МСБ, осуществляющим деятельность в сфере производства товаров (работ, услуг);
 - предоставление грантов начинающим субъектам МСБ (приоритетные направления для экономики).

Отметим, что для государства обеспечение доступа предприятий МСБ к финансовым ресурсам рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений поддержки МСБ.

В качестве актуальных проблем рассматривается также исключение действия антимонопольных норм в отношении субъектов МСБ, в части запретов на злоупотребление доминирующим положением, заключения несущественных антиконкурентных соглашений.

Для оптимизации налоговой политики необходимо стимулирование открытия и развития предприятий МСБ путем создания:

- упрощенной формы легализации трудовой деятельности самозанятых граждан по принципу «одного окна»;
- льгот по налогообложению впервые зарегистрированных ИП и предприятий МСБ на период становления.

Важным аспектом налогообложения малого бизнеса является объем полномочий местных органов самоуправления по месту ведения предпринимательской деятельности. Поскольку часть налоговых поступлений таких как, налог на имущество, налог на транспортные средства, земельный налог поступают именно в местные бюджеты, желательна и перераспределение всех остальных налоговых платежей в бюджетной сфере в пользу местных бюджетов. Это способствовало бы концентрации в руках местных органов власти значительной части финансовых ресурсов, которые реально могли бы быть направлены на поддержку МСБ.

В целях расширения возможностей банковского сектора по кредитованию субъектов МСБ предлагаем:

- провести секьюритизацию финансовых активов субъектов малого и среднего бизнеса;
- предоставлять БВУ рефинансирование ранее выданных кредитов по ставке рефинансирования;
- установить льготную ставку финансирования банкам под задачи обеспечения кредитования начатых инвестиционных проектов предприятий МСБ.

Для освоения новых рынков сбыта, для предприятий МСБ необходимы:

- конкуренция на локальных рынках;
- стимулирование спроса на продукцию МСБ;
- развитие производственных связей с крупным бизнесом;
- организация семинаров, совещаний, круглых столов.

Для улучшения имиджа предпринимательства в стране предлагаем:

- продолжения проведения бизнес занятий по проекту «Бизнес – Советник»;
- создать привлекательный образ предпринимателя в стране и регионе;
- продолжить учреждать государственные награды за вклад предпринимателей в развитие предпринимательского движения в стране.

По нашему мнению эти меры помогут содействовать повышению эффективности функционирования малого и среднего предпринимательства в стране.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Предпринимательский Кодекс Республики Казахстан <http://adilet.zan.kz/rus> (дата обращения 01.10.2019г.)
- 2 Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет // <http://adilet.zan.kz/rus> (дата обращения 01.10.2019г.)
- 3 «Дорожная карта бизнеса 2020» . Программы фонда «DAMU// <http://www.damu.kz/> (дата обращения 24.02.2019 г.)
- 4 23 Официальный сайт Премьер- Министра Республики Казахстан «Государственная программа индустриально- инновационного развития РК на 2015-2019 гг.» <https://primeminister.kz/rupage/view/gpiir> (дата обращения 25.02.2019г.)
- 5 НПП АТАМЕКЕН. Бизнес уроки. Нур Султан, 2019г./ servis.atamtken.kz/ www.atameken.kz/

DIE VERGLEICHENDE CHARAKTERISTIK DER RECHNUNGSLEGUNG IN KASACHSTAN UND DEUTSCHLAND

IBRAGIMOVA L.

studentin, S. Toraigyrov-Staatsuniversität, Pavlodar

ZHUMABEKOVA B. K.

Kandidatin der Philologiewissenschaften, Dozentin S. Toraigyrov-Staatsuniversität,
Pavlodar

BOGDANOVA E. A.

Oberlehrer, S. Toraigyrov-Staatsuniversität, Pavlodar

Die Rechnungslegung erfolgt durch Geschäftssubjekte auf der ganzen Welt. Die Organisation und die Praxis der Rechnungslegung haben in einzelnen Ländern ihre eigenen Eigenschaften.

Die Regelung des Rechnungswesens ist eine bestimmte Aktivität, um Ordnung und Organisiertheit in das Rechnungswesensystem einzuführen. Der Kern der staatlichen Regulierung ist die Gesetzgebung, die eine Reihe allgemein verbindlicher Rechtsakte darstellt. Diese werden von Behörden unter Einhaltung bestimmter Verfahren der festgelegten Form erlassen.

Das System der normativen Regulierung der Rechnungslegung besteht in der Republik Kasachstan aus 4 Stufen:

Die erste Stufe ist das Gesetz der Republik Kasachstan «Über die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung», das die Grundprinzipien und allgemeinen Rechnungslegungsregeln festlegt, die bei der Vorbereitung der Finanzberichterstattung und ihrer Anwendung beachtet werden müssen. Es sind auch Anforderungen an die innere Kontrolle und den äußeren Audit zu beachten.

Die zweite Stufe sind Rechnungslegungsstandards (IFRS, NFRS), die eine systematische Liste allgemein anerkannter Bilanzierungsmethoden für die Auswertung, Registrierung und Offenlegung von Vermögenswerten, Verschuldungen, Eigenkapital, Erträgen und Ausgaben im Jahresabschluss darstellen.

Die dritte Stufe sind methodische Empfehlungen, Anweisungen zu Rechnungslegungsstandards, die die wichtigen Aspekte der Anwendung von Rechnungslegungsstandards an bestimmten Beispielen der Geschäftstätigkeit erläutern.

Die vierte Stufe sind Unterlagen des Unternehmens zur Bilanzierungsrichtlinie. Die Bilanzierungsrichtlinie wird selbständig vom Leiter des Subjekts aufgrund den ersten drei Stufen ausgearbeitet und verabschiedet.

Die Rechnungslegungsanforderungen in Deutschland sind streng formalisiert und detailliert. Die Hauptquelle für die normative Regulierung ist der Handelskodex, der die Anforderungen an die Rechnungslegung und Audit enthält. In letzter Zeit hat der Prozess der Harmonisierung der Rechnungslegungsanforderungen in der Europäischen Gemeinschaft gefordert, dass Deutschland seine nationalen Standards überdenken muss.

Seit 1986 ist das Bilanzgesetz in Deutschland in Kraft eingesetzt, auf dessen Grund die Hauptvorschriften für die Rechnungslegung und die Erstellung von Bilanzen festgesetzt wurden.

In Deutschland wurden allgemeine Rechnungslegungsgrundsätze und -standards durch das Gesetz über Aktiengesellschaften von 1937 legitimiert. In demselben Jahr wurde ein einheitlicher Kontenplan verabschiedet. Im Moment gibt es in Deutschland keinen einzigen Kontenplan, es gibt jedoch mehrere empfohlene. Die deutsche Rechnungslegungsmethode hat die EU-Richtlinien beeinflusst.

Seit dem 1. Januar 1986 ist das Gesetz über Rechnungslegungsrichtlinien in Kraft, das in 39 früheren Gesetzen Abänderungen vorgenommen hat. Die Vorschriften des Handelsgesetzes wurden grundlegend überarbeitet und ein besonderer Teil wird für Rechnungslegung und Audit verabschiedet. Es wurden zusätzliche Gesetze eingeführt, um die Aktivitäten von Unternehmen einzelner Organisationsformen und Branchen zu regulieren. Zurzeit ändern sich die normativen Anforderungen an die Rechnungslegung nicht so stark und nicht oft.

Die Rechnungslegung in Deutschland basiert auf den Vorschriften des Handelsgesetzbuches, des Umsatzsteuergesetzes, des Einkommensteuergesetzes und des Körperschaftsteuergesetzes sowie des Steuerrechts.

Deutschland bewegt sich derzeit weiter in Richtung zur Annäherung der nationalen Standards an die Standards, die weltweite Akzeptanz haben. Die anfänglichen Unterschiede zwischen ihnen sind jedoch sehr groß. Deshalb entsprechen deutsche Normen nicht vollständig der internationalen Praxis.

Die Rechnungslegungsgrundsätze unterscheiden sich erheblich in verschiedenen Ländern auf der ganzen Welt. Diese Unterschiede sind auf die Vielfalt der vorhandenen Formen der Organisation der Wirtschaftstätigkeit und die Auswirkungen auf die Bilanzierungspraxis äußerer Faktoren (wirtschaftliche, politische, soziale, geografische usw.) zu bestimmen.

Beim Vergleich der Rechnungslegungsgrundsätze der beiden Länder wird deutlich, dass Deutschland an ähnlichen Grundsätzen wie Kasachstan festhält:

Das Anrechnungsprinzip wird unabhängig vom Zeitpunkt der Zahlung durch das Anerkennen und die Ergebnisse bei Tatsache des Abschlusses des Vorganges sichergestellt.

Der Grundsatz der Tätigkeitskontinuität bedeutet, dass das Unternehmen die Absicht hat, in absehbarer Zukunft zu arbeiten. Es wird keine Notwendigkeit für eine Liquidation oder eine wesentliche Verkürzung des Ausmaßes der Tätigkeit.

Die wesentlichen qualitativen Eigenschaften der Finanzberichterstattung sind Verständlichkeit, Angemessenheit, Zuverlässigkeit und Vergleichbarkeit.

Die Verständlichkeit ist die in der Finanzberichterstattung enthaltene Information und soll für die Nutzer verständlich sein.

Die Angemessenheit bedeutet, dass die Information für Entscheidungsträger relevant sein soll und dabei ihnen helfen soll, Ereignisse zu bewerten, ihre früheren Bewertungen zu bestätigen oder zu korrigieren.

Die Zuverlässigkeit ist das Fehlen wesentlicher Fehler und Verzerrungen, wenn sich Benutzer auf die Information verlassen können.

Die Vergleichbarkeit ist die Möglichkeit, Information für verschiedene Zeiträume und verschiedene Unternehmen zu vergleichen. Die finanziellen Ergebnisse ähnlicher Operationen sollten nach einer einheitlichen Methodik für alle staatlichen Institutionen durchgeführt werden.

Es gibt weltweit mehrere Rechnungslegungsmodelle. Deutschland zeichnet sich durch ein kontinentales Modell aus. Hier ist das Geschäft eng mit den Banken verbunden, die im Wesentlichen die finanziellen Bedürfnisse der Unternehmen befriedigen. In diesem System ist die Rechnungslegung gesetzlich geregelt und sehr konservativ. Die Bilanzierungspraxis zielt in erster Linie darauf ab, die staatlichen Anforderungen zu befriedigen, insbesondere im Hinblick auf die Besteuerung gemäß dem nationalen makroökonomischen Plan. Die Orientierung an den Führungswünschen der Gläubiger hat im Rechnungswesen keine Priorität.

Das kontinentale Modell umfasst das Rechnungsführungssystem von Kasachstan bis 1995. Seit Mitte 1995, seit Beginn der Reformierung des Steuersystems und des Rechnungslegung der Republik Kasachstan, kann Kasachstan mit einem hohen Anteil dem angloamerikanischen Modell zugerechnet werden. Die Hauptidee dieses Modells ist es, sich auf die Informationsbedürfnisse von Investoren und Kreditgebern zu konzentrieren. In Ländern, die dieses Modell benutzen, sind die Wertpapiermärkte gut entwickelt, durch die die Organisationen in größerem Umfang finanziert werden. Die Berechnung des tatsächlichen Finanzergebnisses, die hohe Professionalität der Buchhalter und Nutzer von Buchhaltungsinformation

sowie die Steuerbuchhaltung ist aus Rahmen der Finanzbuchhaltung und der Vorbereitung der Finanzberichterstattung herausführen.

Die Struktur der Bilanz in Deutschland hat im Gegensatz zum kasachischen Bilanzmodell, bei dem die Ermittlung der Zahlungsfähigkeit des Unternehmens und der Bilanzpositionen Vorrang hat, nach dem Liquiditätsprinzip und die Verbindlichkeiten nach dem Grad der Schuldentilgung ebenfalls ihre eigenen Merkmale und auf der Grundlage des Eigentums oder des Eigentums aufgebaut sind. Die Passivseite der Bilanz gliedert sich in zwei große Gruppen: Eigenkapital (Kapital, Rücklagen, Ergebnis des Berichtszeitraums) und Fremdmittel (Kreditzusagen zur Finanzierung, Lieferantenschulden, Dividenden und Sozialleistungen, Steuerschulden). Nach diesem Schema werden Schulden nicht nach dem Rückzahlungsgrad, sondern nach der Art ihrer Entstehung klassifiziert. Deutsche Analysten zogen es vor, Informationen zum Rückzahlungsgrad von Verpflichtungen in den Anhang aufzunehmen, um dort ein vollständigeres Bild zu vermitteln.

Die Tabelle 1 – Bilanzstruktur von Deutschland

Aktiva	Kapitalanlagen und Kreditorenverschuldung
A. Anlagevermögen I. Immaterielles Vermögen II. Anlagemittel III. Finanzanlagen	A. Eigenkapital I. Gezeichnetes Anstaltskapital II. Kapitalrücklagen III. Ergebnisrücklagen IV. nicht ausgeschütteter Gewinn (unbeglichener Verlust der vorangegangenen Jahre) V. Finanzergebnis des Rechenschaftsjahres
B. Umlaufmittel I. Bestandsaufbau II. offenstehende Forderung (Forderungsbestand) und sonstige Umlaufmittel III. Mittelaufkommen	B. Sonderposten für Steuerzwecke
C. Vorgehend bezahlte Kosten und zurückgelegter finanzieller Erlös	C. Anrechnen I. Anrechnen von Pensionszusage II. Aufgelaufene Steuern III. Sonstige Anrechnen
	D. Kreditorenverschuldung

Die Tabelle 2 – Struktur der buchhalterischen Bilanz von Kasachstan

Aktiva	Passiva
I. Kurzfristige Aktiva Mittelaufkommen Kurzfristige Finanzaktiven Reserve Laufende Steuerforderungen zum Verkauf bestimmte langfristige Vermögenswerte Biologische Aktiva Sonstige kurzfristige Aktiva	I. Kurzfristige Verbindlichkeiten Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten Steuerverbindlichkeiten Verbindlichkeiten zu sonstigen obligatorischen und freiwilligen Zahlungen kurzfristige Kreditorenverschuldung Kurzfristige geschätzte Verbindlichkeiten Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten
II. Langfristige Aktiva Langfristige Finanzaktiven Langfristiger Forderungsbestand Investitionen Investmentvermögen Anlagemittel Biologische Aktiva Vermögenswerte aus Exploration und Evaluierung Immaterielle Aktiva Latente Steueraktiva Sonstige langfristige Aktiva	II. Langfristige Verbindlichkeiten Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten Langfristige Kreditorenverschuldung Langfristige geschätzte Verbindlichkeiten Latente Steuerverbindlichkeiten Sonstige langfristige Verbindlichkeiten
	III. Kapitalanlagen und Reserven Anstaltskapital Ausstehende Einlagen auf das gezeichnete Kapital Erworbene eigene Anteile Geldschöpfungsgewinn Zusätzlich eingezahltes Kapital Reserven Nicht ausgeschütteter Gewinn Gewinnabschluß (Verlustvortrag)

In Deutschland werden Gegenschriften bei Buchungen im Gegensatz zu Kasachstan mit Berücksichtigung eines allgemein anerkannten, gesetzlich festgelegten Kontenplans zusammengestellt. Eine einheitliche für Unternehmen aller Eigentumsformen Kontonomenklatur hat mehrere Vorteile:

- die Möglichkeit, alle bestehenden Unternehmenskonten genau darzustellen;
- Vergleichbarkeit von ähnlichen Kosten und Einnahmen sowohl innerhalb eines einzelnen Unternehmens als auch zwischen anderen Unternehmen;
- die Möglichkeit, Daten international zu vergleichen;

– das Vorhandensein einer allgemein akzeptierten Grundlage für die Anwendung moderner effektiver Rechnungslegungsmethoden unter Verwendung von Computertechnologien.

Die Kontennomenklatur ist in Übereinstimmung mit dem Grundsatz der Aufteilung der Produktionsprozesse und ihrer Anwendung aufgebaut. Es enthält 10 Abschnitte, die von 0 bis 9 nummeriert sind und die bei Kontonummern an erster Stelle stehen. Die Abschnitte der Kontonomenklatur sind ebenfalls in 10 Gruppen unterteilt, die von 0 bis 9 nummeriert sind und die bei Kontennummern den zweiten Platz einnehmen. Die Abschnitte der Abrechnungsnomenklatur sind in 10 Konten unterteilt und nehmen bei den Kontonummern den dritten Platz ein. Die Konten sind ebenfalls in 10 Unterkonten unterteilt (vierter Platz bei den Kontonummern).

Je nach Branche, Größe, Rechtsform und Besonderheiten der Produktionsorganisation ordnen die Unternehmen die erforderlichen Konten und Unterkonten der allgemein anerkannten Kontennomenklatur zu und bilden so Arbeitspläne für die Konten.

Die Republik Kasachstan hat ein vierstelliges Kontenschema. Die Anzahl der Abschnitte im neuen Standardkontenplan beträgt acht, wobei die erste Ziffer die Zugehörigkeit zu den Abschnitten angibt, die zweite die Unterabschnitte, die dritte die Gruppen synthetischer Konten und die vierte wird unabhängig von der Organisation festgelegt.

Zusammenfassend können wir feststellen, dass die Regeln und Praktiken der Rechnungslegung in beiden Ländern viele Unterschiede aufweisen, die die Besonderheiten jedes Landes, sein Staatssystem, den Stand der wirtschaftlichen Entwicklung, die Traditionen der öffentlichen Selbstverwaltung usw. widerspiegeln.

LITERATUR

1 Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.07.2018 г.)

2 Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 марта 2015 года № 241 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 16.03.2018 г.)

3 <https://studopedia.org/1-140263.html>.

4 https://studbooks.net/1274277/buhgalterskiy_uchet_i_audit/regulirovanie_buhgalter_skogo_ucheta_germanii.

ОСНОВНЫЕ ДРАЙВЕРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КАЗАХСТАНА В НОВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

МАГЗУМОВА А. М.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г.Павлодар
МУСИНА А. Ж.
к.э.н., ассоц. профессор, доцент, доктор PhD,
ПГУ имени С. Торайгырова,
г. Павлодар

В современных условиях меняющегося мира нарастания глобализации и усиления конкуренции на мировых рынках выдвигается проблема поиска новых моделей социально-экономического развития, диверсификации источников и факторов экономического роста. В связи с этим в сложившихся новых геополитических условиях и усиления кризисных явлений в мировой экономической системе, по мнению ряда известных отечественных ученых, для Казахстана необходим не просто экономический рост в его количественном выражении, а изменение его качества, проявляющееся в инновационном характере развития, обеспечивающем конкурентоспособность национальных производителей как на внутреннем, так и на мировом рынках.

Данное положение более конкретно было раскрыто в Послании Президента страны Н. А. Назарбаева народу Казахстана от 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность», в котором он особо подчеркнул: «В условиях роста конкуренции и отсутствия стабильности в мире возрастает актуальность предложенной мной народу в 2012 году «Стратегии – 2050». Мы сумели своевременно предвидеть предстоящие сложности. Ситуация в мире динамично меняется. Это новая глобальная реальность, и мы должны ее принять. Благодаря экономической политике «Нұрлы Жол» и Плану нации «100 конкретных шагов» мы достойно проходим первоначальный этап сложной глобальной трансформации».

В то же время Программа «Нұрлы жол» открывает широкие возможности для реализации международной стратегии Экономического пояса Шелкового пути, которая, в свою очередь, требует создания современной транспортно-логистической инфраструктуры на ключевых направлениях сухопутного маршрута. Казахстан, будучи ключевым участником нового трансконтинентального маршрута, соединяющего Восток и Запад, на основе реализации масштабных инфраструктурных проектов «Нұрлы жол» не только усиливает

транспортные возможности, но и становится крупным транспортно-логистическим хабом региона.

Таким образом, программа «Нұрлы жол» по-прежнему остается драйвером роста экономики. Она не только придает импульс ускорения многим секторам производства товаров и услуг, но и существенно влияет на сохранение социальной стабильности, поскольку вышеуказанные секторы концентрируют в себе значительную долю трудоспособного населения страны.

Напомним, в период с 2015 по 2020 год в рамках программы «Нұрлы жол» будет построено и реконструировано более 6,7 тыс. км автодорог. Для создания эффективной межрегиональной сети трасс, связывающих Астану с регионами по «лучевому» принципу, в 2015–2016 годах было освоено 329,3 млрд. тенге, из которых в 2015 году – 178 млрд. тенге, в 2016 году – 151,3 млрд. тенге.

По инициативе Президента Третья модернизация в настоящее время проводится на базе Плана нации «100 конкретных шагов» и она призвана обеспечить темпы роста экономики выше среднемировых и устойчивое продвижение в число 30 передовых стран. По поручению Н. А. Назарбаева сейчас у нас положено начало развитию таких перспективных отраслей, как 3D-принтинг, онлайн-торговля, мобильный банкинг, цифровые сервисы, в том числе в здравоохранении и образовании, и другие. Правительством также разработана и осуществляется отдельная Государственная программа «Цифровой Казахстан».

Основная цель государственной программы «Цифровой Казахстан» – прогрессивное развитие цифровой экосистемы для достижения устойчивого экономического роста, повышения конкурентоспособности экономики и нации, улучшения качества жизни населения.

Ожидаемые Цифровые дивиденды для Казахстана определены и обозначены в соответствии со стратегическими задачами государства. В первую очередь, речь идет о таких важных и актуальных для страны вопросах, как повышение эффективности и прозрачности государственного управления, обеспечение занятости населения, повышение качества образования и здравоохранения, улучшение инвестиционного климата, повышение производительности труда и рост доли малого и среднего бизнеса в структуре ВВП.

В результате реализации ГП «Цифровой Казахстан» доля пользователей сети Интернет в 2021 году – 81 %; уровень цифровой грамотности населения в 2021 году – 81,5 %; рост производительности

труда в ИКТ в 2021 году – 5,9 %; рост производительности труда по секции «Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров» в 2021 году – 6,3 %; рост производительности труда по секции «Транспорт и складирование» в 2021 году – 4,8 %; численность занятого населения в отрасли ИКТ в 2021 году – 110 тыс. человек; доля государственных услуг, полученных в электронном виде, от общего объема государственных услуг – 80 %.

Темпы роста экономики в 2019–2023 годы составят 3,9–4,5 %. Экономика Казахстана будет развиваться на фоне умеренных темпов роста мировой экономики, постепенного увеличения спроса, а также сохранения умеренных цен на сырьевые товары. В то же время ожидается устойчивая и поступательная экономическая динамика за счет более высокого увеличения валового накопления, умеренного и устойчивого роста потребления населения и экспорта.

Таблица 1 – Прогнозные показатели компонентов ВВП на 2019-2023 годы, в % к предыдущему году

Наименование	2018 Оценка	2019	2020	2021 Прогноз	2022	2023
Расходы на конечное потребление	102,8	103,0	103,1	103,2	102,9	103,0
домашних хозяйств	102,9	103,2	103,2	103,3	103,1	103,2
органов государственного управления	102,7	102,4	102,5	102,7	102,2	102,4
некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства	102,0	102,2	102,3	102,6	102,1	102,3
Валовое накопление	105,5	106,6	107,3	107,3	107,4	107,5
Чистый экспорт товаров и услуг	107,8	102,6	102,6	102,7	102,5	105,5
экспорт	103,7	101,3	102,2	102,2	102,1	103,1
импорт	102,7	100,8	102,1	102,0	101,9	102,4
ВВП	103,8	103,9	104,1	104,3	104,2	104,5

Инвестиции станут существенным фактором поддержания экономического роста. Государственные инвестиции на реализацию крупных индустриальных и инфраструктурных проектов, а также привлечение планируемых инвестиций в реализацию инициатив Проектного управления в рамках модернизации экономики позволят повысить вклад инвестиций в динамику внутреннего спроса. Среднегодовой темп роста валового накопления ожидается в пределах

7,2 %. После адаптации экономики к низким мировым ценам на нефть и металлы в 2019–2023 годах динамика экспорта товаров и услуг будет сохранять траекторию благоприятного роста.

По существу Казахстан сейчас вступает в новый этап своего развития. Этап формирования основ экономики будущего, использования новых технологий, идей и подходов, инновационного развития и роста конкурентоспособности, модернизации и диверсификации производства. Движение в этом направлении будет тем успешнее, чем полнее будут учтены мировые тенденции социально-экономического прогресса.

ЛИТЕРАТУРА

1 Послание Президента страны Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность». – Астана, 31 января 2017 г.

2 **Нургалиев, Д.** «Нұрлы жол»: активная фаза реализации. Казахстанская правда, 6 июня 2017 г.

3 Коллективная монография Института экономики КН МОН РК «Новый Казахстан в новом мире: стратегия экономической трансформации и путь к лидерству»,/ под ред. О. Сабдена. – Алматы, 2011.

4 **Кульсеитов, А.** Индустриализация – движущая сила экономики // Казахстанская правда, 24 мая 2016 г.

5 Проект Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2019-2023 годы от 15 мая 2018 года.

МАЗМҰНЫ

18 Секция. Fin Tech және сандық жаңғырту заманауи бизнес табысының негізгі факторлары ретінде 18 Секция. Fin Tech и цифровая модернизация как ключевые факторы успеха современного бизнеса

Гусев А. А., Соснова Я. А., Кафтункина Н. С. Развитие интернет предпринимательства.....	3
Елемесова А. С., Малинина А. С., Кафтункина Н. С. Экономическая безопасность предприятия.....	8
Кабиденова А. Е., Абжанов А. К., Кафтункина Н. С. Достоинства и недостатки криптовалюты.....	16
Каримжанова А. К., Кабижанова А. Б., Мухамедова М. М. Развитие цифровых технологий в финансовом секторе.....	21
Mussina A., Tolymbek A. Current state of electronic money in Kazakhstan.....	28
Мырзабек Д. А., Подлепенская Ю. Д., Кафтункина Н. С. Финансовый менеджмент в системе управления бизнесом.....	32
Секенов Д. К., Бозтаев А. Е., Кафтункина Н. С. Роль лидерства в предпринимательской деятельности.....	37
Сексенбаева К. Ф., Қабдолла Ә. Б., Кафтункина Н. С. Fintech в современном мире и обществе.....	42
Тыныбаева Н. Б. Fintech и цифровая модернизация как ключевые факторы успеха современного бизнеса.....	45

19 Секция. Қазіргі білім беру үрдісі және кәсіби бағытталған шет тілді білім беруді дамыту

19 Секция. Современный образовательный процесс и развитие профессионально-ориентированного иноязычного образования

Кабдуллинова А. Е., Шадрин Ж. Ю. Проблемы усвоения иностранного языка у учащихся начальной школы.....	49
Kuandyk A. A. The condition of professionally oriented foreign language education in non-linguistic faculties in the Republic of Kazakhstan.....	55
Турысбекова Н. М. Формирование читательской грамотности младших школьников.....	60

Узбекбаева М. А., Кафтункина Н. С. Повышение финансовой доступности в селе.....	64
Уксукбаева Н. Т., Булкбаева С. Е. Полиязычное образование в начальной школе: перспективы его развития.....	66

20 Секция. Көшбасшылық, табыс және кәсіпкерлік философиясы 20 Секция. Философия лидерства, успеха и предпринимательства

Алибекова А. Ж. Лидерство – как залог успеха предпринимательской деятельности.....	73
Мелкозеров Л. А., Сарбасова А. Б. Формирование предпринимательских навыков студентов в условиях технического профессионального образования.....	77
Нуралдинова Г. Б. Проблемы развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан.....	82
Равилова Д., Кабдулина А. Отношение индивидуальных предпринимателей к условиям некоторых аспектов государственного контроля.....	91
Рахметова Л. С., Мусина А. Ж. Философия лидерства, успеха и предпринимательства.....	95
Сейдалин С. Т., Мусина А. Ж. Философия лидерства, успеха и предпринимательства.....	102
Шакибаева А. Р., Амантай А. Е., Кафтункина Н. С. Лидерство как неотъемлемая часть предпринимательства.....	105

21 Секция. Әлеуметтік-экономикалық жүйенің қазіргі мәселелері мен даму болашағы

21 Секция. Современные проблемы и перспективы развития социально-экономической системы

Аралбаева А. Р., Дүйсенбек А. Е., Айгужинова Д. З. Отандық банк секторында интернет-банкінгтің дамуы.....	111
Баж Т. У. Қазақстан Республикасының девальвацияға ұшырау себептері, мәселелері, салдары, шығу жолдары.....	118
Бейсенбаева А. С., Мусина А. Ж. Совершенствование бухгалтерского учета в высших образовательных учреждениях Республики Казахстан.....	124
Еркинбекова К. Е. Развитие стратегического управления в коммерческих банках Республики Казахстан.....	126

Жолжан Ә. М. Ақша ағымдарын басқару қажеттілігі	130
Искакова Е. М., Заркешова А. М., Айгужинова Д. З. Отандық коммерциялық банктердің банкроттыққа ұшырау мәселелері.....	134
Капанова Б. З. Анализ и оценка эффективности использования активов компании	139
Кулембаева А. С., Донцов С. С. Основные проблемы, препятствующие эффективной коммерциализации объектов интеллектуальной собственности в РК.....	144
Майструк Р. В., Ёлгина В. Д. Социально-экономические основы развития регионов на примере Павлодарской области.....	154
Сулейменов А. С., Мусин А. Р., Кафтункина Н. С. Роль инвестиций в развитии экономики.....	159
Сунгатулла Д. А., Кафтункина Н. С. Авторское право и Интернет-пространство.....	163
Талғатбек Ә. Б., Балтабай Ә., Айгужинова Д. З. Қазақстан Республикасындағы зейнетақы жүйесінің даму мәселелері.....	171
Uakhitova A., Mussina A. Analysis of existing methods for determining the level of credit risk.....	176
Успанова А. С. Электронды үй кітапшасының әлеуметтік-экономикаға және халыққа тигізетін әсерлері.....	180
Шремзер М., Митрофанова С., Кафтункина Н. С. Современное состояние экономики Казахстана: основные проблемы и пути решения	184
22 Секция. ОЭК инновациялық дамуы: технологиялар мен перспективалар	
22 Секция. Инновационное развитие ТЭК: технологии и перспективы	
Асылбеков Е. Б. Интенсификация процесса замедленного коксования путем воздействия на сырьё.....	191
Иванова А. А., Бобырь Н. С., Петров И. В. Перспективы внедрения концепции Smart Grid в России на примере г. Уфа.....	197
Букваева Г. И., Бейсекеева Ф. А. Нарықтық бәсекелестік жағдайында баға белгілеу ерекшеліктері.....	201
Жумағалиев К. Д. Роль финансового обеспечения в управлении логистикой предприятия.....	207

Иванов К. И., Шаркова А. В. Технологии «Dig Data» – прорывная технологическая область в энергетике.....	213
Кенжина А. С., Батталов А. Б., Мадыгулова К. С. Әлеуметтік желілерде жалған ақпараттар тарату	216
Олжекен С., Храпочкина В., Дибиров К., Кунанбаева К. Б. Интеграционные процессы в нефтегазовой сфере России и Казахстана.....	222
Makzumova A. K., Tyutebaeva G. M. Development of actions for oil-free heating of the boiler.....	230
Хазова Е. Н., Шаркова А. В. Инновационный источник электроэнергии для нефтяных и газовых месторождений	233

**23 Секция. Әлемдік экономиканың даму және трансформация
драйверлері: сабақтар, трендтер және жаңа шешімдер**
**23 Секция. Драйверы развития и трансформация мировой
экономики: уроки, тренды и новые решения**

Бровко Н. А. Цифровая трансформация рынка труда в современных условиях.....	238
Дарибекова А. С. Развитие отечественного рынка пластиковых карт с учетом зарубежного опыта.....	247
Дарибекова Н. С. Основные направления совершенствования функционирования МСБ.....	256
Ibragimova L., Zhumabekova B. K., Bogdanova E. A. Die vergleichende charakteristik der Rechnungslegung in Kasachstan und Deutschland	260
Магзумова А. М., Мусина А. Ж. Основные драйверы экономического роста Казахстана в новых геополитических условиях	266

**«XI TORAIǴYROV OQÝLARY» ATTY
HALYQARALYQ ĞYLYMI-TAJIRIBELIK
KONFERENSIASYNÝŇ MATERIALDARY**

6 TOM

Техникалық редактор З. Ж. Шокубаева
Корректорлар: А. Р. Омарова, Д. А. Кожас
Компьютерде беттеген З. С. Исакова
Басуға 16.10.2019 ж.
Әріп түрі Times.
Пішім $29,7 \times 42 \frac{1}{4}$. Офсеттік қағаз.
Шартты баспа табағы 15,8. Таралымы 500 дана.
Тапсырыс № 3502

«КЕРЕКУ» баспасы
С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті
140008, Павлодар қ., Ломов к., 64.