

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**С. ТОРАЙҒЫРОВ АТЫНДАҒЫ ПАВЛОДАР МЕМЛЕКЕТТІК УНИВЕРСИТЕТІ
ПАВЛОДАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ С. ТОРАЙҒЫРОВА**

**«ІХ ТОРАЙҒЫРОВ ОҚУЛАРЫ» АТТЫ
ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҒЫЛЫМИ-ТӘЖІРИБЕЛІК
КОНФЕРЕНЦИЯСЫНЫҢ
МАТЕРИАЛДАРЫ**

**МАТЕРИАЛЫ
МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«ІХ ТОРАЙҒЫРОВСКИЕ ЧТЕНИЯ»**

ТОМ 4

**ПАВЛОДАР
2017**

ӘОЖ 001(574)
КБЖ 72(5Қаз)
Т 50

Редакция алқасының бас редакторы:
Ахметова Г.Ғ., филос.ғ.к., С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университетінің ректоры

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

Редакция алқасының мүшелері:
Ақишев А.А., Быков П.О., Ахметов Қ.Қ., Бегімтаев Ә.І., Бексеитов Т.К., Испулов Н.А., Кислов А.П., Кудерин М.К., Токтағанов Т.Т., Эрнараров Т.Я. / Каюмова М.С., Хан А.А., Шаймерден А.Ә.

Жауапты хатшылар:
Абдырова А., Әубәкір С.С., Аманжолов С.К., Арынова Ш.Ж., Аубакиров А.М., Ахметова А.Ж., Батталов К.К., Дюсова Р. М., Ельмуратов Г.Ж., Ельмуратова Б.Ж., Жаябаева Р.Г., Жумабекова Д.К., Жумадилов Д.С., Жумадилов Н.Ж., Зарипов Р.Ю., Камкин В.А., Кривец О.А., Криворучка В.А., Машрапова З.С., Молдақимова А.С., Мусабекова Н.М., Мусаханова С.Т., Мусина А.Ж., Поцелуева Н.В., Самекин А.С., Самсенова Г.С., Темербаева М.В., Титков А.А., Ткачук А.А., Шапкенов Б.К., Шарапатов Т.С., Юсупова А.О.

Главный редактор редакционной коллегии:
Ахметова Г.Ғ., к.филос.н., ректор Павлодарского государственного университета имени С. Торайғырова

Ответственный редактор:
Ержанов Н.Т., д.б.н., профессор, проректор по научной работе и инновациям Павлодарского государственного университета имени С. Торайғырова

Члены редакционной коллегии:
Ақишев А.А., Быков П.О., Ахметов Қ.Қ., Бегімтаев Ә.І., Бексеитов Т.К., Испулов Н.А., Кислов А.П., Кудерин М.К., Токтағанов Т.Т., Эрнараров Т.Я. / Каюмова М.С., Хан А.А., Шаймерден А.Ә.

Ответственные секретари:
Абдырова А., Әубәкір С.С., Аманжолов С.К., Арынова Ш.Ж., Аубакиров А.М., Ахметова А.Ж., Батталов К.К., Дюсова Р. М., Ельмуратов Г.Ж., Ельмуратова Б.Ж., Жаябаева Р.Г., Жумабекова Д.К., Жумадилов Д.С., Жумадилов Н.Ж., Зарипов Р.Ю., Камкин В.А., Кривец О.А., Криворучка В.А., Машрапова З.С., Молдақимова А.С., Мусабекова Н.М., Мусаханова С.Т., Мусина А.Ж., Поцелуева Н.В., Самекин А.С., Самсенова Г.С., Темербаева М.В., Титков А.А., Ткачук А.А., Шапкенов Б.К., Шарапатов Т.С., Юсупова А.О.

Т 50 «IX Торайғыров оқулары» атты халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдары. Материалы международной научно-практической конференции «IX Торайғыровские чтения». – Павлодар : С. Торайғыров атындағы ПМУ, 2017. Қазақша, орысша.

ISBN 978-9965-31-942-6 (общ.)
Т. 4. – 2017. – 425 б.
ISBN 978-9965-31-946-4

Жинақ көпшілік оқырманға арналады.
Мақала мазмұнына автор жауапты.

Сборник адресован широкому кругу читателей.
Ответственность за содержание статьи несет автор.

ӘОЖ 001(574)
КБЖ 72(5Қаз)

ISBN 978-9965-31-946-4 (Т. 4)
ISBN 978-9965-31-942-6 (общ.)

© С. Торайғыров атындағы ПМУ, 2017

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университетінің ректоры, филос.ғ.к., Г. Ғ. Ахметованың алғы сөзі

Құрметті конференцияға қатысушылар!

Биыл Елбасымыз Нұрсұлтан Назарбаевтың бастамасымен «Рухани жаңғыру» бағдарламасы аясында сан түрлі мәдени-рухани шаралар ұйымдастырылып, елеулі іс атқарылып жатыр. «Рухани жаңғыру» бағдарламасының орындалуына біздің оқу орын да айрықша үлес қосуда. Соның бірі – «IX Торайғыров оқулары» халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясы.

«Алаш туы астында, Күн сөнгенше сөнбейміз!» – деп жырлаған ұлы ақын Сұлтанмахмұт Торайғыров ақтық демі біткенше жұртына қызмет етті. Қазақ қоғамы әйгілі жерлесімізді Абайдан кейінгі ең ірі суреткер ретінде қадірлейді. «Біз Алаштың баласы» деп ұран салған С. Торайғыров өз ұлттының рухани көшбасшысына өткен ғасырда айналғаны ақиқат. Сол тұғырдан бүгінгі күнге дейін түскен жоқ.

Сұлтанмахмұт Торайғыров – қазақ халқының сүйікті перзенті, асқан дарынды ақыны, ағартушы, педагог. Аз ғұмырында соңына аса бай мұра қалдырды. «Қараңғы қазақ көгіне өрмелеп шығып күн болуды» арман еткен қазақтың жанашыр перзенті. Сұлтанмахмұт Торайғыров бүкіл ғұмырын халық ағарту ісі мен шығармашылыққа арнаған.

«Шәкірт ойы» өлеңінде:

Қараңғы қазақ көгіне,
Өрмелеп шығып күн болам.
Қараңғылықтың кегіне,
Күн болмағанда кім болам.

– деп жырлаған ақынның шын мәнінде де, бүгінде қазақ аспанындағы рухани сәуле шашып тұратын ең жарық күндердің бірі болып мәңгілікке қалғанына ешкімнің де таласы жоқ екені анық.

Павлодар облысындағы ғылым мен мәдениет саласын дамытудағы ең маңызды орталықтарының бірі – біздің университет. С. Торайғыровтың өмірі жайлы ірі ғылыми конференцияларды дәстүрлі түрде ұйымдастыру – осының айғағы болса керек. Бұл бағыттағы шаралар алдағы уақытта да жалғасын тауып, Сұлтанмахмұттың баға жетпес бай мұрасы қазақ мәдениетінің алтын қорында мәңгі сақталады деп сенеміз.

**С. Торайғыров атындағы
ПМУ ректоры, филос.ғ.к.**



Г. Ф. Ахметова

**14 Секция. Мемлекеттік басқару және мемлекеттік қызмет
14 Секция. Государственное управление
и государственная служба**

СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ АНТИКОРУПЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

АЙТМАГАМБЕТОВА М. Б.
магистр филологии, ст. преподаватель, кафедра «ЖиФ», ИнЕУ, г. Павлодар
РАХИМБАЙ С. К.
студент, ИнЕУ, г. Павлодар

Казахстан – молодая, процветающая страна. Ежегодно принимаются новые законы, реформы, строятся новые предприятия, заводы. Всё это делается на благо граждан республики.

Глава государства поставил цель – Казахстан должен войти в 30 лучших стран мира. Заявлена высокая планка, достижение которой возможно благодаря долгосрочным материальным и нематериальным вложениям, мощному человеческому ресурсу, в частности молодежи.

Сегодня одним из сдерживающих факторов развития страны выступает коррупция. На данный момент это одна из самых острых проблем Казахстана. Противодействие коррупции является одним из основных направлений государственной политики. Закрепился стереотип о том, что коррупционные деяния – это непоколебимая устоявшаяся система, бесконечная цепочка махинаций, которую никто не сможет разорвать.

26 декабря 2014 года нашим Президентом Н. Назарбаевым была утверждена «Стратегия 2015-2025». Это новый антикоррупционный план по предотвращению факторов, влияющих на появление коррупции. Один из главных аспектов в данном документе – повышение правовой культуры населения страны: *«До сих пор недостаточно внимания уделяется повышению правовой культуры граждан и правовому просвещению. Антикоррупционная пропаганда в основном ограничивается разовыми акциями и кампаниями, шаблонными выступлениями в средствах массовой информации»* [1].

По мнению исследователей, низкий уровень правового просвещения, действительно, является одной из главных причин возникновения коррупции [2]. Без поддержки общества антикоррупционные меры, проводимые сверху, дают только частичный эффект. Нетерпимое отношение к коррупции должно стать гражданской позицией каждого

казахстанца, а честность и неподкупность – нормой поведения. Сломать «непоколебимую систему» можно только тогда, когда мы подготовим новое, честное общество с высоким уровнем правовой культуры.

Рассмотрим понятие правовой культуры. По мнению Никитина А.Ф., правовая культура – «это качество правовой жизни общества и степень гарантированности государством и обществом прав и свобод человека, а также знание, понимание и соблюдение права каждым отдельным членом общества» [3].

Под правовой культурой понимается «определённый уровень правового мышления и чувств восприятия правовой действительности», а также «надлежащую степень знания населением законов и высокий уровень уважения норм права, их авторитета» [4].

На данный момент есть множество способов формирования правовой культуры: беседы на правовые темы, дискуссии по актуальным вопросам политико-правовых отношений, тематические передачи «Человек и закон», комментарии нового законодательства специалистами и т.д.

Для формирования антикоррупционной культуры, на наш взгляд, наиболее приемлемы в молодежной среде следующие способы:

1) Введение дополнительных «часов» в образовательных учреждениях (школах, университетах).

2) Использование возможностей средств массовой информации: социальная реклама, молодежные теледебаты на правовые темы, группы в социальных сетях.

Если начнется работа с молодежью и будет освещение этой работы, то и всё общество начнет доверять государству. Работа должна проводиться со школьниками, студентами, выпускниками вузов. В школах, вместо «классного часа» можно ввести «правовой час» или же «этикет честности», где учащимся в доступной для них форме будут разъясняться их права и обязанности. На жизненных примерах, на примерах из истории.

В высших учебных заведениях подобное ознакомление с правами и обязанностями также необходимо. Существует множество случаев, когда студенты сталкиваются с коррупцией и не знают, как действовать в такой ситуации. Молодежь должна знать свои права и обязанности.

Президент в своем недавнем выступлении представил нам «100 шагов к успеху». В третьем шаге говорится о многоступенчатой системе продвижения по служебной лестнице. Отныне, граждане, впервые поступающие на государственную службу, будут проходить

конкурсный отбор. Главным критерием должны стать честность, прозрачность, отчетность.

СМИ представляют собой один из важных институтов казахстанского общества и государства. Отбор информационных поводов формирует информационную повестку дня, которая должна соответствовать происходящим событиям в действительности [5]. Но та информация, которую люди слышат по телевидению или читают в печатных изданиях, не всегда схожа с реальностью. Вследствие чего возникает критика в сторону властей, отторжение законов, негативное восприятие информации. Таким образом, чтобы добиться доверия народа, информация должна быть передана максимально объективно.

Средства массовой информации могут быть проводниками между властью и молодежью. Воспитание антикоррупционной культуры поведения молодежи следует осуществлять путем информационного воздействия: социальная реклама, молодежные теледебаты на правовые темы, интернет сообщества.

Рассмотрим основные возможности формирования правовой культуры в обществе посредством СМИ.

1) Социальная реклама является мощным инструментом формирования общественного мнения, поскольку социальная реклама способствует социальной поддержке населения, восстановлению гуманистических отношений между людьми. Социальная реклама использует тот же набор средств, что и коммерческая: телевизионные ролики, печатная, уличная, транспортная реклама и т.д. Основное отличие социальной рекламы от коммерческой заключается в цели. В то время как коммерческие рекламодатели стимулируют благожелательное отношение к тому или иному товару или рост его продаж, цель социальной рекламы заключается в привлечении внимания к общественному явлению, а в стратегической перспективе — изменение поведенческой модели общества [6]. На наш взгляд, для того, чтобы в современном казахстанском обществе устоялась антикоррупционная культура, следует создавать качественный социально-ориентированный рекламный продукт, пропагандируя определенные поведенческие модели.

2) Телепередачи, транслируемые по государственным каналам, также являются отличным способом пропаганды противодействия коррупции. Например, в теледебатах принимают участие политики. Они обсуждают актуальные, насущные вопросы. Теледебаты – это своего рода соревнование: тот, кто убедительнее говорит – выигрывает. Наблюдая за спором, выслушав обе точки зрения по той или иной

проблеме, зрители делают правильные выводы. В некоторых странах ведутся молодежные теледебаты. Молодёжные теледебаты развивают социально-политические компетенции, умение вести диалог и разрешать конфликты. Можно создать такой проект и в нашей стране, с уклоном на правовые темы. Участвуя в теледебатах или же наблюдая за ними, молодые люди узнают свои права и обязанности, развивают ораторские качества. При помощи теледебатов молодежь сможет с разных сторон рассмотреть на ту или иную ситуацию, разовьет критическое мышление, поймет, какие поступки правильные, а какие нет.

Как показывает практика, антикоррупционная культура граждан может оказывать серьезное влияние на регулирование правовых процессов; способствовать консолидации различных социальных групп в деле поддержания и укрепления законопорядка в обществе; создавать предпосылки к тому, чтобы граждане уважали закон, что на деле означает способствовать эффективному функционированию правовой системы. Действительность такова, что правовые представления о правах и обязанностях, разрешениях и запретах становятся основой мотивации поведения индивида в направлении его антикоррупционной деятельности, т.е. проявления им активной роли в установлении и отстаивании законов [8].

Антикоррупционная культура человека отражает его гражданскую активность и содействует реализации его прав, безопасности и правовой защиты. Однако в основе антикоррупционной культуры лежит правовая культура каждого человека, что ведет, в конечном счете, к устойчивости конституционного строя, укреплению верховенства закона, доступности законодательства, уважению к демократическим правовым институтам, строгому соблюдению законности.

При этом необходимо отметить, когда мы говорим об антикоррупционной культуре, то культурная преемственность не осуществляется сама по себе; здесь необходима комплексная организация специальной системы образования и воспитания молодежи. Более того, усвоение культуры должно строиться с учетом всех закономерностей коммуникативной деятельности. Образование каждого индивида складывается в ходе взаимодействия его с культурой сообщества, где главная роль принадлежит образовательному институту: школам и вузам, поскольку именно они способны вывести учащуюся молодежь за узкие рамки культуры той ниши, в которой они пребывают, а также средствам массовой информации, которые формируют поведенческие модели в обществе.

Таким образом, антикоррупционное образование и воспитание является сегодня одним из важнейших факторов формирования антикоррупционной культуры, что в свою очередь способствует противодействию коррупции в Казахстане, уважительному отношению индивида к правам других, признанию необходимости права, сознательному соблюдению правовых норм.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Антикоррупционная стратегия Республики Казахстан на 2015–2025 годы. – Астана, 2014.
- 2 Бузун Е.В. Роль правовой культуры в преодолении коррупционных факторов в правотворчестве [Текст] // Молодой ученый. – 2013. – №7. – С. 269–271.
- 3 Никитин А.Ф. Что такое правовая культура. – М.: Просвещение, 1988. – С. 6.
- 4 Дмитриев Ю.А., Казьмин И.Ф., Лазарев В.В. и др. Общая теория права: учебник для юридических вузов / под общ. ред. А.С. Пиголкина. – 2-е изд., испр. и доп. – М: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1996. – С. 148.
- 5 Резник Д.А. Средства массовой информации в процессе формирования правового государства. 2004.
- 6 Николайшвили Г.Г. Социальная реклама: Теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2008. – 191 с.
- 7 Наумов С.А. О международной образовательной программе «дебаты».
- 8 Инструменты противодействия коррупции: материалы круглого стола 3 марта 2005 г. / под ред. А. Владиславлева, В. Никонова, А. Салмина. 2005. – 80 с.

**THE CONSTITUTION OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN.
THE PARLIAMENT. PARLIAMENTARY
DEMOCRACY IN THE POST-SOVIET STATES:
A COMPARATIVE ANALYSIS**

ELMURATOV G. ZH.
professor, S. Toraighyrov PSU, Pavlodar
BEKSHE D.
master, S. Toraighyrov PSU, Pavlodar

*The Constitution of the Republic of Kazakhstan
«The important role in maintenance of the constitutional legality is
played by the Constitutional Council.*

*Its activity – a reliable guarantee of conformity of the Kazakhstan
legislation to spirit and the letter of the Main law»*

N. Nazarbaev

We, the people of Kazakhstan, united by a common historic fate, creating a state on the indigenous Kazakh land, considering ourselves a peace-loving and civil society, dedicated to the ideals of freedom, equality and concord, wishing to take a worthy place in the world community, realizing our high responsibility before the present and future generations, proceeding from our sovereign right, accept this Constitution.

Section IV. The Parliament

Article 49

1 Parliament of the Republic of Kazakhstan is the highest representative body of the Republic performing legislative functions.

2 Parliament's powers shall begin from the opening of its first session and terminate with the first session of a new convocation.

3 The powers of Parliament may be prematurely terminated in cases and according to the procedure stipulated by the Constitution.

4 The organization and activities of Parliament, the legal status of its deputies shall be determined by constitutional law.

Article 54

1. Parliament at separate sessions of the Chambers through consecutive consideration of issues first in the Majilis and then in the Senate shall adopt constitutional laws and law, including:

1) confirm the republican budget and make changes and additions in the budget;

2) establish and cancel the state taxes and tax collections;

3) establish the procedure for resolving the issues of the administrative-territorial division of the Republic of Kazakhstan;

4) establish state awards, honorary, military and other titles, ranked positions, diplomatic ranks of the Republic of Kazakhstan, and define state symbols of the Republic;

5) decide issues of state loans and rendering of economic and other assistance by the Republic;

6) decide issues of amnesty to citizens;

7) ratify and denounce international treaties of the Republic.

2 Parliament in separate session of Chambers by consecutive consideration of questions in the beginning in Majilis, and then in the Senate:

1) discuss the reports on execution of the republican budget;

2) spend second discussion and voting by laws or articles of the law which has caused objections of the President of the Republic, in a month from the day of a direction of objections. Non-observance of this term denotes the acceptance of objections of the President. If the Majilis and the Senate by the majority of two-thirds of votes of total number of deputies from each Chamber confirms the decision adopted earlier, the President shall sign the law within one month. If the President's objections are not overruled, at least by one of Chambers, the law shall be deemed not adopted or adopted in the version proposed by the President. Objections of the Head of the state on the constitutional laws passed by the Parliament are considered in the order provided by the present subparagraph. Thus objections of the President on the constitutional laws shall be overcome by the Parliament not less than three quarters of votes from total number of deputies of each of Chambers;

3) display the initiative about appointment of a republican referendum.

Article 60

1 The Chambers shall form standing committees, the number of which shall not exceed seven in each Chamber.

2 The Senate and Majilis shall have the right to form joint commissions on a parity basis for solution of issues dealing with the joint activity of the Chambers.

3 The committees and commissions shall issue resolutions on items of their jurisdictions.

4 The procedure of formation, the powers and organization of the activities of the committees and commissions shall be determined by law.

Actuality of dissertation research. Recently, parliamentarism in the post-Soviet space has been at the center of research attention. Interest in this problem is not accidental, after gaining independence, the countries that were

formerly part of the USSR faced the need to solve new tasks, among which the choice of the path of political development occupies a special place.

After the collapse of the USSR in the independent states, a period of state construction began, complicated by internal conflicts. The emergence of parliamentarism in these countries has been fraught with a number of problems: the weakness of the opposition, the lobbyism of the interests of elite groups of society, the lack of constructive programs and strategies for long-term development in the parties in force. In these conditions, the parliament could become the main instrument, state stability, the legitimate basis of popular representation.

Despite the fact that in these countries there are national parliaments and there is a tendency to build a «developed model» of parliamentarism, yet the president's powers are quite broad and in practice are not limited to the norms of the constitution. For these reasons, the study of parliamentarism in the post-Soviet space is of great theoretical and practical interest. A comparative analysis of parliamentarism makes it possible to draw general conclusions, to reveal similarities and differences in the state structure of the supreme authority, and also to develop concrete proposals and recommendations for its improvement. All this served as the basis for the appeal to the investigation of the stated problem.

Degree of elaboration of the problem. The multidimensionality of the research topic requires a scientific interpretation of a wide range of political science and legal literature, which we divided into several groups.

Scientists of various specialties are engaged in the development of the problem of parliamentarism. So, some study the issues of representation of the people in power and develop a conceptual apparatus of parliamentarism. Others determine the place and role of parliament in the political life of the country and consider the existing models of parliamentarism. The works of these authors are general theoretical studies. Nevertheless, the analysis of these works shows the lack of a common understanding of parliamentarism, which makes it difficult to consider this phenomenon. The second group of studies is the scientific works and publications of authors studying the formation of parliamentarism in the Central Asian region. Their work allows us to consider the main historical stages of the formation of parliamentarism in Kazakhstan, Kyrgyzstan, Uzbekistan and to objectively look at the situation in Central Asia as a whole. At the same time, the authors of these works study the legal aspects of the formation of parliamentarism, and not political ones.

The third group of studies is the scientific writings of authors examining the fundamental principles of parliamentarism, as well as the conditions

and factors that impede its development. In these works, attention is paid to the development of political parties, the study of the origin of oppositional principles, the way to strengthen the principle of multi-party system, as well as a comparative analysis of the development of parliamentarism. Nevertheless, these problems only partially analyze the problematic aspects of the development of parliamentarism.

The fourth group consists of works by Russian and foreign authors who study the prospects for the development of parliamentarism in the post-Soviet space, consider the problematic aspects of the parliamentary and presidential elections in these countries. The scientific value of these works lies in the study processes of creating economic, political, socio-cultural prerequisites for parliamentarism, its formation and strengthening, which have not yet received sufficiently systematic coverage. This requires the implementation of a comprehensive development of the problems of the formation and development of parliamentarism in the countries mentioned.

The object of the study is parliamentarism as a system of organization and functioning of state power.

The subject of the study is a comparative analysis of the process of formation and development of parliamentarism in the post-Soviet space at the present stage. The purpose of this study is a comparative analysis of the process of formation and formation of parliamentarism in the post-Soviet space in modern conditions, the definition of trends and prospects for the development of parliamentarism in these countries.

Proceeding from the indicated goal, the author sees it necessary to solve the following tasks:

- Based on the views of foreign, Russian and international scientists, clarify the concept of «parliamentarism»;
- To establish the place and role of parliament in the political life of society and on this basis to single out models of parliamentarism;
- Using the system-historical and comparative approach, to analyze the peculiarities of the formation of parliamentarism in the post-Soviet space;
- Identify the factors and conditions that impede the development of parliamentarism;
- To determine the prospects for the development of parliamentarism and to develop practical recommendations for its improvement.

Scientific novelty of the study:

1 The author defines parliamentarism as a system of organizing the political life of the country, in which the parliament occupies a certain place in the system of separation of powers, has real functions and plays an essential role in the political process.

2 In accordance with the role of parliament in the system of state power, it is possible to define a model of parliamentarism existing in one or another country:

Depending on the completeness of the process of parliamentarism: developed, unfinished.

Depending on the ratio of legislative and executive authorities: dualistic, monistic, rationalized, ministerial, imitative.

3 Features of the formation of parliamentarism are: 1) in the transition from the system of Soviets to modern models of parliamentarism and in the creation of a modern parliament as a really functioning legislative and representative institution, the precursor of which was the unicameral Supreme Council; 2) the incompleteness of the process of formation of parliamentarism and the folding of the corresponding incomplete model parliamentarism, which is characterized by the presence of civil society, political parties, but the degree of their completeness and implementation are incomplete, half-hearted; 3) in the evolutionary (with the exception of Kyrgyzstan) formation of parliamentarism through the adoption of constitutions, laws, declarations.

4 Factors and conditions hampering the development of parliamentarism are the weakness of civil society in addressing issues of state significance, the absence of inter-party competition in the political life of countries, the absence of opposition parties in parliament.

The scientific and practical significance of the research is that the materials of the thesis can form the basis for future studies of the political system of the Central Asian countries, as well as when reading courses on comparative political science, special courses on parliamentarism and political systems of the CIS countries. The results of the study can be recommended for public authorities. In addition, the conclusions and recommendations contained in this study can be useful in studying the state of post-Soviet parliamentarism.

БЛАГОПРИЯТНЫЙ КОРПОРАТИВНЫЙ ИМИДЖ ФИРМЫ

ЕРЖАНОВ Т. Н.

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

ШОКАНОВ М. С.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Изменение конъюнктуры мирового рынка, постепенное наполнение их различными товарами или услугами, технический прогресс – всё это

способствует актуализации использования разнообразных современных технологий управления, среди которых отдельно следует отметить интерактивное бизнес-управление, экономико-математические модели и методы, формирование эффективных систем мотивации, качественное обслуживание потребителей, маркетинговые приёмы и технологии [1].

Корпоративный имидж компании приобретает особое значение для сферы услуг, так как в силу специфики самих услуг потребители при выборе их производителя все больше опираются на его имидж и деловую репутацию.

Благоприятный корпоративный имидж является основным атрибутом конкурентоспособности организации, который формирует лояльность сотрудников, клиентов и партнеров, а также влияет на ее привлекательность и уникальность в глазах широкой общественности [2].

Изначально над имиджем предпочитали работать только лишь крупные корпорации и компании, и вся работа ограничивалась созданием комплекса графических элементов в заранее определенном фирменном стиле, а также формированием речевых имиджевых составляющих, как, например, слоган или название.

Основной фактор, благодаря которому мы воспринимаем и оцениваем компанию, – это впечатление, то есть их имидж, являющийся определяющим фактором нашего мнения о ней. Как правило, данное мнение возникает вследствие либо прямого контакта с предприятием (его продукцией), либо информации, полученной от других людей. По сути, имидж предприятия – это то, как оно выглядит в глазах людей, или – что одно и то же – каково о нём мнение людей [3].

При этом следует отметить, что если имидж не развивать искусственно, то он начинает развивать себя сам, но этот процесс уже протекает стихийно. При таком подходе совершенно невозможно предсказать, каким сформируется имидж в конечном итоге. Это связано с динамичностью и непредсказуемостью рыночной среды в целом. Таким образом, осуществить конкретный выбор между желанием и отсутствием желания сформировать имидж предприятия нельзя, возможно лишь выбирать между стихийным или целенаправленно создаваемым имиджем. Осознанное манипулирование имиджем гораздо выгоднее с экономической точки зрения, по сравнению с необходимостью исправлять последствия собственной халатности и бездействия.

Формирование позитивного имиджа предприятия позволяет реализовать выполнение следующих задач:

1 Прирост значимости, уважения и престижа предприятия за счет публичного позиционирования его как организации, приоритеты которой зафиксированы не только на производстве.

2 Рост производительности и продуктивности мероприятий по продвижению продукции предприятия на рынок и реализации эффективной рекламной деятельности.

3 Упрощение процесса внедрения на рынок новых товаров или услуг, так как предприятию, у которого уже сформирован позитивный имидж, гораздо проще внедрять на рынок новый товар (услугу).

4 Рост конкурентоспособности предприятия за счет того, что когда потребитель сталкивается с одинаково качественными товарами или услугами, то выбор он сделает, скорее всего, в пользу того предприятия, имидж которого является более привлекательным.

5 Получение возможности не только формировать общественное мнение, но и манипулировать им путем использования различных средств и инструментов [4].

Прежде чем начать формирование позитивного имиджа организации, желательно получить четкое представление о структуре имиджа, его особенностях, закономерностях построения и влиянии на сознание потребителей.

Для начала следует отметить, что структура имиджа включает в себя восемь составных компонентов:

1 Товарный имидж. Один из самых узнаваемых образов об уникальных характеристиках продукта, которые придают ему исключительность и отличительные черты, присущие аналогичным ему продуктам.

2 Потребительский имидж. Этот элемент содержит образы об отличительных особенностях потребителей, их сегментах, предпочтениях и т. д.

3 Имидж руководителя. В первую очередь он включает в себя профессиональные характеристики, формирующие представление о нем как о лидере. Тем не менее этот имидж формируют и множество посторонних факторов, таких как, например, социально-демографическая принадлежность, внепрофессиональная деятельность и в некоторых случаях даже внешность.

4 Имидж персонала. Система совокупных качеств, наиболее ярко характеризующих работников предприятия. В основном он формируется на основе опыта, полученного от непосредственного контакта с работником или работниками. Следует отметить, что зачастую позитивный или негативный имидж персонала может

сформировать всего лишь один сотрудник, поскольку у определенной доли потребителей есть свойство приписывать характеристики всем членам организации и оценивать организацию в целом на основе единичного опыта контактирования с каким-либо одним работником, поскольку он может расцениваться как «лицо» организации.

5 Внутренний имидж. Этот термин раскрывает отношение работников данной организации к ней же самой. В данном случае сотрудники организации расцениваются не только как человеческий ресурс, но и как один из основных аспектов, образующих представление масс об организации. Главными определяющими факторами являются корпоративный кодекс и культура, а также социально-психологические условия внутри предприятия, которые, в свою очередь, формируют их лояльность к организации.

6 Социальный имидж. Имидж, совмещающий образы и впечатления представителей общественных масс о предприятии и аспектах его деятельности.

7 Бизнес-имидж. В первую очередь формируется партнерами и конкурентами, а затем уже, в самую последнюю очередь, и потребителями. Он может включать в себя такие характеристики, как прозрачность ведения бизнеса, добросовестность, объемы продаж, номенклатура товаров или услуг, финансовая устойчивость и т.д.

8 Визуальный имидж. Осязаемая составляющая: название организации, фирменный цвет, символика, дресс-код, интерьер и экстерьер [5].

Очень важно, чтобы каждый элемент структуры имиджа был информационно заполнен самой организацией. В противном случае, массовое сознание, в силу определенных стереотипов, наполнит содержанием недостающий элемент самостоятельно, что не всегда может пойти на пользу организации: в последующем, внедряя в массовое сознание новую информацию, придется преодолевать барьер уже существующей установки [6].

Большую роль в формировании эффективного корпоративного имиджа играет сформированный на предприятии внутренний маркетинг, правильно выстроенная корпоративная культура и принципы управления, которые в конечном итоге приведут к улучшению или ухудшению микроклимата внутренней среды предприятия. Любой аспект этого вопроса в той или иной степени должен быть направлен на наращивание уровня лояльности сотрудников. Это достигается путем вмешательства в управление элементами внутреннего маркетинга на предприятии.

Итак, грамотный и целенаправленный менеджмент внутреннего маркетинга на предприятии является одним из аспектов, благоприятно влияющих на лояльность персонала и на качество деятельности организации в целом. Сегодня уже ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что эффективное удовлетворение потребностей внешних клиентов, обеспечение конкурентоспособности на рынке услуг может быть обеспечено через эффективное удовлетворение потребностей своих внутренних клиентов – персонала. А этого можно достичь посредством формирования и развития системы внутреннего маркетинга. Основную идею внутреннего маркетинга можно изложить в нескольких предложениях: отношения руководства с подчиненными строятся совершенно так же, как и отношения предприятия с потребителями. Предприятие предлагает сотрудникам свой специфический товар – должность и заработную плату. Сотрудник покупает этот товар, оплачивая его своим трудом.

Особое место занимает внутренний маркетинг на предприятиях индустрии услуг, которая сама по себе является высококонтактной сферой, когда качество предоставляемых услуг в большей степени зависит от персонала предприятия. Внутренний маркетинг на сегодня становится не только одним из ключевых элементов философии любого бизнеса, он ориентирован на непрерывное осуществление целенаправленной последовательности управленческих действий по развитию концепции клиентоориентированности предприятия, повышения лояльности работников к своему предприятию, по организации плодотворного сотрудничества всех его подразделений в достижении поставленной цели. Достаточно ярко идеи внутреннего маркетинга проявились в рамках азиатской модели менеджмента, хотя и были предложены и получили распространение в западных школах менеджмента и маркетинга. Представляет интерес японский менеджмент, в рамках которого идея «внутреннего потребителя», являющаяся одной из ключевых во внутреннем маркетинге, нашла отражение в концепции всеобщего менеджмента качества, предполагающей фокусирование всей деятельности предприятия на нуждах и пожеланиях как внешних, так и внутренних потребителей, она содержит в себе идею удовлетворения персонала, которая решается не только с помощью мотивации, но и средствами внутреннего маркетинга.

Итак, целью внутреннего маркетинга является создание команды, в которой увлечение своим трудом выходит за пределы должностных обязанностей. Такие люди уже не воспринимают свою работу как набор конкретных задач, которые они должны выполнять. Вместо

этого их понимание работы включает всё, что они могут сделать на благо своего предприятия. Лояльность персонала – это эссенция общей удовлетворенности сотрудника своей работой, это его вовлеченность в процесс производства и преданность своему делу и своему предприятию. Множество различных исследований показали, что существует прямая зависимость между эффективностью организации и собственно лояльностью персонала. К тому же профессиональное вмешательство следует провести как можно раньше, поскольку в случае укоренения в сознании стейкхолдеров уже устоявшегося имиджа придется приложить массу усилий и затратить огромное количество средств на искоренение старого имиджа [7].

Таким образом, имидж – это совокупность ассоциаций или впечатлений, которые целенаправленно или стихийно были сформированы в умах общественности. Имидж необходим для произведения нужного впечатления, позиционирования на рынке и для побуждения кого-либо к каким-либо действиям. Благоприятный имидж способствует обретению определенного рыночного резерва и мощи, повышению уникальности продукции, а также росту лояльности стейкхолдеров.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Тимиргалеева Р. Р. Интерактивное бизнес-управление взаимоотношениями в социально-экономической системе «туристско-рекреационный регион» // Актуальные проблемы современной науки: IV Междунар. науч.-практ. конф. – Ставрополь, 2015. – С. 378–381.
- 2 Симан Р. Управление корпоративной репутацией: учеб. пособие. – Санкт-Галлен: Кювилье, 2008. – 516 с.
- 3 Чумиков А. Н. Имидж – репутация – бренд: традиционные подходы и новые технологии: сб. ст. – М.: Директ-Медиа, 2015. – 106 с.
- 4 Ларина Р. Р., Гришин И. Ю. Метод динамического программирования и принцип максимума в задачах оптимизации маркетинг-логистических решений // Труды X международной ФАМЭТ'2010 конференции. – Красноярск, 2011. – С. 119–123.
- 5 Горчакова В. Г. Имидж. Искусство и реальность: учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 279 с.
- 6 Мещанинов А. А. Реклама: образ компании: учеб. пособие. – М., 2001. – 314 с.
- 7 Ковальчук А. С. Основы имиджологии и делового общения: учеб. пособие. – М.: Феникс, 2003. – 224 с.

МЕМЛЕКЕТТІК ТІЛ МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТТЕ**ЖҰМАБАЕВА А. Х.****басшы, «Екібастұз қаласы әкімдігінің мәдениет және тілдерді дамыту бөлімі» ММ, Екібастұз қ.**

Әр халықтың басты байлығы, баға жетпес қазынасы – ана тілі. Қазақстан Республикасының негізгі тілі – мемлекеттік тілді, яғни қазақ тілін құрметтеу, оны білу – біздің әрқайсымыздың асыл парызымыз. Ана тіліне салғырт қарау – өз халқының өткеніне, бүгініне, болашағына немқұрайлы қарау деген сөз.

Қазақстан – көп ұлтты мемлекет. Ұлтаралық келісім өзара жарасымын тапқан, тату елміз. Алайда, қазақ тілі әр қазақтың ар-ожданы, мақтанышына айналуы тиіс. Осы орайда Бауыржан Момышұлының «анамыздың ақ сүтімен бойымызға дарыған тілімізді ұмыту – бүкіл ата-бабамызды, тарихымызды ұмыту» - деген сөзді әрбір қазақ ұғынса, біздің тіліміздің жағдайы дәл қазіргі қалпынан әлдеқайда жоғары деңгейде болар еді.

Мемлекеттік тіл – аса маңызды да ең өзекті мәселе, тіл – қазақтың жан дүниесі, рухани негізі, ел еркіндігі мен ұлтты танытатын басты белгісі болып табылады. Ол – ұлт болмысын ұғындырып, төңірегіне жұртты топтастырушы, біріктіруші фактор. Сондықтан мемлекеттік тілді білу – өмір талабы, заман сұранысы, қоғам қажеттілігі. Олай болса, тілді өмірдің барлық саласында қолданып, аясын кеңейту жолында әрбір қазақстандық өз азаматтық міндетін атқаруға тиіс. Ол үшін тіл білуді мақсат тұтып, алдына талап қоя қажымай ізденіп, айрықша көңіл бөліп, аянбай еңбектенсе, мемлекеттік тілді меңгерері анық.

Тәуелсіздіктің рухын асқақтатқан тіл мәртебесін көтерудегі ауқымды істің басы-қасында үнемі мемлекет басшысы Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың өзінің жүруі жұртты үнемі жарық үмітке жетелейді. Президентіміз «Біз барша қазақстандықтарды біріктірудің басты факторы болып табылатын қазақ тілінің одан әрі дамуы үшін барлық күш-жігерімізді салуымыз керек... Сонымен бірге елімізде тұратын барлық халықтар өкілдерінің ана тілінде еркін сөйлей, оқи алуына, оны дамытуға қолайлы жағдай тудыруымыз қажет» деп атап көрсеткен болатын [1].

Сонымен қатар, Елбасымыздың «Қазақ тілінің мемлекеттік қызметте де, өндірісте де, ғылымда да, білім беруде де дәл орыс тілінше қолданылуы үшін бәрін істеу қажет» [2] – деп қадап айтқан пікірі баршамыздың берік ұстанатын қағидамыз болуға тиіс.

Қазақстан Республикасының ХХІ ғасырдағы болашағы, шығар биіктері саяси-экономикалық факторлармен қатар, оның мемлекеттік тілі – қазақ тілінің де дамуына тікелей байланысты. Қазақ тілінің мемлекеттік тіл мәртебесі Ата Заңымызда анық айқындалған. Елбасымыз да «Қазақстанның болашағы – қазақ тілінде!» деп қадап көрсетті.

Біз қандай жағдайда да, қай кезде де өзге тілдердің дамуына еш нұқсан келтірмей, оларға деген мемлекеттік қолдау – қамқорлық аясын тіпті де тарылтпай отырып, қалай дегенде де Қазақстан Республикасы мемлекетінің негізін құраушы, ел-жер иесі қазақ халқының ұлттық тілі – қазақ тілінің, мемлекеттік тілдің мүддесін мейлінше кең көздеуге маңыз береріміз белгілі. Бұл – әр қазақстандықтың қастерлі парызы. Қазақ тілінің өз мәртебесіне сай толыққанды қоғамдық қызмет атқаруы аса қанағаттанғысыз екенін жан-тәнімізбен түсіне отырып, бүгінде «Тіл туралы» Заңның жүзеге асу барысын талқылауда басты назарды мемлекеттік тіл тағдырына аударарымыз анық. Өйткені қазақ тілі әлемдік мәдениеттің бөлінбес бір бөлшегі ретінде тек қазақ топырағында ғана мемлекеттік мәртебені талап ете алады.

Тәуелсіздіктің негізгі тірегі – ұлттың тілі, діні, ділі. Тәңірдің адам баласына жасаған сыйы да – тіл. Ол – қасиетті де қастерлі. Оның бойында өзекті, жанды өзіне тартып тұратын керемет күш бар. Тілде бүкіл тіршілік тұрғандай. Тіл – ұлттың аса игілікті әрі оның өзіне тән ажырағысыз белгісі. Тілдің тағдыры – баршамыздың қолымызда.

Қазақстан Республикасының мемлекеттік тілі Елбасымыз атап айтқандай, «барша қазақстандықтарды біріктірудің басты факторы» екендігін әрқашан есте сақтауымыз керек.

Ұлт болған жерде тіл, тіл болған жерде оның мәселесі де болады. Қазақ тілінің мәселесі өткен ғасырдың басынан бері қозғалып келеді. Бір ғасырдан астам уақытқа созылған тіл мәселесін жаңа ғасырдың алғашқы жиырма жылдығында түбегейлі шешуге мемлекет те мүдделі.

Ата Заңымыздың 7-бабында: «1. Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік тіл – қазақ тілі. 2. Мемлекеттік ұйымдарда және жергілікті өзін-өзі басқару органдарында орыс тілі ресми түрде қазақ тілімен тең қолданылады. 3. Мемлекет Қазақстан халқының тілдерін үйрену мен дамыту үшін жағдай туғызуға қамқорлық жасайды» деп көрсетілген.

Халық арасында Тіл туралы заң қабылданып, тіл саясатын мемлекеттік тілдің мүддесіне шешу, мемлекеттік тілдің мәртебесін нақты белгілеу туралы әр түрлі талаптар мен өтініштер бар.

Қазір республика көлемінде қолданылатын Тілдерді қолдану мен дамытудың 2011-2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы –

осының кепілі. Оның үстіне, Елбасымыздың бастамасымен мемлекеттік тілді дамыту Президенттік қоры құрылған. Мәдениет министрлігінің Тіл комитеті тілді дамыту және енгізу жөніндегі уәкілетті орган ретінде халық тарапынан жасалатын ұсыныстар мен талап-тілектерге баса назар аударып отыр.

2020 жылға дейінгі мерзімге арналған мемлекеттік бағдарлама жасау – Елбасымыздың Үкіметке берген тікелей тапсырмасы. Бұл тапсырманы орындау әрбір мемлекеттік қызметшінің ғана емес, барша қазақстандықтардың да парызы. Мемлекеттік бағдарламаның басты стратегиялық мақсаты - Қазақстанда тұратын барлық ұлттардың тілін сақтай отырып, ұлт бірлігін нығайтудың маңызды факторы ретінде саналатын мемлекеттік тілді балабақша, мектеп, жоғары оқу орындары, мемлекеттік қызмет және қоғамдық-саяси, әлеуметтік кәсіпкерлік саласының барлығында да батыл қолданысқа енгізіп, қазақстандықтардың өмірлік қажетіне айналдыру.

Елбасымыз: «Қазақ тілі үш тілдің біреуі болып қалмайды. Үш тілдің біріншісі, негізгісі, бастысы, маңыздысы бола береді. Қазақ тілі – Қазақстан Республикасының мемлекеттік тілі» [3] – деп атап көрсеткен.

Бағдарламаны іске асырудың он жылдық кезеңі алдымызға жаңа міндеттер жүктейді. Олардың бәрін рет-ретімен жүзеге асыруға қазіргі кезеңде толық мүмкіндігі бар.

Мемлекеттік органдарда мемлекеттік тілді дамыту бойынша біршама жұмыстар жүйелі түрде атқарылып жатыр.

Екібастұз өңірі де жасалып жатқан бастамалардан тыс қалған жоқ.

Өңірімізде мемлекеттік тілді одан әрі дамытуға әрі насихаттауға қатысты мәдениет және тілдерді дамыту бөлімімен бірқатар шаралар атқарылып, бүгінгі күні сол жұмыстың алғашқы жемістерін көріп отырған жайымыз бар.

Әр сәрсенбі күні «Тек мемлекеттік тілде сөйлейміз!» қалалық акциясы жарияланды. Екібастұз қаласы әкімдігі жанындағы дербес бөлімдер бұл акцияны құп көріп, барынша қолдағанын айта аламыз.

Тек қана сәрсенбі күні емес, бүкіл жұмыс аптасы бойы қазақша сөйлесетін нақты төрт бөлімді атап өтуге болады. Олар: мәдениет және тілдерді дамыту бөлімі, білім бөлімі, халықты жұмыспен қамту және әлеуметтік мәселелер бөлімі, сонымен қатар дене шынықтыру және спорт бөлімі.

Мәдениет және тілдерді дамыту бөлімінің ұсынысымен Екібастұз қаласында мемлекеттік тілді үйренуге бет бұрып, тілді меңгерген, оны күнделікті өмірде қолданатын өзге ұлт өкілдерінің бір күндік өмірімен таныстыратын «Бір соғып 101 ұлттың жүректері» атты танымдық

бағдарламасы ашылды. Аталмыш тележоба ай сайын Екібастұз қалалық телеарнасында және әлеуметтік жүйелерде шығып отырады. Өңірімізде бұндай азаматтардың мол екендігі қуантатын жәйт.

Сәтті жүзеге асырылып жатқан келесі жобамыздың бірі – Ертіс-Баянауыл өңірінің қасиетті жерлеріне ұйымдастырылатын көшпелі семинарлар. Бұл жоба түрі басқа болса да, мемлекеттік тілді үйренем, қазақ халқының бай салт-дәстүрлерімен, әдет-ғұрыптарымен танысам деуші тілегі бір қала тұрғындарының арасында өте танымал болып отыр. Тілді үйрену үшін ең бастысы не керек? Тілдік орта керек. Нағыз тілдік орта қай жерде бар? Әрине, қазақы қаймағы бұзылмаған ауылдық өңірде бар.

Жастарымыз болсын, орта жастағылар болсын, демалыс күні отбасыларымен түрлі замануи көркем фильмдерді тамашалауға асығып жатады. Қазақ киносының алтын қорындағы ескі көркем фильмдерімізді насихаттап, осылайша тілге тарту мақсатымен оларды халыққа тегін көрсету жұмысы қолға алынып отыр. Алматыдағы «Қазақфильм» киностудиясымен қарым-қатынас орнатудың арқасында олар бізге осындай 10 көркем фильмді бағыттады. Қазан айының 18 жұлдызынан осы бастаманың тұсау кесері «Өнер» қалалық мәдениет орталығында өтіп, әлі де жалғасын табатын болады.

Мемлекеттік тілдің аясын кеңейту мақсатында соңғы жылдары облысымыздың брендіне айналған «Тіл керуені» авторлық жобасына да өңіріміздің мемлекеттік қызметшілері белсене қатысуда. Жоба авторы облыстық «Ана тілі» орталығының директоры Ш. Кинжиковамен түрлі әдістер арқылы қазақ тілін меңгермеген қызметшілердің мемлекеттік тілге деген қызығушылықтарын артуда ауыз толтырып айтарлықтай жұмыс жүргізіледі.

Өмірлік тәжірибе мемлекеттік тілді білетін әр азаматтың қоғамдық өмірге жеңіл араласа алатынын дәлелдеп отыр. Елімізде үштілділік жүйесі енгізіліп жатқанынан хабардармыз. Алайда, барлығымыз егеменді Қазақ елінің ортақ азаматтары екенімізді ескеріп, мемлекеттік тіл – қазақ тілі осы үштілділіктің басымдығы екенін ұмытпағай, ағайын. Ұлтымыз қазақ болуы аз, тіліміз де қазақ болуы тиіс!

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Н.А. Назарбаев «Хранить память и крепить согласие» («Огни Алатау» газеті, 1998 ж. 22 қаңтары)
- 2 автор Дінмұхамед Аязбеков (2014 ж.03 наурыз, el.kz)
- 3 «Азбука. kz» Халықаралық білім беру порталы

ДІНИ-САЯСИ ЭКСТРЕМИЗМ: ТҮСІНІГІ МЕН БОЛМЫСЫ

ИМАНГАЛЫ А. Б.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
ЕЛЬМУРАТОВ Г. Ж.
профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Қазіргі уақытта әлемдік қауымдастыққа да, жеке бір мемлекеттің қауіпсіздігіне де, оның аумақтық бүтіндігіне, конституциялық құқығы мен азаматтарының бостандығына әртүрлі формадағы экстремизм қатер туғызуда.

Экстремизм – қазіргі заманды сынаушы құбылыстардың бірі, қауіпті көзқарастарды қолдау (көбінесе саясатта). Әртүрлі елдер мен әртүрлі уақытта заңдық және ғылыми мағынада «экстремизм» түсінігіне түрлі анықтама беріліп отырды.

Ең көп таралған және жалпыланған мағынасында экстремизм термині егер сөзбе-сөз аудармаға сүйенсек (латынша *extremus* – шеткі) дегенді білдіріп, оны «шеткі, қауіпті көзқарастарға сүйену, норма мен қоғам заңдарына қарама-қайшы радикалды көзқарас» деп білеміз.

Эксперттік ортада бұл құбылысты әрқайсысы өз бетінше түсінеді. Экстремизм түсінігіне анықтама беруде бірізді позиция жоқ, бүкіл әлемде дискуссиялар жүргізіліп, бұл феноменді әлі зерттеуде.

Экстремизм мәселесін тарихи және әлеуметтік тұрғыдан зерттеу, сараптау үшін аса маңызды және бұл құбылыстың әртүрлі жағдайда қалай болатынын көрсетеді.

Экстремизм жұмысының механизмін білу, оның әлеуметті-саясаттық жағдайлардан тәуелді болуын, пайда болу алғышарттарын анықтауға, негативті зардаптарын алдын-алуға көмектеседі.

Саяси сөздікте экстремизмге мынадай анықтама беріледі: «экстремизм саяси ағым, қауіпті, шеткі көзқарастармен әрекеттерге жақын тұратын саясатты нахиттаушы. Мұнда экстремизмді оң және сол жақ экстремизм деп бөледі. Экстремизм саяси нормалар, құндылықтар, саяси жүйенің негізін қалаушы қағидаларды мойындамайды, саяси тұрақтылықты жою мен билік басындағыларды тақтан тайдыруды ойлайды».

Экстремизмнің айқын дәлелі болып, саяси билікті тартып алу немесе тұрақсыздандыру, халықаралық немесе мемлекеттің құқықтық заңнама шеңберінен шығатын заңсыз тәсілдерді қолдану жатады, оған зорлау, күштеу әдістері мен террорды жатқызуға болады.

Экстремизмнің кеңістігін осылайша терең қарастыру – экстремизмнің таралуына итермелейтін осындай қиын әлеуметтік

феноменнің шығуын егжей-тегжейлі реттеу арқылы, аясын нақты белгілеу арқылы, экстремизм түсінігін түсіру арқылы, негізгі бір мәнді және түсінікті критерийлерін анықтау арқылы, сондай-ақ, экстремизмнің таралуын анықтайтын негізгі факторлар негізінде, бір жағынан, қауіпті құбылысқа, сөзсіз, тиімді түрде қарсы тұрады, ал басқа жақтан қарасақ, оның құқықсыз қолданылуын алдын алуға мүмкіндік береді.

Түрлі авторлармен берілетін экстремизмнің заманауи анықтамаларында пікірлердің едәуір кең спектрі кездеседі. Кең мағынада, И. А. Калиевтың пікірі бойынша экстремизм, рұқсат етілген шеңберінен шығатын және зорлық көрсетілуімен немесе оның насихатталуымен байланысты болатын қызмет.

В. В. Устинов экстремизмді қалыптасқан мемлекеттік, қоғамдық институттар мен құрылымдарды теріске шығарумен сипатталатын саяси күрес формасы ретінде есептей отыра, қалыптасқан реттілік пен тұрақтылықты өзіндік биліктік ниетіне сәйкес жоюды мақсат ететін саяси-әлеуметтік құбылыс ретінде сипаттайды. Сонымен қатар, О. М. Хлобустов пен С. Г. Федоровтың ізімен В. В. Устинов экстремизмнің мініз-құлықтық сипатын береді: «Қоғамдағы жалпы қабылданған пікірлерге бағытталған оппонент пікіріне деген шыдамсыздылық аса маңызды ішкі белгілері болып табылатын тұлғаның агрессиялық тәртібі; мәселені шешудің аса ауыр (күштік) әрекеттеріне бейімділік; бәтуалылық, тұлғаның құқығы мен оның өзін-өзі бағалауына деген түрлі қабылдамаушылықтар».

Е. В. Токумовтың пікірі бойынша экстремизм – мемлекет пен қоғамның көпшілік мақұлдаған саяси, әлеуметтік, идеологиялық негіздерін түбегейлі өзгертуге бағытталған идеялар, әрекеттер мен көзқарастардың көрінісі және сол арқылы мемлекет, қоғам, тұлғаның қауіпсіздігін, мүддесін, құқығын қамтамасыз етуге қауіп-қатер төндіруді көздейді.

Аталмыш құбылыстың соңғы жылдарда кең таралуы және оның дамуына қарсы тұратын тиімді шараларды жасау қажеттілігі «экстремизм» түсінігінің халықаралық заңнама контекстіне енгізілу қажеттілігін тудырды. Бұл түсініктің алғашқы халықаралық тіркелу әрекеті, экстремизмді билікті зорлықпен алуға немесе билікті зорлықпен ұстауға, сондай-ақ, мемлекеттің конституциялық құрылым негізін зорлықпен өзгертуге бағытталған және қоғамдық қауіпсіздікке зорлықпен қастандық жасауға, жоғарыда көрсетілген мақсатта заңсыз қарулы әрекеттерге немесе оларға қатысуға бағытталған әрекет, іс

ретінде анықтаған терроризм, сепаратизм және экстремизммен күресу туралы 2001 жылғы 15 маусымдағы Шанхай конвенциясында жасалды.

Бірақ мұндай анықтаманы аталмыш құбылыстың мәнін толық ашады деп айту мүмкін емес шығар. Келтірілген анықтамада көбінесе заңнамаға қажетті болып табылатын құқыққа қайшы әрекеттер көрсетілген, бірақ құбылыстың өзіндік мәні көрсетілмеген. Зерттелінетін құбылысқа деген ғылыми амалдарды жасау үшін аталмыш құбылыстың мәнін, түйінді сипаттамасын белгілеу маңызды.

Экстремизмнің мәнін зерттеу объективті түрде алдымызға заманауи экстремизмнің субъектілері мен түрлілігін анықтау мәселесін қояды. Экстремизмнің субъектілері ретінде мыналар шыға алады: мемлекет, оның арнайы қызметтері, халықаралық немесе ұлттық экстремисттік орталықтар мен ұйымдар, саяси ағымдар мен экстремисттік мәндегі партиялар, азаматтар тобы және де өз мақсаттарына жетуді көздейтін жеке тұлғалар. Экстремизмнің түрлеріне қатысты заманауи әлемде кеңінен таралған бағыттар: саяси, идеологиялық, діни, этникалық, экологиялық және т.б. Әлемдік даму тәжірибесінің көрсетуі бойынша, экстремизмнің ешқандай түрі таза күйінде кездеспейді, себебі олар аталмыш құбылыстың басқа да формаларымен тығыз байланыста және өзара тәуелділікте. Әсіресе бұл саяси, идеологиялық, діни экстремизм сияқты экстремисттік қызмет түрлерін функциялауға қатысты. Әдетте саяси сипатта болатын экстремисттік қызмет субъектілерімен қойылған мақсаттардың жоғарғы қоғамдық деңгейін ескере отыра, түрлі экстремизм түрлерінің мұндай өзара байланыстылығы кездейсоқтылық емес екеніне көз жеткіземіз. Осыдан қазіргі күні заңды түрде эксперттік қоғамдастықта экстремизмнің саяси мәнінің басымдылығын және саяси экстремизмді экстремизмнің бір түрі ретінде мақсатты түрде бөлуді ескере отыра, экстремизмді түрлі топтарға бөлудің орындылығы туралы мәселеге қатысты пікірталас қалыптасты. Біздің көзқарасымыз бойынша тәжірибелік ой-пікір бойынша, экстремизмді оның негізгі түрлеріне бөлудің мақсаттылығы бар.

С. В. Степашин белгілеп белгілегендей, экстремизмнің негізгі белгілері болып мақсаттың саяси сипаты, зорлықты қолдану және оны қолданудың қауіп-қатері, қызметтің ұйымдасқан сипаты, саяси мақсаттарға жетудің конституциялық емес әдістері.

Экстремизмнің дефинициясын табу және анықтау ғана экстремизм кеңістігін түсінуді толық зерттеу үшін жеткіліксіз. Аталмыш құбылыстың өзара тәуелділігі мен өзара әрекеттілігінің логикалық сызбасын жасау үшін және алдағы зерттеуіміздің терминологиялық орындылығын сақтау және де қолайлылықтың шынайы ымырасын табу

мақсатында өзара байланысты, мазмұны бойынша экстремизмдікке жақын құбылыстарды зерттеу қажеттілігі туындап отыр.

Ең алдымен, соңғы кездегі экстремизмнің пәндік сараптамасына арналған зерттеулердің сандық, кейде, сапалық өсімінің кеңдігіне қарамастан, терминологиялық шатасу әлі күнге дейін сақталғанын айта кеткеніміз жөн.

Жиі болып кездесетін терминологиялық шатасу көбінесе экстремизм және терроризм арасында болады. Бір жағынан шынымен де, экстремисттердің өз мақсаттарына жетуіндегі маңызды рөл террорлық әрекеттерге тиесілі. Осы тұрғыдан «экстремизм» және «терроризм» терминдері әрдайым мемлекеттілікке қарсы, қоғамға қарсы және адамға қарсы бұзушылық бағытта болатын сипаттағы әрекеттер үшін жиі қолданылады.

Сонымен қатар, бұл құбылыстардың өзара тығыз байланыстылығына қарамастан, олар синоним болып табылмайды, экстремизм мен терроризмді қатаң айыра білу қажет. Осы терминдерді БАҚ-та ғана емес, саясаткерлер, тіпті мамандар арасында кең түрде еркін қолдану – бұл құбылыстардың орынсыз араласуына әкеліп соқтырады. Сондықтан бұл түсініктердің міндетті түрде айыра білу қажеттілігі кездеседі.

Біздің ойымызша экстремизм мен терроризмнің айырмашылығын нақты түрде ресей сарапшысы Г. Мирский анықтады: «Экстремизм және терроризм – өзара жақын құбылыстар, бірақ олардың арасында автоматты байланыс жоқ: егер кез келген террорист – экстремист болып көрінсе, әр экстремистті – террорист деп қабылдау қате. Әрине, экстремизм белгілі бір ой, ақыл шабыты ретінде логикалық түрде террорды ақтауға әкеледі, бірақ бұл нүктеге жету міндетті емес».

Жалпы, терроризм экстремизмнен таралады және мәні бойынша, оның кең танылу қатарынан (бүлік, биліктің паралельді құрылымын құрастыру, үзілді-кесілді талаптарын алға тарту, азаматтық бағынбаушылық акциялары, мемлекеттік органдарға қарулы қарсылық білдіру және т.б.) терроризм саяси мақсаттарға жетудің едәуір қатаң әдістерін, яғни мемлекеттік, саяси, қоғамдық қызметкерлерді күш көрсету арқылы жою, қатардағы азаматтарды өлтіру, түрлі материалдық объектілерді жою сынды әдістерді қолданатындықтан, экстремизмнің бөлшегі болып табылады.

Терроризм – қоғамдық қауіпсіздікті бұзу, халықты дүрліктіру немесе билік органдарының шешім қабылдауына ықпал ету мақсатында жүзеге асатын қызмет. Яғни экстремисттермен қолданылатын құрал, оқшау құбылыс емес. Сәйкесінше, терроризм – экстремизм формаларының бірі.

Л. М. Дробижева және Э. А. Паинаның жұмыстарында экстремизм және терроризм түсініктерінің өзара қатынасы былайша берілген: «Терроризм саяси экстремизмнің соңғы зорлық көрсетуіндегі бір түрі болып табылады».

Анықтамалар арасында, адами қызметтің, дүниетанымының соңғы көріністерін қандай да бір деңгейде бейнеленетін, біздің ойымызша, экстремизм түсінігіне жақын – бұл радикализм. Ресейлік зерттеуші Д. Ольшанский радикализмді (латыннан «radix» – түбір) «қазір бар әлеуметтік және саяси институттардың көкейкесті, батыл (радикалды, түбегейлі) өзгерістерге бағытталған әлеуметтік-саяси идеялар мен әрекеттер деп анықтайды».

Мазмұны, концептуалдығы жағынан экстремизм мен радикализм бір-біріне жақын, ұқсас құбылыстар. Бұл екі құбылысқа да, қойылған мақсаттар мен міндеттер жолында соңына дейін бару тән деп есептеледі. Бірақ бұлардың арасында да айырмашылықтар бар. Д. Ольшинскийдің айтуынша «экстремизмге қарағанда радикализм ең алдымен мазмұнды идеялар негізінде құрылған, және содан кейін ғана оларды жүзеге асыруды ойлайды. Радикализм экстремизмге қарағанда тек идея жүзінде ғана асуы мүмкін, ал экстремизм міндетті түрде әрекет қылушы, идея кей уақыттарда басты мақсат емес».

Осылайша кітаптардағы әртүрлі тәсілдерді сараптай келе біз төмендегідей қорытынды жасай аламыз.

Біріншіден, экстремизмнің басты болмысы зорлық, ол маңызды элементтерінің бірі, қиын құрылымды және әртүрлі бағытта дамыған. Экстремизм зорлықтың түрі ретінде деструктивті, себебі саяси негіздер, нормалар, адамның құқығы мен еркіндігінің құлдырауына әкеледі.

Адамдарды өлімге апаратын, олардың құқығы мен еркіндігіне қысым жасайтын зорлық, ешқашан бүкіл халықтық қолдау таппайды, саяси өмірде тұрақтамайды, себебі халықтың мүддесіне қарсы әрекет жасайды.

Экстремизм жеке дара адаммен іске асуы мүмкін, бірақ ол саяси эффект тудырмайды, ал ұйымдастырылған құрылымдар зардабы әлдеқайда көп, бірақ кейде жеке дара экстремисттер үлкен зардап әкелген жағдайлар да болған, мысалы, террористік әрекетті іс асыру арқылы болған жағдайлар.

Екіншіден, экстремизмді барлық қырынан білу, оған тиімді қарсы тұруға көмектеседі. Тәжірибеде білетін ақпараттарды қолдану, мемлекеттік органдар мен арнайы қызметтер үшін нәтижесін көтеруге, маңызды әлеуметтік-экономикалық және басқа мақсаттарды шешуге көмектеседі.

МЕМЛЕКЕТ ЖӘНЕ БИЗНЕС АРАСЫНДАҒЫ СЕРІКТЕСТІК ҚАРЫМ-ҚАТЫНАС

КАППАСОВА Г. М.
аға оқытушы, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.
АБИСАЛИКОВ Е. Д.
студент, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

Нарықтық экономика мен демократиялық қоғамды қалыптастыру үшін мемлекет ішінде бизнесті, әсіресе шағын және орта бизнесті дамыту қажет. Бұл туралы Елбасымыз «Қазақстан – 2050» стратегиясында былай деген: «Отандық кәсіпкерлік жаңа экономикалық бағыттың қозғаушы күші болып табылады» [1]. Біз мұнымен толықтай келісеміз, өйткені шағын және орта бизнес дамыса ғана мемлекет те дамиды. Өткен ғасырдың 90-ыншы жылдары дәл осындай мақсатпен жекешелендіру науқаны жүргізілді. Жекешелендіру науқанының арқасында Қазақстанда бизнес сектор қалыптасып, жұмыс жасай бастады. Осы кезеңнен бері мемлекет бизнеске байланысты нормативті – құқықтық база құрып, мемлекет пен бизнес арасындағы қарым-қатынас қалыптасты.

Қазіргі кезде елімізде мемлекет және бизнес арасында әлеуметтік – еңбек қарым-қатынасын қадағалайтын заңнамалық база құрылып, қызмет етуде. Сол заңнамалық базаға ҚР Салық кодексі, ҚР «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңы, ҚР Кәсіпкерлік кодексі және де тағы да басқа заңда мен актілер мемлекет және бизнес арасындағы қарым-қатынасты реттеп отырады. Осының арқасында Қазақстанда мемлекет және бизнес арасындағы қарым – қатынасты дамыту мүмкіншілігі бар.

Ғылыми әдебиеттерде әлеуметтік серіктестіктің басым аспектісі ретінде әлеуметтік аспект, ал әлеуметтік серіктестіктің маңызды қызметі ретінде экономикалық қарым – қатынастармен байланысты әлеуметтік еңбек келісімі болып табылады [2]. Екінші жағынан әлеуметтік серіктестік жүйесі өзінің қызметі және жұмыс жасау әдістеріне, өз мақсаттарына жету түрлері бойынша саяси саламен, саяси қарым – қатынастармен, мемлекетпен тығыз байланысты. Сондықтан ол демократиялық қоғамның қоғамдық – саяси институты болып табылады.

Қазақстандық қоғамның даму сатысында экономика мен саясаттың өзара байланысын ерекше атап өтуге болады, мұндай байланысты біз бизнесте, білім беруде, әлеуметтік еңбек саласында және қоғамның басқа да салаларында көре аламыз. Әлеуметтік еңбек саласындағы әртүрлі үдерістер қоғамдағы саяси және экономикалық тұрақтылыққа

әсер етіп, саяси шешімдерді қабылдауды талап етеді. Осыған орай, туындайтын саяси және экономикалық мәселелер әлеуметтік – экономикалық және еңбек қарым-қатынастарына әсер етеді. Бұл үдеріс әсіресе, әлеуметтік серіктестіктің қалыптасуының алғашқы сатыларында жүреді.

Қазақстанда мемлекет және бизнес арасындағы қарым-қатынас жоғарыда айтылып өткендей, 1990-ыншы жылдары қалыптаса бастады. Бұл қарым-қатынас қоғамдағы демократияның дамуына және нарықтық экономиканың қалыптасуына толыққанды жағдай жасады. Ал мемлекет және бизнес арасындағы қарым-қатынастың жақсы болуы үшін мемлекет бизнеске және оның дамуына жақсы жағдай жасауы қажет. Себебі, бизнестің дамуымен жаңа жұмыс орындары ашылып, халықтың әл – ауқаты жақсара түседі. Бұл өз кезегінде мемлекет ішіндегі саяси және экономикалық тұрақтылыққа алып келеді. Әсіресе, шағын және орта бизнестің дамуы елдегі тұрақтылықтың негізі болып табылатын орта таптың қалыптасуына жағдай жасайды. Мысалы, дамыған шетелдерде шағын және орта бизнес кәсіпорындары жалпы кәсіпорындардың 70 – 90 %-ын құрайды. Мәселен, АҚШ – та еңбекке қабілетті халықтың 53 %-ы шағын және орта кәсіп секторында жұмыс жасайды, Жапонияда 71,7 %- , Еуропалық Одақ елдерінде халықтың тең жартысы еңбектенеді [3]. Міне, бұл елдер шағын және орта бизнеске өткен ғасырдан бері қолдау көрсеткендіктен, қазіргі кезде экономикалық дамыған және саяси тұрақты елдерге айналып отыр. Мысалы, жалпы ішкі өнім көлемі бойынша АҚШ 1 – орында, Жапония 3-орында [4], бұл олардың экономикалық даму деңгейінің жоғарылығының көрсеткіші. Бұл елдерде мемлекет және бизнес арасындағы әлеуметтік серіктестік өте жақсы дамыған.

Жалпы, әлеуметтік серіктестік жүйесінде мемлекеттің атқаратын бірнеше қызметтері бар.

Олар:

- біріншіден, мемлекет қоғамның саяси және әлеуметтік тұрақтылығын қамтамасыз етуі қажет;
- екіншіден, әлеуметтік саясаттың нәтижелілігін жүзеге асыру;
- үшіншіден, кәсіпкерлікпен айналысуға жағдай жасау, тауар мен қызмет өнімдерінің тиімділігін арттыру үшін оларды ынталандыру қажет;
- төртіншіден, әлеуметтік серіктестіктердің құқықтық негіздерін және ұйымдастыру механизмдерінің жетілдірілуін дайындау. Әлеуметтік – еңбек талаптары (ең төменгі еңбекақы, әлеуметтік жеңілдіктер және кепілдіктер) бойынша тараптардың келіссөздерін

ынталандыру үшін өзара әрекеттестіктің ережелері мен механизмдерін белгілеу [5, б. 161].

Билік дегеніміз – әлеуметтік, экономикалық және саяси дамудағы стратегиялық бағыттарды айқындайды, яғни мемлекет және бизнестің арасындағы өзара қарым – қатыныстың қалыптасуына, оның даму бағытын айқындай алады.

Ресейлік зерттеуші – ғалым А. Бунич экономикадағы мемлекеттің сегіз негізгі қызметін көрсетті:

Бірінші қызметі – дирижерлік. Мұнда автор барлығын оркестрмен салыстырады. Музыканттар аспаппен ойнайды, ал дирижер олардың ойынын шапшандатып бір мезгілде үйлестіреді.

Екінші қызметі – мемлекет күрделі қаржының қозғаушы күші болып табылады;

Үшінші қызметі – мемлекет экономикалық үдерістің катализаторы, яғни негізгі қозғаушы күші;

Мемлекеттің төртінші қызметі – әлеуметтік қызмет. Әлеуметтік жобаларды, ел экономикасындағы қаржыны әлеуметтік деңгейі төмен топтарға үйлестіруді мемлекеттен басқа ешбір орган жүзеге асыра алмайды. Әлеуметтік жауапкершілігі жоғары болса да, бизнестің мұндай шараны қамти алмайтыны анық;

Мемлекеттің бесінші қызметі бұл – антимонополиялық қызмет. Ол ықылассыз бәсекелестік, басымдылық пен монополиялық жағдайды асыра қолдануға қарсы және бәсекелестікке қажетті жағдайларды құруға бағытталған күш;

Алтыншы қызметі – жоспарлау және болжау. Мемлекеттен басқа ешбір сала бұл қызметті атқара алмайды. Жеке бизнес, тіпті ірі қаржылық топтың басымдылықтары басқа. Тек мемлекет тиісті қызметтерді қамтамасыз етіп, ғылыми зерттеулерге тапсырыс беріп, алғашқы 5–10 жылда стратегиялық шешімдерді қабылдай алады;

Жетінші қызметі – мемлекеттің кірісті, табысты салаларда бәсекелестікке қабілетті болуына мүмкіншілік беретін ғылыми -техникалық ілгерілеуді ынталандыру;

Сегізінші және соңғы қызметі – несиелік – қаржылық жүйенің тұрақтылығын қалыптастыру. Жеке бизнес қаншалықты дамығанымен, барлық қаржылық салымдарды қамтамасыз ете алмайды. Ұлттық валютаны қолдау да бизнестің міндетіне кірмейді. Бұл шарамен тек мемлекет айналыса алады [6].

Осыған орай әлемдік тәжірибе бойынша, экономикалық және әлеуметтік реформалар тек экономикалық әлеуетпен мемлекеттік биліктің нәтижелі жолына сүйене алады.

Қазіргі қаржы саласының мамандарының пікірінше, бизнестің әлеуметтік серіктестік субъектісі ретінде инновациялық, осы заманға сай, дамытушы және әлеуметтік қызметтері бар.

Осы қызметте арасында мемлекеттің әлеуметтік қызметі аса маңызды болып табылады. Әлеуметтік қызмет мынадай шаралар арқылы жүзеге асырылады:

- салықты толық, уақытылы төлеу және жұмыскерлердің лайықты жалақыларын алу жағдайын қамтамасыз ету;
- білім беру жүйесін, мамандарды дайындау, денсаулық сақтау және басқа да әлеуметтік қызметтерге қолдау көрсету;
- мемлекет және әртүрлі азаматтық қоғам ұйымдарына әлеуметтік жобаларын қаржыландыру ынтасына қолдау көрсету;
- дарынды жастар мен олардың жаңашыл идеяларына қолдау көрсету;

Мемлекеттің бұл қызметтерді жүзеге асыруы үшін экономикалық, саяси, әкімшілік және ақпараттық ресурстары бар. Ал бизнестің болса – қаржылық, сарапшылық және инновациялық қоры бар. Осы қорлармен алмасу мемлекет пен бизнес арасындағы әлеуметтік серіктестіктің негізі болып табылады. Әлеуметтік серіктестік бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі арқылы жүзеге асырылады.

2015 жылдың 29 қазанында қабылданған Қазақстан Республикасының Жеке кәсіпкерлік Кодексіне сәйкес бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі – жеке кәсіпкерлердің қоғамдағы әлеуметтік, экономикалық және экологиялық салаларына өз еркімен қосқан үлесі болып табылады. Бұл Заң кәсіпкерлерге өз әрекетінде бизнестегі әлеуметтік жауапкершілікті әлеуметтік, экономикалық және экологиялық салаларда жүзеге асыру арқылы қолдануға құқық береді [7].

Еліміздің экономикасына әлемдік дағдарыс айтарлықтай әсерін тигізді еңбек нарығындағы жағдайды нашарлатып, жұмыссыздық деңгейін арттырды, халықтың табысына кері әсерін тигізді, қоғамдық дамудағы бизнестің рөлін арттырды және мемлекеттің әлеуметтік мәселелерді ортақ шешу жөнінде үміт арттырды.

Мемлекет және бизнестің өзара жауапкершіліктерін арттыру аясында облыстарда бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі туралы аумақтардың ірі кәсіпорындарымен меморандумға қол қойылды [2]. Сол меморандумдардың басты мақсаты – қалалардағы және ауылдардағы инфрақұрылымды дамыту, әлеуметтік – мәдени шараларды өткізуге көмектесу, жетімдер үйлеріне, қарттар үйлеріне қайырымдылық шараларын өткізу, экологиялық жағдайды жақсарту және өндірісті жетілдіру.

Келісімге қол қойған екі жақтың өзара әрекеті арқасында облыстың әлеуметтік – экономикалық саласының қарқынды дамуы сақталған. Үшжақты келісімнің басты тарауы – бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі болып табылады. Жетекші компанияладың тәжірибелігін алға тартады. Олар әлеуметтік жауапкершіліктің қағидаларының ішкі қызметтерін жүзеге асырып отырады. 2008 жылғы бүкіләлемдік дағдарыстың кейін біздің елімізде бизнеске ерекше қолдау көрсетілуде. Олар жұмыскерлердің мүдделері мен құқықтарын қорғап, әлеуметтік мәселелерді шешеді. Жұмыскерлердің еңбекақыларын адал табуға жағдай жасап, жұмыскерлердің әл-ауқатын жақсартуға бағытталған өзара міндеттемелерді жүзеге асырады.

Бизнес пен мемлекеттің қызметтерін сараптағанда, бизнес пен мемлекет арасында серіктестік пен өзара тәуелділік болмаса, істеген шаралар нәтиже бермейді. Сонымен қатар, мемлекет пен бизнес өз қызметтерін бірлесе жүзеге асырса, әлеуметтік серіктестік қалыптасып, нәтижесінде ел экономикасы дамып, әлеуметтік көкейкесті мәселеле өз шешімін табады.

Қорыта айтқанда, мемлекет пен бизнес арасындағы үйлесімді қарым-қатынастың маңызы зор. Тек осы үйлесімді қарым-қатынастың арқасында нарықтық экономика қалыптасып, халықтың әл – ауқаты жақсара түседі, саяси және әлеуметтік тұрақтылық орнайды. Қазақстанда да шағын және орта бизнестің дамуына көптеген жағдайлар жасалуда. Жыл сайын әртүрлі нормативті – құқықтық актілер мысалы ҚР Салық кодексі, ҚР «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңы, ҚР Кәсіпкерлік кодексі және де тағы да басқа заңдар қабылданып, шағын және орта бизнеске қолдау көрсетілуде. Елбасымыз да өзінің «Қазақстан – 2050» [1] стратегиясында шағын және орта бизнесті қолдау туралы былай деген: «Бүгінгі күннің міндеті – ұсақ кәсіпорындар мен жеке кәсіпкерлерді орта деңгейге көшіру үшін жағдай мен алғышарттарды қалыптастыру». Осылайша, Елбасы шағын және орта бизнестің дамуына барынша жағдай жасап отыр. Сондықтан болашақ мемлекет пен бизнес арасындағы жақсы қарым – қатынас біздің ойымызша еліміздің дамуына үлкен үлес қосады.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан – 2050» стратегиясы. //www.akorda.kz
- 2 Отарбаева Б. /Мемлекет, бизнес және мемлекеттік емес ұйымдардың арасында серіктестік қатынастың қалыптасу үлгісі. // Қоғам және дәуір. – 2010. - №4(28).– 30 – 34 б.

3 Шетелдегі инновациялық кәсіпкерлік қызметінің тәжірибесі.// ppt-online.org/204904

4 Список стран по ВВП (номинал) // Википедия – свободная энциклопедия ru.wikipedia.org

5 Россия : Новый этап неолиберальных реформ. Отв. ред. Осипов.Г.В., М. : Республика, 1997. – 368 с.

6 Бунич А. Российское правительство должно вернуться к российской экономике // Информационный сайт политических комментариев. // www.politcom.ru

7 Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 03.07.2017 г.) // www.zakon.kz

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ ЖӘНЕ МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТ

КАППАСОВА Г. М.

аға оқытушы, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

ДУЛАТ Н. Қ.

студент, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

Қазақстанның 2050 жылға дейінгі даму Стратегиясында ұзақ мерзімді приоритеттердің бірі болып кәсіби мемлекетті құру болып белгіленген. Мемлекетіміздің алдында тұрған жоғары кәсіби мемлекеттік қызметті және басқарудың тиімді құрылымын құру ісіндегі міндеттерді жүзеге асыру көбінесе мемлекеттік қызметкердің кәсібилігіне байланысты. Қазақстан Республикасының Президенті Елбасымыз Н. Назарбаев елді тиімді басқару үшін мемлекеттік қызметкердің бойында болуы тиіс негізгі қасиеттерді атап көрсетті. Бұл қасиеттер – жоғары моральдық жауапкершілік, кәсіби білім, оны практикада қолдана білу, әділдік, адалдық, белсенді өмірлік позиция. Мемлекеттік қызметтегі әрбір адам өз жұмысының маңыздылығын сезінуі тиіс және өз елінің патриоты болуы керек.

Басқаруға бүкіл әлемдік гравитациялық, электромагниттік, радиациялық және басқару күштерінің ара қатынастары жатады. Басқару терминдерімен кей жағдайларда геологиялық және жағрафиялық процестерді бейнелейді. Басқару аспектілерін түрлі механизмдердің, химиялық және биологиялық ара байланыстардан көруге болады. Кей жағдайларда табиғаттық және әлеуметтік элементтердің стихиялық, өзінің еркінді әрекеттерін басқару деп

түсенеді. Осылардың негізінде басқарудың тектік ұғымы пайда болды, ол табиғаттың, адамның, қоғамның белгілі элементтерінің көптігінің не құрылымдық бөлшектерінің ара қатынастарының тәртібін сипаттайды.

Мемлекеттік басқару бұл тек қана қызмет, процестер, құбылыс емес, сонымен қатар бұл ғылым. Ғылым ретінде ол мемлекеттік басқарудың институттарын, мемлекеттік органдарды, құбылыстарды, тәсілдерді, процестерді зерттейді, олардың жақсы жақтарын және кемшіліктерін талдайды, даму тенденцияларымен перспективаларын, болашағын ашып көрсетеді, мемлекеттік басқарудың ұлғаюы туралы ұсыныстар жасайды. Ол үшін социология, саясаттану, экономикалық теория, конституциялық, қаржы, әкімшілік, басқада құқық ғылымдарын қолданады. Мемлекеттік басқару информатика, экономикалық география, демография, менеджмент, тағы басқа ғылымдарды да пайдаланады. Әрине, мемлекеттік басқару барлық сұрақтармен мәселелерді терең зерттеуге мүмкіншілігі жоқ, мемлекеттік басқару басқа ғылымдардан жалпы ұғымдармен түсініктерді алып мемлекеттік басқаруға жалпылықтарды, заңдылықтарды тұжырымдайды.

Басқару нақты бір нәтижеге жету мақсатында, екі не одан да көп адамдардың келісілген іс-әрекеті. Басқару адамзат қоғамында объективті түрде қалыптасады. Сондықтан да басқару алғашқы қауымдық, құл иеленуші, феодалдық құрылыстардың барлығында болып келген. Қоғам дамуы барысында тек қана басқарудың типі, әдістері, мақсаты және түрпішіндері өзгеріп отыратындығымен, өмірдің сан-саласын басқару қажеттілігі сақ-талады.

Мемлекет және құқық теориясы, құқықтану саласының көрнекті ғалымы – С. С. Алексеев кезінде мемлекеттік басқару жөнінде былай айтқан болатын: «Мемлекеттік басқару мемлекеттің, органдары мен мекемелерінің қоғам жүйесіне немесе оның аяларына мақсатты бағытта ықпал ету».

Мемлекеттік басқару қоғам дамуының барысында қоғамдық, қатанастарды реттеу мен тікелей практикалық ұйымдастырудағы атқарушылық және бөлушілік іс-әрекет. Мемлекеттік басқару барынша кең мағынада, мемлекеттің істерін басқару, мемлекеттік органдардың барлығының қатынасуымен іске асырылады. Мемлекеттік басқару дегеніміз: а) заңдарды орындау барысындағы іс-әрекет; б) объектілер мен адамдарға ағымдағы өкімдік жасау және олардың орындауға міндетті болып табылатын, заңдық күші бар нормативтік актілерді қабылдаумен байланысты іс-әрекет болып келеді [3].

Барынша тар мағынасында мемлекеттік басқару экономиканы, әлеуметтік-мәдени, әкімшілік-саяси салаға практикалық және тікелей

басшылық жасауға бағытталған атқару, бөлу, заңдық күші бар, бір-біріне бағынышты мемлекеттік басқару органдарының іс-әрекетін айтуға болады.

Басқару, басқару аппаратына сүйенетін, белгілі бір ереже түрінде қалыптасуы мүмкін, негізгі басшылық бастама – мемлекеттік басқарудың қағидаттары болып табылады. Мемлекеттік басқарудың қағидалары заңдарда және басқа да заңдық күші бар нормативтік актілерде бекітіледі. Мемлекеттік басқару қағидаттары әлеуметтік-құқықтық, және ұйымдастырушылық сияқты екі топқа бөлінеді.

Әлеуметтік-құқықтыққа жататындар: 1) жоғарғы мемлекеттік лауазымдар мен органдардың қабылдаған нормативтік актілерін, жергілікті жердің ерекшеліктерін ескере отырып жүзеге асыруға мүмкіншілік беретін, демократиялық негізде орталықтанған, демократиялық орталықшану қағидаты; 2) барлық ұлттар мен этностардың өкілдері мемлекеттік басқаруға араласатын тең құқық, кемсітушілікке жол берілмейтін, ұлттардың теңдігі қағидаты (ҚР Конституциясы 14-бап.); 3) мемлекеттік басқару органдарының іс-әрекеттері белгілі бір мемлекет көлемінде жоспарланған жоспар, бағдарлама, стратегия бойынша жүзеге асырылатын жоспарлық қағидат; 4) жариялылық және қоғамдық пікірмен санасып отыру қоғамды демократияландырудың, бір әдісін қамтитын бұқараның, халықтың басқаруға араласуы қағидаты; 5) бұқара халықтың басқаруға араласуын және мемлекеттік органдардың ұйымдастырылуын, іс-әрекетін реттейтін, халықтың еркін білдіретін құқықтық нормалардың, заңдылықтың қатаң сақталу қағидаты.

Ұйымдастырушылық қағидаты: 1) қызметтер мен құзыреттерді жіктеу, реттеу, белгілеу қағидасы; 2) құзырет шегіндегі жауаптылық қағидасы; 3) басқарудағы салалық, салааралық және аумақтық бастамаларды үйлестіру қағидасы; 4) мемлекеттік басқаруда төменгі орган жоғарғы органға және маманданған бағынушылық бастамаларды үйлестіру қағидасы; 5) көпшілік арқылы басқарудың үстемдігі барысында, көпшілік пен жеке басқарудың әдістерін үйлестіру қағидасы.

Мемлекеттік басқару белгілі бір әдістердің көмегімен іске асырылады.

Басқарудың әдістері дегеніміз: 1) әкімшілік құқық субъектілерінің іс-әрекетін ұйымдастыру; 2) басқару үрдісі барысында туындайтын нақты мәселелерді шешу; 3) басқа-рылушылардың еркіне ықпал етудің тәсілдері, амалдары [3].

Мемлекеттік басқарудың мақсатын айта кетсек, бұл билікті қолында ұстап отырған не билік басындағы әлеуметтік топтың мүддесіне тәуелді басқару.

Сондай-ақ, мемлекеттік басқарудың қызметі – оның мақсатымен анықталатын басқарушылық іс-әрекеттің еркін, дара бағыты, түрі. Сонда мемлекеттік басқарудың қызметтері оның мақсаты мен міндеттерін іске асырудың құралы болып табылады. Мемлекеттік басқарудың қызметтері өздерінің пәні, мазмұны және басқарылып отырылған нысанды сақтаудың және өзгертудің тәсілдері бойынша бірнеше түрлерге бөлінеді. Мемлекеттік басқару қызметтерінің жалпы, арнайы және қосалқы түрлері бар.

1) Жалпы функциясы – әлеуметтік басқарудың субъектілері мен объектілері арасындағы басқарушылық өзара әрекеттердің барысындағы қызметтерді жатқызуға болады. Жалпы қызметтер басқарушылық әрекеттің барлық үрдісінде орын алады.

2) Арнайы функциясы – нақты бір мемлекеттік басқару органдарының ерекшеліктері (Мысалы: техникалық әдісті басқару болып табылады, яғни техникалық құрал).

3) Қосалқы функциясы – басқару ықпалын тікелей көрсетпейді, тек жалпы және арнайы функциялары шегінде басқару процесінде қызмет көрсетуге арналған (Мысалы: іс-қағаз жүргізу, кадрларды дайындау, қаражат бөлу) [2].

Сонымен қатар, мемлекеттік басқару қағидалары – бұл негізгі басқарудағы бастаулар және солардың негізінде басқару құрылып, басқару аппараты қызмет етеді. Соның негізінде нақты ереже түрінде тұжырылымдалуы тиіс. Олар заңдарда, бұйрықтарда, жарлықтарда, нұсқауларда белгіленеді. Мемлекеттік басқару қағидалары 2 топқа бөлінеді:

I топ – Әлеуметтік құқықтық: 1) демократиялық орталықтандыру (демократияны бір орталықтан басқару жүйесі); 2) ұлттардың тең құқығы барлық құқықтар мемлекеттік басқаруға қатысуға құқылы. Ешкім ешқандай дискриминацияға ұшырамайды; 3) жоспарлық қағидасы мемлекеттік басқару жоспары жоспарланады. Органдардың қызметі экономикалық, әлеуметтік дамудың бекітілген жоспарларын орындауға бағытталған. Жоспар жобасы мемлекеттік басқаруға сәйкес органдармен жасалынады; 4) басқару көпшіліктің қатысуы – жариялылық және қоғамдық пікірлерді есепке алу; 5) заң қағидасы мемлекеттік басқару аппаратын ұйымдастыру мен оның қызмет етуі. Халық еркін білдіретін құқықтық нормалармен бекітіледі және бұл нормалар қатаң сақталады.

II топ – Ұйымдастырушылық құқықтық: 1) басқару салалық, салааралық, аумақтық бастауларды үйлестіру қағидасы; 2) сызықтық және функционалдық басымдылық үстемдік етудегі және үйлесімділік қағидасы. Органның сызықтық құрылымы дегеніміз – әрбір станцияларға, орындаушыға басшылық ететін функция бойынша нұсқау беруге құқылы бір станция тікелей жоғарғы болады дегенді білдіреді. 3) үстемдік етуде құзырлық шегінде жауап қағидасы [2].

Осы ретте мемлекеттік қызмет - бұл жұмысшылар мен шаруалардың жұмысынан бөлек, мемлекеттік органдарда, кәсіпорындарда, мекемелерде және ұйымдарда жүзеге асырылатын жұмыс болып табылады. Сонымен, мемлекеттік қызмет – бұл құқық нормасымен реттелген, кәсіби негізде, ақылы түрде мемлекеттік органдардың қызметкерлерінің мемлекет міндеттері мен функцияларын жүзеге асыру мақсатында жүзеге асырылатын, мемлекеттің шегіндегі адамдардың еңбек етуінің жеке дербес түрі деп айтуға болады.

Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік қызметтің жүргізілуінің басты мақсаты – халыққа қызмет көрсетудің тиімді, оңтайлы, қажеттілікті қамтамасыз ету жүйесін қалыптастыру, мемлекеттің ішкі экономикалық дамуына ықпал ететін саясат жасау, халықтың мемлекеттік қызметке деген сенімін арттыру. Мемлекеттік органның нормативтік-құқықтық актілерімен белгіленген лауазымдық өкілеттілік пен лауазымдық міндеттердің ауқымы жүктелген құрылымдық бірліктерді мемлекеттік лауазымға жатқызуға болады. Мемлекеттік қызметші жұмысқа орналасу немесе тағайындалу кезінде қай санат бойынша және лауазыммен жұмыс істеуі міндетті түрде болуы керек. Яғни мемлекеттік қызметкерлер белгілі бір мемлекеттік өкіметтік қызметші және мемлекеттік саяси қызметші лауазымға бөлініп жұмыс жасайды. Осы мемлекеттік қызметшілердің қандай түрге бөлінетіндігін төмендегі мәліметтен көруге болады:

1) Мемлекеттік өкіметтік қызметші – бұл мемлекеттік саяси қызметкерлердің құрамына кірмейтін, мемлекеттік органда тұрақты кәсіби негізде лауазымдық өкілеттілікті атқаратын мемлекеттік қызметкер;

2) Мемлекеттік саяси қызметші – тағайындалуы (сайлануы), босатылуы және қызмет етуі саяси сипатта болатын және саяси мақсат-міндеттерді жүзеге асыру үшін жауаптылық жүктелген мемлекеттік қызметкер.

Мемлекеттік қызметкерлердің жұмысты ұйымдастыра білу, ол жұмысты тәжірибе түрінде жүзеге асыруды, мемлекеттік

қызметкерлердің негізгі белгілері нақты Мемлекеттік қызмет туралы ҚР-ның 1999 жылғы 23 шілдедегі N 453-1 нөмірлі заңында белгіленген.

Осы заңға сәйкес мемлекеттік қызметтің негізгі белгілері:

1) мемлекеттік ұйымдастырушы қызметінің бір түрі;

2) өкіметтік, еңбек, азаматтық, қаржы және басқа да құқық салаларының нормаларымен реттеледі;

3) ақылы түрде кәсіби негізде жүзеге асырылады, яғни арнайы даярланған қызметкерлермен - мемлекеттік қызметкерлермен жүзеге асырылады;

4) олардың қызметінің мәні - мемлекеттің міндеттері мен функцияларын практикада жүзеге асыру.

Мемлекеттің қызметтің қағидалары немесе принциптері дегеніміз – бұл мемлекеттік қызметтің негізіне қаланатын және оның мәнін білдіретін негізгі идеялар, басшылыққа алынатын бастаулар болып табылады («ҚР мемлекеттік қызметі туралы» заңының 3 бабында бекітілген). Бұл қағидалар – белгілі білім жүйесінің түп-негізі, алғы бастамасы, абстрактылы түрдегі ең қысқа жалпылама мазмұны болып табылады. Ғылыми танымда белгілі бір идеяны беретін, теорияны, әдіс-тәсілдер сияқты таным түрлерімен өзара байланыста тұжырымдалады. Оларға негізгі 15 қағидалар жатады және әрбір қағида өзіне ғана тән мағынасы бар:

1) заңдылық;

2) қазақстандық патриотизм;

3) мемлекеттік өкіметтің заң шығарушылық, атқарушылық және сот тармақтарына бөлінуіне қарамастан, мемлекеттік қызмет жүйесінің біртұтастығы;

4) азаматтар құқықтарының, бостандықтарының және заңды мүдделерінің мемлекет мүдделері алдындағы басымдығы;

5) жалпы қол жетімділік, яғни Республика азаматтарының мемлекеттік қызметке қол жеткізуге және өз қабілеттері мен кәсіби даярлығына сәйкес мемлекеттік қызмет бойынша жоғарылатылуға тең құқығы;

6) азаматтардың мемлекеттік қызметке кіруінің еріктілігі;

7) мемлекеттік қызметшілердің кәсібилігі мен жоғары біліктілігі;

8) мәні бірдей жұмыстарды орындағаны үшін еңбекке ақыны тең төлеу;

9) жоғары тұрған мемлекеттік органдар мен лауазымды адамдар өз өкілеттігі шегінде қабылдаған шешімдерді орындаудың бағынысты мемлекеттік қызметшілер мен төменгі мемлекеттік органдардың қызметшілері үшін міндеттілігі;

- 10) мемлекеттік қызметшілердің бақылауда болуы және есептілігі;
- 11) мемлекеттік құпиялар немесе заңмен қорғалатын өзге де құпия болып есептелетін қызметті қоспағанда, қоғамдық пікір мен жариялылықты ескеру;
- 12) мемлекеттік қызметшілердің құқықтық және әлеуметтік қорғалуы;
- 13) мемлекеттік қызметшілерді қызметтік міндеттерін адал, ынталы атқарғаны, ерекше маңызды және күрделі тапсырмаларды орындағаны үшін көтермелеу;
- 13) мемлекеттік қызметшілерді қызметтік міндеттерін адал, ынталы атқарғаны, ерекше маңызды және күрделі тапсырмаларды орындағаны үшін көтермелеу;
- 14) мемлекеттік қызметшілердің қызметтік міндеттерін орындамағаны не тиісінше орындамағаны және өздерінің өкілеттігін асыра пайдаланғаны үшін жеке жауаптылығы;
- 15) мемлекеттік қызметшілердің біліктілігін арттыруды үздіксіз жүргізу принциптеріне негізделеді [1].

Сондықтан мемлекеттік басқару органдарында жұмыс істейтін адамдар мемлекеттік қызметкерлер болып табылады, ал олармен атқаратын қызметі мемлекеттік қызмет деп аталады.

Қазақстан Республикасының мемлекеттік қызметі қоғамдық үрдістерді реттеуге, мемлекеттің біртұтастығын қамтамасыз етуге және Қазақстан Республикасы азаматтарының мүдделерін жүзеге асыруға икемделген.

Мемлекеттік қызмет үшін беделдің маңызды функционалдық және мәртебелік маңызы бар. Ол халықтың және мемлекет жүргізетін басқарушылық қызметінің тиімділігін бағалау критерийлерінің сенімділік деңгейінің көрсеткіші болып табылады. Қазіргі таңда мемлекет мемлекеттік қызметтің беделін арттырудың қажеттілігіне қатысты мәселелерге ерекше көңіл аударады. Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметкерінің позитивтік беделін қалыптастыру және нығайту мемлекеттік жүйені дамытудағы басым бағыттардың бірі болып табылады. Мемлекетіміздің алдында тұрған жоғары кәсіби мемлекеттік қызметті және басқарудың тиімді құрылымын құру ісіндегі міндеттерді жүзеге асыру көбінесе мемлекеттік қызметкердің кәсібилігіне байланысты болады.

Мемлекеттік қызметшілердің құқықтық жағдайлары туралы ҚР-ның Заңы реттейді. Яғни барлық мемлекеттік қызметкерлердің ҚР-сы және заңы алдындағы кепілдік беретін құқығы, сонымен қатар лауазымды міндеттерін атқаруға, белгілі тәртіппен ең маңызды

ақпараттары мен материалдары алуға, әрбәр қызметкер өз әсәне адал және әділ бола білуіне, әрбір қызметкердің қайта оқуына және біліктілігін арттыруға және өз санаттарын жоғарлатыға немесе төмендетуге, ең басты денсаулықтарының аман болуы, әлеуметтік қорғалуға және құқықтық қорғалуға, мемлекеттік қызметтен өз қалауы бойынша босауға, жоғары тұрған мемлекеттік органдар мен лауазымды адамдарға мемлекеттік қызметті жетілдіру жөнінде ұсыныстар енгізуге құқығы бар, зейнетақы және әлеуметтік қамсыздардырылуы туралы мемлекеттік қызметкердердің алдында тұрған негізгі құқықтары болып табылады.

Мемлекеттік қызметшілердің құқықтары:

- 1) Республиканың азаматтарына Қазақстан Республикасының Конституция-сымен және заңдарымен кепілдік берілетін құқықтар мен бостандықтарды пайдалануға;
- 2) өз өкілеттігі шегінде мәселелерді қарауға және олар бойынша шешімдер қабылдауға қатысуға, тиісті органдар мен лауазымды адамдардың оларды орындауын талап етуге;
- 3) белгіленген тәртіппен лауазымдық міндеттерді орындау үшін қажетті ақпарат пен материалдар алуға;
- 4) лауазымдық міндеттерді атқару үшін белгіленген тәртіппен меншік нысандарына қарамастан, ұйымдарда болуға;
- 5) басшыдан мемлекеттік қызметшінің атқаратын лауазымына сәйкесқызметтік өкілеттік міндеттері мен көлемін дәл белгілеуді талап етуге;
- 6) жеке басының қадір-қасиетінің құрметтелуіне, басшылар, өзге де лауазымды адамдар және азаматтар тарапынан өзіне әділ және құрметпен көзқарас жасалуына;
- 7) өзі атқаратын лауазымға жұмыс сапасына, тәжірибесіне және осы Заңда белгіленген өзге де негіздерге қарай ынталандырылуына және еңбегіне ақы төленуіне;
- 8) тиісті бюджет қаражаты есебінен қайта даярлануға (қайта мамандануға) және біліктілігін арттыруға;
- 9) өзінің мемлекеттік қызмет өткеруіне қатысты материалдармен кедергісіз танысуға, қажет болған жағдайларда жеке түсініктеме беруге;
- 10) біліктілігі мен қабілеті, өзінің қызметтік міндеттерін адал орындауы ескеріле отырып, қызметі бойынша жоғарылауға;
- 11) қызметшінің пікірінше негізсіз айып тағылған жағдайда қызметтік тексеру жүргізілуін талап етуге;
- 12) еңбегінің қорғалуына, денсаулығының сақталуына, қауіпсіз және жоғары өнімді жұмыс істеуі үшін қажетті еңбек жағдайына;

- 13) әлеуметтік және құқықтық қорғалуға;
- 14) мемлекеттік қызметтен өз қалауы бойынша босауға;
- 15) зейнетақымен және әлеуметтік қамсыздандырылуға;
- 16) жоғары тұрған мемлекеттік органдар мен лауазымды адамдарға мемлекеттік қызметті жетілдіру жөнінде ұсыныстар енгізуге құқығы бар [2].

ҚР-ның Заңы мемлекеттік қызметкерлердің міндеттерін реттейді. Сонымен қатар мемлекеттік қызметшілердің осы Заңда белгіленген негізгі міндеттерінен туындайтын нақты міндеттері үлгі біліктілік талаптар негізінде айқындалады және тиісті мемлекеттік органдардың басшылары бекітетін қызметтік нұсқаулықтарда көрсетілген.

Мемлекеттік қызметшілердің негізгі міндеттері:

- 1) Республиканың Конституциясы мен заңдарын сақтауға;
- 2) Қазақстан Республикасының Президенті бекіткен тәртіппен мемлекеттік қызметшінің антын беруге;
- 3) азаматтар мен заңды тұлғалар құқықтарының, бостандықтары мен заңды мүдделерінің сақталуын және қорғалуын қамтамасыз етуге, заңдарда белгіленген тәртіп пен мерзімде азаматтардың өтініштерін қарауға, олар бойынша қажетті шаралар қолдануға;
- 4) өзіне берілген құқықтар шегінде және қызмет міндеттеріне сәйкес өкілеттігін жүзеге асыруға;
- 5) мемлекеттік тәртіп пен еңбек тәртібін сақтауға;
- 6) өзіне заңда белгіленген шектеулерді қабылдауға;
- 7) заңдарда белгіленген қызметтік әдеп нормаларын сақтауға;
- 8) басшылардың бұйрықтары мен өкімдерін, жоғары тұрған органдар мен лауазымды адамдардың өз өкілеттігі шегінде шығарған шешімдері мен нұсқауларын орындауға;
- 9) мемлекеттік құпияларды және заңмен қорғалатын өзге де құпияны сақтауға, оның ішінде мемлекеттік қызметті тоқтатқаннан кейін де, заңмен белгіленген белгілі бір уақыт ішінде, ол жөнінде қолхат бере отырып сақтауға;
- 10) қызметтік міндеттерін атқару кезінде алған, азаматтардың жеке өмірін, ар-намысын және қадір-қасиетін қозғайтын мәліметтерді құпия сақтауға және олардан, заңдарда көзделген жағдайларды қоспағанда, мұндай ақпарат беруді талап етпеуге;
- 11) мемлекеттік меншіктің сақталуын қамтамасыз етуге;
- 12) мемлекеттік қызметшінің жеке мүдделері оның өкілеттігінен түйісетін немесе қайшы келетін жағдайларда, оларды тағайындауға құқығы бар лауазымды адамды дереу хабардар етуге;

13) қызметтік міндеттерін тиімді атқару үшін өзінің кәсіби деңгейі мен біліктілігін арттыруға міндетті [2].

Мемлекеттік басқару және мемлекеттік қызмет мәселесі егемендік алғаннан бері қазақстандық қоғамның өзекті мәселесі болып келе жатыр. Бұның себебі түсінікті де оңай. Тәуелсіз мемлекет құру алдымен мемлекеттік басқару қағидаларын анықтауға, басқару құрылымын қалыптастыруға, мемлекеттік-әкімшілік аппарат жұмысының тиімділігін арттыру әдістерін анықтауға негізделеді.

Біздің ойымызша, мемлекеттік қызметтің тиісті деңгейде қызмет етуіне жататын факторларға бюрократизация, сыбайлас жемқорлық, менеджерлер мен қызметкерлердің кәсіби деңгейінің төмендігін айтамыз. Аталған мақсаттарға қол жеткізу көбіне-көп мемлекеттік аппарат пен оның кадрлар құрамына, олардың кәсіби деңгейіне байланысты жүзеге асады.

Олармен күрес жүргізу үшін қажетті шаралар:

- мемлекеттік әкімшілік қызмет түрлерін жетілдіру;
- басқарудағы бюрократтылық мәселесін жою;
- мемлекеттік аппараттың кәсіби деңгейін жоғарылату [4].

Осы шаралар қажетті деңгейде орындалған кезде ғана Қазақстанның мемлекеттік басқаруы өзінің басты мәселелерінен арылып, әлемдік жүйеде жоғарғы орындарға ие боламыз.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 «Мемлекеттік қызмет туралы» Қазақстан Республикасының 1999 жылғы 23 шілдедегі Заңы
- 2 Әубәкіров Ә. Экономикалық теория: оқу құралы / Әубәкіров Ә. – Алматы, 2001. – Б.323.
- 3 <http://euko.kz/>
- 4 Байменов А. М. Государственная служба. Международный опыт. Казахская модель: учебник / Байменов А.М. – Астана, 2000. – С. 45.

СОЦИАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

САФИДОЛЛА М. Е.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
ХИСМАТУЛЛИН Р. А.
к.э.н., доцент, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

В современных условиях становления рыночных отношений при решении основных экономических и социальных задач усиливается значение комплексного подхода к управлению предприятиями и развитию общества. Экономическое и социальное развитие трудового коллектива органически взаимосвязаны.

Это обусловлено тем, что законы развития производства не могут быть разделены на экономические и социальные. Накопленный опыт казахстанской экономики показывает, что при выборе форм и методов совершенствования экономических отношений обществу приходится преодолевать как недооценку субъективного фактора общественного сознания и активности трудового коллектива, сложившихся организационных структур управления производством, так и субъективизм, принижающий объективно необходимый характер производственных отношений и законов, управляющих ими.

Встречающееся в экономической литературе противопоставление объективного субъективному по принципу «или-или» правомерно лишь с точки зрения основного вопроса философии. В то же время нельзя рассматривать субъективность и объективность как некую прочную и абстрактную противоположность. Оба понятия вполне диалектичны.

Любое экономическое отношение, имея объективную основу, всегда проявляется через субъективную деятельность людей. Для развития социальной ответственности у коллектива организации наиболее важно, в какой степени субъективная деятельность людей отражает объективную необходимость, определяемую материальными условиями производства, в какой степени сознание субъекта отражает объективные требования экономических законов. Без оценки роли субъективного фактора и объективных начал в экономическом развитии невозможно решение проблем развития экономики страны.

Социальная устойчивость непосредственно связана с категорией социальной ответственности организации (как руководства, так и работников низших уровней управления), предпринятые во благо общества добровольно, а не по требованию закона (прибыль,

продукция, услуги, удовлетворенность работников - все это включает в себя социальная ответственность).

Формальное определение социальной ответственности предполагает обязанность руководства и персонала организации принимать решения и осуществлять действия, которые увеличивают уровень благосостояния и отвечают интересам как общества, так и самой компании. Социальная ответственность является свойством (чертой) характера личности, наряду с чуткостью, скромностью, смелостью, щедростью, настойчивостью, гордостью и т.д.

Ответственность личности – это черта характера, приобретаемая в результате воспитания и учета моральных норм общества. Развитие ответственности личности включает два этапа: овладение практическими правилами и осознание правил.

Первый этап состоит из четырех последовательных стадий:

– следование правилам своего «Я» (унаследованным или ранее приобретенным);

– включение приемлемых правил, принятых в ближайшем окружении людей (производственном коллективе, неформальном объединении);

– использование преимущественно корпоративных правил;

– полное подчинение корпоративным правилам.

Второй этап включает три стадии:

– механистическое восприятие правил (так всегда было и будет);

– связывание правил с общественными, культурными, научными и другими авторитетами страны или мира;

– связывание правил с конкретной общественно-политической и нравственной обстановкой, понимание возможности их изменения, ликвидации или возникновения новых.

Проявление ответственности личности зависит от объектно-субъектных отношений и ряда параметров передачи или выполнения задания. При игнорировании приведенных параметров личность может оказаться игрушкой в руках безответственных руководителей.

Характерными чертами, придающими личности ответственность, являются: точность, пунктуальность, верность, честность, справедливость, принципиальность.

Данные черты характера могут проявляться при условии развитых способностей к сопереживанию, чуткости к чужой беде и радости. Все указанные социальные черты человека позволяют добиться достаточно устойчивых отношений в трудовом коллективе. Лояльно настроенная группа рабочих спокойно преодолевает трудности, возникающие в

процессе производства, и тем самым подобные отношения позволяют добиться высоких результатов эффективности производства.

Полный учет подобных социальных и экономических факторов производительности труда может быть достигнут лишь при комплексных исследованиях, обеспечивающих всестороннее изучение объекта и позволяющих дать глубокое обоснование практическим мероприятиям, направленным на их регулирование.

Для устранения неожиданного воздействия социальных факторов на производительность труда были разработаны методики социального планирования. Социальное планирование – качественно новая ступень овладения законами социального развития и использования их в целях научного управления социальными явлениями и процессами. Составление социальных планов невозможно без характеристики признаков и факторов социального развития трудового коллектива. Отметим, что социальные процессы выражаются в двух основных формах – объективной (виды деятельности) и субъективной (явления сознания).

В конце прошлого века ученые экономисты осуществили классификацию факторов социального развития трудового коллектива (см. Таблицу 1). Данная классификация наиболее полно отражает основные направления планирования социального развития коллективов организаций.

В практике планирования и статистики используются следующие показатели (по направлениям комплексной системы планирования экономического и социального состояния организации):

1) группа показателей социально-демографической структуры производственного коллектива:

- возрастная структура, с указанием среднего «рабочего возраста»;
- средний стаж работника на определенной должности;
- численность работников по различным группам (мужчины – женщины, менеджеры среднего звена – низшего – рабочие и т.д.);
- показатели образованности и квалификации персонала;
- автоматизированность производства (с указанием квалификационных требований);
- высвобождение работников вследствие НТП;
- численность работников, проходящих в настоящее время обучение;

2) группа показателей, отражающих условия труда. К таким показателям относят общие условия труда, технические, санитарно-

гигиенические, психологические факторы рационализации труда, санитарно-бытовые условия труда, условия безопасности труда и пр.

Таблица 1 – Классификация факторов социального развития коллектива

Факторы социального развития трудового коллектива	
Объективные факторы	Субъективные факторы
Функциональные (условия труда)	Психологический климат в коллективе (проявление отношений в коллективе, межличностные отношения и др.)
Экономические (заработная плата)	Оценка (проявляется в виде оценки действий работников, сравнения систем поощрения, как результат удовлетворенность трудом)
Демографические и национальные (структура персонала)	
Профессионально-квалификационные (уровень образования и квалификации персонала)	
Управленческие (качество работы менеджеров)	
Общественно-организационные (общественные объединения и их структура)	
Жилищно-бытовые условия (обеспечение жильем)	
Культурно-бытовые условия (возможности поддержания здоровья и культурный отдых)	
Факторы социального развития трудового коллектива	

3) группа показателей социально-культурных и жилищно-бытовых условий работающих и их семей:

- общая численность семьи каждого работника;
- общая жилая площадь, закрепленная за каждым членом семьи работника;

- удельный вес работников, проживающих в общежитии, собственном доме (квартире), по договору аренды;
 - обеспеченность детей дошкольными учреждениями;
 - количество предоставляемых путевок в различные учреждения отдыха и здравоохранения (при наличии таковых);
 - показатель покрытия стоимости питания работников в обеденный перерыв;
 - затраты времени работником на дорогу от дома до работы;
 - показатели обеспеченности медицинским и транспортным обслуживанием (соцпакет);
- 4) показатели, отражающие возможности воспитания личности, активизации человеческого фактора:
- показатели развития молодежи;
 - показатели заинтересованности работника политикой региона и страны;
 - частота проведения культурно-массовых мероприятий;
 - возможности использования свободного времени (клубы, кружки по интересам и прочие места отдыха);
 - состояние социально-психологического климата в коллективе;
 - уровень трудовой дисциплины;
- 5) прочее. Ряд показателей социального развития встречается в традиционных формах планов и отчетности (чаще всего государственной службы).
- Исходя из вышесказанного, можно отметить, что совершенствование системы социального развития трудового коллектива сводится к планированию социального развития трудового коллектива, развитию социальной ответственности у работников, воздействию на вышеперечисленные факторы социальной активности населения, ведению отчетности по результатам проводимых мероприятий и к разработке программ повышения производительности труда через улучшение социального климата в рабочем коллективе.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе.- М.: Юристъ, 2013
- 2 Сухарев М.В. Эволюционное управление социально-экономическими системами.- Петрозаводск: КарНЦ РАН, 2015
- 3 Захаров Н.Л., Кузнецов А.Л. Управление социальным развитием организации.- М.: ИНФРА-М, 2014
- 4 Долгов А.И. Теория организаций. - М.: Флинта, 2013

5 Журавлев А.Л., Дикая Л.Г. Психология адаптации и социальная среда: современные подходы, проблемы, перспективы. М.: Институт психологии РАН, 2015 г.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА В РК

САЛИМЖАНОВА Б. Б.
ст. преподаватель, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
РЫСПЕК А.
студент, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
ШАНДЫБАС М.
студент, Павлодарский колледж технического сервиса, г. Павлодар

Рынок труда – это понятие, которое отражает динамику занятости населения. Система, в которой взаимодействуют с одной стороны работодатели, а с другой стороны – работодатели, т.е. наемные работники. Основными элементами рынка труда являются спрос на рабочую силу и предложение рабочей силы. Спрос на работников определяется потребностью работодателей в рабочей силе. Предложение рабочей силы зависит от численности и состава лиц, желающих трудоустроиться, по полу, возрасту, образованию, профессионально-квалификационному составу.

Особенность рынка труда в Казахстане состоит в том, что он является:

- 1) Всеобщей формой согласования спроса субъектов собственности на средства производства, на рабочую силу и людей, обладающих исключительным правом распоряжения своими способностями к труду, на рабочие места;
- 2) Стихийным регулятором территориально-отраслевого распределения и перераспределения работников.

На современном этапе на рынке труда осуществляется массовое передвижение рабочей силы, постоянно меняется ее качественный и количественный состав. Эти проблемы приводят к изменению спроса на рабочую силу, т.к. расширение производства, его модернизация, структурные изменения требуют высококвалифицированных работников, владеющих современной профессией.

Рынок труда – это динамичный, мобильный рынок. Это касается спроса, предложения, цены труда, крупных сегментов и мелких секторов, определенных категорий работников и отдельных экономических агентов. В нем происходит непрерывная циркуляция крупных,

средних, мелких контингентов людских ресурсов; значительная часть работников постоянно входит в состав экономически активного состава населения, выбывает из него, трудоустраивается, вновь увольняются и т.д. Следовательно, на рынке труда формируется определенный поток: выбывающие из состава рабочей силы; вступающие в рабочую силу; отказывающиеся от поисков работы; потерявшие работу; закончившие работу, получившие работу и т.д. Мобильность этих потоков характеризует рыночную динамику рабочей силы общества.

Рынок труда, как нам представляется, это не главный, а дополняющий элемент механизма ее воспроизводства при сохранении планомерного характера формирования макропропорций производства и подготовки рабочих и специалистов в госсекторе на всех уровнях управления – общесоюзная, республиканском, территориальном. Он призван обеспечить гибкость механизма перелива рабочей силы между секторами экономики в соответствии с конъюнктурой потребительского спроса, противодействовать монополии производства и диктату условий оплаты труда на госпредприятиях.

Признание существования рабочей силы в Казахстане не является само по себе достаточным основанием для утверждения о превращении рабочей силы в товар. Для этого, кроме личной свободы человека и прав распоряжения своей собственностью к труду, должны быть отделение работника от средств производства и приоритетная заинтересованность владельца этих средств в их максимальном использовании.

На рынке труда Казахстана за последние 10 лет наблюдается положительная динамика. По сравнению с 2006 годом вместе с ростом численности экономически активного населения на 11 %, увеличилось число наемных работников на 1,5 млн. человек, снизилась численность безработных на 178 тыс. человек и самозанятых на 448 тыс. человек.

Уровень безработицы (общая, молодежная, долгосрочная) сократился в среднем на 47 %, и составляет сегодня 4,9 % (445 тыс.) от численности экономически активного населения.

За время действия Программы «Дорожная карта занятости 2020» (далее – ДКЗ 2020) меры государственной поддержки получили 770 тыс. граждан. В результате трудоустроено 580 тыс. человек на постоянные рабочие места.

За последние годы уровень безработицы снизился с 5,2 % в 2013 году до 5 % в 2014-2015 годах и 4,9% – в третьем квартале 2016 года. Уровень безработицы среди молодежи, которая также является целевой группой программы ДКЗ 2020, снизился с 5,5 % в 2013 году до 4,2 %

в 2014 году и 4,3 % – в 2015 году, составив в третьем квартале 2016 года минимальное значение с начала века – 3,9 %.

Вместе с тем, сохраняются следующие системные проблемы, влияющие как на рынок труда, так и дальнейший экономический рост:

1) низкое качество трудовых ресурсов

За последние 10 лет (с 2006 года по 3 кв. 2016 года) доля трудовых ресурсов с высшим и не законченным высшим образованием выросла с 25 % до 38,0 %, с техническим и профессиональным образованием – с 27 % до 36 %.

Если в 2013 году доля рабочей силы с высшим и незаконченным высшим образованием составляла 34 %, то в 2014-2015 годах ее показатель вырос до 37 %. Вместе с тем, доля рабочей силы с техническим и профессиональным образованием в последние годы остается на среднем уровне в 33 % (в 2013 году – 32 %, в 2014 – 34 %, в 2015 – 33 %).

Этому способствовали применяемые меры по формированию Национальной рамки квалификаций. Приняты нормативно-правовые акты, в частности, внесены изменения в Трудовой кодекс Республики Казахстан, предусматривающие понятие Национальной рамки квалификаций, установлена методика разработки и утверждения профессиональных стандартов.

Вместе с тем, принятые меры кардинально не изменили качественную структуру занятого населения. Несмотря на снижение (с 48 до 27 %) сохраняется высокая доля трудовых ресурсов с основным, средним, общим и начальным образованием.

Динамика движения выпускников 9 и 11-х классов общеобразовательных школ за последние 3 года показывает, что в среднем 21 тысяча человек трудоустраиваются без квалификации.

При этом, из-за проблем несоответствия квалификации трудовых ресурсов потребностям рынка труда, ежегодно порядка 20 тыс. вакансий заявленных работодателями, остаются не заполненными.

Опросы предприятий страны, проведенные национальными экспертами, показали, что порядка 73 % потребности в кадрах приходится на специалистов технического и профессионального образования и рабочие профессии.

В этой связи необходимо обеспечить доступ молодежи к получению бесплатной первой рабочей профессии, а также провести переподготовку и повышение навыков взрослого населения по рабочим профессиям, востребованным на рынке труда;

2) непродуктивная занятость.

Численность самостоятельно занятого населения сократилась с 2,2 млн. (27 %) в 2013 году до 2,1 млн. человек (25 %) в 2014-2015 годах, а численность непродуктивно самостоятельно занятого населения при этом за последние три года сократилась на 40 % – с 558 тыс. человек в 2013 году до 430 тыс. в 2014 году и 331 тыс. человек – в 2015 году.

Вместе с тем, доля самозанятого населения все еще составляет 25 %, или 2,2 млн. человек. При этом 360 тысяч, из числа самозанятых являются непродуктивно занятыми, то есть либо их деятельность никак не зарегистрирована, либо они имеют доходы ниже прожиточного минимума.

Высокая доля самозанятых приходится в основном на сектор сельского хозяйства и характеризуется помимо низких доходов и производительности уязвимостью перед бедностью, увеличивая тем самым потенциальных получателей адресной социальной помощи.

Помимо этого, доступ к более производительным и доходным рабочим местам ограничивает недостаток образования и профессиональных навыков. 56 % занятых с основным, средним, общим и начальным образованием относятся к непродуктивно занятым.

Кроме того, в ближайшие 5 лет будет наблюдаться замедление притока новых работников в связи с демографическим провалом начала 1990-х годов (с 2014 года уже начался спад). К 2021-2022 годам ежегодный приток новых работников сократится до 19 тыс. человек.

В этой связи, в условиях снижения притока новой рабочей силы самозанятое население следует рассматривать как резерв для экономического роста, который необходимо вовлечь в полноценную экономическую деятельность;

3) региональные диспропорции и демографический дисбаланс.

Согласно прогнозной оценке, проведенной национальными экспертами, численность населения страны к 2050 году составит 24,5 млн. чел. К 2050 году, при текущей тенденции, население северных регионов сократится на 0,9 млн. человек, южных регионов вырастит на 5,3 млн. человек. При этом, плотность расселения южных регионов будет в четыре раза превышать северные.

Если в 2013 году численность населения северных регионов составляла 2 млн. 943 тыс. человек, то в 2014 году – 2 млн. 945 тыс. человек, а в 2015 году – 2 млн. 950 тыс. человек, то есть практически не изменилась, то в южных регионах, напротив, численность населения выросла на 132 тыс. человек (в 2013 году – 6 млн. 482 тыс., в 2014 году – 6 млн. 505 тыс. человек, в 2015 году – 6 млн. 614 тыс. человек).

При это следует отметить, что доля населения младше 15 лет по отношению ко всему населению в северных регионах составляет порядка 20%, в то время как в южных – от 35 % и выше. Поэтому целесообразно принять меры по стимулированию территориальной мобильности трудовых ресурсов через содействие в добровольном переселении граждан из трудоизбыточных регионов в трудодефицитные регионы;

4) недостаточная генерация рабочих мест в экономике.

Основной вклад в рост экономики в 2010-2015 годы вносил сектор услуг. Почти треть совокупного экономического прироста за последние 6 лет было обеспечено за счет торговли, еще 15 % добавили транспортные услуги, 13 % – информация и связь. Производство товаров обеспечило лишь 17 % прироста экономики, при этом вклад с каждым годом становится все меньше и меньше.

Так, если в 2013 году вклад производства товаров в прирост составлял 28,1 %, то в 2014 году он сократился до 17,2 %, а в 2015 году составил всего 15,9 % от прироста экономики.

Вклад торговли в эти же годы составлял соответственно 30,6 % в 2013 году, 29,2 % – в 2014 году и 10,6 % – в 2015 году, сектора транспорта и складирования – 12,9 % в 2013 году, 16,7 % – в 2014 году и 33,9 % – в 2015 году, сектора информации и связи – 12 % в 2013 году, 10,9 % в 2014 году и 4,6 % – в 2015 году.

Что касается вклада секторов экономики в прирост занятости за 2010-2015 годы, то 28 % прироста занятости обеспечили сферы, где доминирует государство – это образование, здравоохранение и государственное управление. С учетом рабочих мест, создаваемых государственными предприятиями, совокупный вклад государства в прирост наемных работников составляет более 50 %.

Таким образом, частный сектор в последние годы генерирует небольшое число новых, постоянных и производительных рабочих мест.

Успешный опыт развитых стран мира наглядно свидетельствует о том, что развитие микрокредитования повышает эффективность и масштабы предпринимательства, способствуя решению вопросов занятости и созданию новых рабочих мест.

Поэтому меры стимулирования развитию массового предпринимательства будут включать в себя увеличение объемов, инструментов и инфраструктуры микрокредитования, с учетом расширения сферы услуг и кооперации на селе, а также повышение предпринимательских навыков через обучение.

Анализ рынка труда и реализованных действий определяет следующее.

1 Сильные стороны:

1) приоритет в вопросах содействия занятости в деятельности Правительства Республики Казахстан и местных исполнительных органов;

2) наличие обновленного нормативно-правового обеспечения в реализации государственной политики содействия занятости населения;

3) выделение значительных ресурсов на мероприятия содействия занятости населения;

4) наличие институциональной базы, данных социально-трудовой сферы и существенный опыт в реализации активных мер содействия занятости;

5) сотрудничество с международными организациями и экспертами, представителями социальных партнеров.

2 Слабые стороны:

1) отсутствие масштабов местного рынка при относительно небольшом количестве населения, проживающего на значительной территории;

2) замедление темпов экономического роста;

3) территориальные и демографические диспропорции;

4) плохая транспортная связь;

5) относительно невысокая эффективность системы подготовки кадров.

1 Возможности:

1) реализация государственных и правительственных программ, способствующих созданию новых рабочих мест в экономике;

2) повышение конкурентоспособности системы подготовки кадров и повышение качества трудовых ресурсов;

3) заинтересованность государства и предприятий в трудовых ресурсах необходимого количества и качества;

4) заинтересованность государства, бизнеса, населения в актуальной информации о ситуации, трендах и возможностях на рынке труда;

5) использование потенциала частных агентств занятости населения;

6) быстрые темпы развития информационно-коммуникационных технологий, продвижение «электронного правительства» и государственных услуг в электронной форме.

4 Угрозы:

1) принятие политических решений, сокращающих финансирование мероприятий содействия занятости;

2) ухудшение экономической ситуации в стране и у ключевых региональных стран партнеров;

3) нескоординированность соисполнителей в ходе реализации Программы.

В мировой практике для решения проблем на рынке труда используются активные меры содействия занятости, которые осуществляются через развитие трудовых ресурсов (профессиональная подготовка и переподготовка), увеличение спроса на рабочую силу (субсидирование заработной платы/занятости, общественные работы), совершенствование деятельности институтов рынка труда, включая информационное сопровождение, а также развитие предпринимательства.

В экономическом плане это предполагает увеличение вероятности продуктивной занятости, рост производительности труда и заработной платы, в социальном – снижение безработицы, рост трудовой активности и развитие человеческого потенциала.

В соответствии с поручением Главы государства 29 декабря 2016 года постановлением Правительства Республики Казахстан № 919 утверждена Программа «Развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы».

Основная цель новой Программы – вовлечение самозанятых, безработных и иных лиц без квалификаций в продуктивную занятость посредством решения задач по следующим трем направлениям:

Первое. Массовое обучение и привитие навыков по востребованным профессиям и основам предпринимательства;

Второе. Создание условий для массового предпринимательства;

Третье. Развитие рынка труда через содействие в трудоустройстве и поддержку трудовой мобильности.

Целевая группа Программы – это самозанятые, безработные и лица, не имеющие профессиональной квалификации.

Основные новеллы новой Программы, это:

– дуальное обучение, когда 40-60 % времени проводится на рабочем месте;

– использование модульных курсов обучения сроком от 1 до 6 месяцев с охватом сельских населенных пунктов мобильными комплексами;

– обучение массовым профессиям в сервисном секторе;

- массовость микрокредитования;
- создание единой цифровой площадки (Биржи труда) для трудоустройства.

Поэтому запланированные меры в рамках Программы будут способствовать решению обозначенных проблем через содействие продуктивной занятости населения путем повышения потенциала трудовых ресурсов и вовлечения граждан в предпринимательство в соответствии с лучшими практиками стран ОЭСР.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Закон Республики Казахстан «О занятости населения» от 23 января 2001 г.
- 2 «Концепции государственной политики занятости населения» от 4 февраля 2003 г
- 3 Указ Президента Республики Казахстан от 4 декабря 2001 года №735 «О дальнейших мерах по реализации Стратегии развития Казахстана до 2050 года»
- 4 Указ Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года № 1096 «О Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003 - 2015 годы»
- 5 Программы «Дорожная карта занятости 2020»
- 6 Программа «Развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы» 29 декабря 2016 года постановлением Правительства Республики Казахстан № 919
- 7 Адамчук В. В., Ромашов О. В., Сорокина М. Е. Экономика и социология труда : учебник для вузов. - М. : ЮНИТИ, 2010. - С. 95
- 8 Абрамова Е., Лоина Д. Адаптационные ресурсы населения: попытка количественной оценки// Мониторинг общественного мнения.— 2012.— №3.
- 9 Боровик В.С. и др. Занятость населения: Учебное пособие - Ростов-на-Дону, 2011.
- 10 Брук Е. Потеря работы: мужчины и женщины // Управление персоналом. III 2013. - №12.
- 11 Буланов В.С. Некоторые методологические вопросы исследования рынка труда// Общество и экономика. - 2010 - №7/8.
- 12 Воловская Н. М. Экономика и социология труда : учебное пособие. - М. : ИНФРА - М; 2011. - С. 86
- 13 Гимпельсон В. Н. Нестандартная занятость и рынок труда : Вопросы экономики. - 2009. — № 1

14 Говоров Н. С Занятость в постиндустриальном обществе : Мировая экономика и международные отношения. - 2013. -№ 12

15 Горисов С. К Масштабы и структура неформальной занятости : Вопросы экономики , № 3, 2008. - № 3

16 Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. — М., 2010.

САЯСАТ ПЕН ӘЛЕМДІК САХНАДАҒЫ ҚАЗАҚСТАН ӘЙЕЛДЕРІ: ГЕНДЕРЛІК МӘСЕЛЕ

СЫЗДЫКБАЙ М. Е.

студент, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

Күллі әлемдік іс әйелдердің еркектермен бірге мүмкіндігінше толығымен араласуын қажет етеді» [1]. Қазақстан Республикасы демократиялық жолға түскендіктен, гендерлік теңдік, әділдік демократияның негізгі принципі деп санайтын әлемдік өркениетті қауымға бірігу мақсатын өз алдына қойып отыр.

Тиімді демократиялық жүйе құру үшін қоғамның барлық мүшелерінде болып жатқан саяси үрдістерге қатысу үшін әйелдерде толықтай мүмкіндік болу керек. Сондықтан болар, әйелдер саяси сахнада жиі кездескен сайын нағыз демократия бар деген сезім туады, өйткені бұл өз мүдделерін қорғай алатын, өз кандидатурасын қоя алатын, әрқайсысының таңдау құқығы бар, яғни «барлығына ортақ қоғам» принципін негіздеуге ат салысады. Бұл принциптің мойындауы әр халықаралық адам құқықтары жөніндегі құжаттарда, ҚР Конституциясында, сонымен қатар Қазақстанда басталған демократизация үрдісі белгілі бір өзгерістерге әкеп соқтырды.

ҚР Конституциясындағы 33 бабы: «Қазақстан Республикасы азаматтарының тікелей және өз өкілдері арқылы мемлекет ісін басқаруға қатысуға, мемлекеттік органдар мен жергілікті өзін-өзі басқару органдарына тікелей өзі жүгінуге, сондай-ақ жеке және ұжымдық өтініштер жолдауға құқығы бар» [2].

Шешімдер қабылдау ісінде әйелдердің қатысу тақырыбы өте өзекті де, маңызды. Мұны түсінбей, бізге қоғамдағы әйелдер рөлін ұлғайту жолында үлкен қадам жасау қиын болады. Бұл мәселе өткенде Парламентте болған сайлаумен қатар, басқа да болып жатқан саяси үрдістермен тығыз байланысты. Әйелдің рөлі қоғамның басты

идеологиясына, және де ел дамуы деңгейінің әлеуметтік-экономикалық, саяси ерекшеліктеріне тікелей тәуелді.

Қазақстанның гендерлік мәселеге қатысты жетістіктерді әлем мойындағанмен, жүргізіліп жатқан саяси реформалар әйел статусын автоматты түрде өсуіне әлі әкеп соқтырмады. Олардың күші мемлекеттік маңызды шешімдер қабылдау кезінде әлі жеткіліксіз. Әйел саясаттың толық объекті, электораттың маңызды элементі, мемлекеттік бағдарламалардың адресаты, саяси процесс пен мемлекеттік басқаруда белсенді және ықпалы бар қатысушы ретінде әлі болған жоқ. Сондықтан әйелдердің аздығы әділетті қоғам құрастыру ісінде қатысу мүмкіндігін шектеуде. Оған қоса жоғары алған білім мамандық келешігінің кепілі емес. «Орталық және жергілікті органдарда басшылық қызметке әйелдер өте аз алынады, өйткені олар жұмысты жақсы істейтінін біледі», – деп Н. Ә. Назарбаева алғашқы әйелдер съезінде айтқан болатын. Қазақстан әйелдерінің форумында Н. Назарбаев гендерлік саясат жүргізуде түбегейлі қадам жасауға ұсынып, Парламентке таңдау кезінде әйелдерге көбірек дауыс беруге шақырған болатын [3].

Бүгінгі күнде Сенатта 3, ал Мәжілісте 29 әйел бар. Үкіметтегі 20 министрдің 1 ғана әйел: Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінде. Жасалған қорытынды: үкімет және саяси құрылымдарда әйелдер саны аз, алайда посткеңестік кеңістікте жиі кездесетін «гендерлік вертикаль» қолдануда, яғни әйелдер бар, бірақ тек төменгі және ортаңғы деңгейлерде ғана. Әйел мен еркек арасындағы теңдікке байланысты мемлекеттік саясат әлі де еркектердің қолында екенін білдіреді, алайда егер көбірек нәзік жандылар жоғарғы басшылық орындарға ие болатын болса, олар өз мүдделері мен қоғам мүддесін қорғау үшін мүмкіндіктерін барымен қолданады.

«Билік дегеніміз – ресурстарға ие болу, адамдарды, құбылыс пен оқиғаларды басқару, елдегі материалды ресурстарды бөлу» – деген шешімге Шведова Н. А. келген болатын. Қазақстан ресурстарға бай болғандықтан билікке деген күрес әрқашан болады. Сондықтан әйелдердің рөлі төмендендейді, еркектер жақтан кемсітушілікке ұшырайды.

«Билікке әйелдер керек, өйткені тек қана олар өзгерісті объективті түрде қабылдай алады. Яғни, қоғамдағы әрбір әйелдің жағдайын өсіру үшін әйелдерді билік құрылымдарға өткізу керек» [4].

Гендерлік теңдік жағдайы қалай? ҚР саясатына әйелдер не енгізіп жатыр?

ҚР халқының 51,8% -ы – әйелдер. Олардың көбісінде жоғары білім бар, көбісі мықты маман, экономика мен қоғамдық өмірде белсенді.

Сонымен қатар, азаматтық қоғамды құруда белсенді рөл атқарады, эксперт ретінде көптеген бағдарламаларға қатысады. Олардың мәселе шешудің өз жолдары бар. Олардың саяси өмірге қатысуынсыз әлемдегі ең дамыған 30 елдің арасына кіру мүмкін емес.

Әйелдер әлі жаңа үйрене бастаған саяси қатынас пен өкілдікте гендерлік айырмашылықты мойындай отыра, әйел-саясаткерлердің мәселені жақсы шешіп жатқандарын аңғаруға болады. Мысалы, репродуктивті құқық, жанұя, гендерлік теңдік, әйелдерге қатысты зорлық, әйел сексуалдығы.

Әйелдің саясатқа кірудегі қиыншылықтары

Қазақстанның гендерлік саясатқа байланысты жүргізіп жатқан істерге қарамастан, әйелдердің саяси өмірге қатысуына кедергі жасайтын бірнеше факторлар бар:

- сайлау мен өкілдікте теңдікті қамтамасыз ететін заңдық норма мен механизмнің жоқтығы;
- әйелдің саясатқа қатысуына қарсылық пен сайлаушы жақтан сенімсіздік;
- үкімет шенеуніктері, партия басшылары арасында, депутаттық корпуста әйел құқықтарына деген теріс көзқарас;
- әйелдердің саяси бірлестіктерінің әлсіздігі;
- әйелдер электораты жағынан белсенді саяси бастамалардың аздығы;
- әйелдердің өз құқығы, саясат, қоғамдық үрдістер туралы аз білуі;
- жынысқа қарай жосықтарды қолдану, қаржыландыру;
- әйелдер мен еркектердің ресурстары арасындағы айырмашылық;
- саяси кеңістіктің агрессиялығы, сайлау компанияларында жынысқа байланысты нәтижелерге өзгеріс енгізу, бұрмалау;
- әйелдердің саясатта еркектер субкультурасында, рационализм, пайда, амбицияларға толы еркектік ережелер бойынша жұмыс істегілері келмеуі.

Әйелдерді саясатта әрі қарай жылжыту жолындағы ендігі қадамдар: қорытынды мен ұсыныстар.

Үйлестірілген мемлекеттік саясат пен паритетті демократия құру үшін, әйелдерді басшылыққа жетектеу үшін сай әрекеттер жасау лазым:

Мемлекеттік саясат ҚР әйелдеріне қатысты халықаралық аспектілерді ескере отырып, халықаралық конвенциялардағы ратификацияға сай міндеттерін орындап, халықаралық бірлестіктермен тығыз байланыста болуы керек.

Шетел практикасына сүйенер болсақ, барлық қазіргі беталысқа тойтарыс бере білу керек, әсіресе, күшейіп бара жатқан жаһандық

гендерлік теңсіздік үшін Қазақстанда әйелдер арасында жезөкшелік, нашақорлық, кедейлік көбеюде.

Қоғамдық, экономикалық өмірде әйел рөлін арттыру үшін БАҚ-ын қолдану, теріс ой қалыптастыратын стереотиптермен күресу.

Саяси партияларды күшейту, өйткені ол саяси қызметке орналасуға трамплин сияқты бола отыра, әйелдердің күллі саяси үрдістерге қатысудың кілті болып саналады. Партиялар әйелдерді тек қана тізімнің соңына қоса салуы жеткіліксіз, оған қоса оқу-үйрену алаңына айналу керек (іріктеу, оқыту, насихат ресурстарымен қамтамасыз ету, қаржы жинау, қарым-қатынас орнату, биліктің саясатына ықпал жасаудың жолдары мен мүмкіндіктері және т.б.)

Әйел бірлестіктері мен партиялардың мақсаты – жарқын саяси және әлеуметтік белсенді әйелдерді табу, демократиялық өзгерістерге бағытталған әріптестік қарым-қатынас ғылымы ретінде саяси ғылымдарға үйрету, көшбасшы болуды, саясатта қалай жылжуды үйрету керек.

ҚР үкіметіне, әсіресе Әйелдер істері және отбасылық-демографиялық саясат жөніндегі ұлттық комиссияға тек үкімет қызметкерлері арасындағы белсенділердің арасынан емес, оған қоса Ғылыми-өндірістік кәсіпорын, халықаралық ұйымдастық пен бизнес арасынан әйел-лидерлер резервті тізім жасау керек. Айтылған тізім барлығына ортақ, қолжетімді болғаны дұрыс.

Қазақстан басқа дамыған елдердегідей мемлекеттік билік органдарында арнайы квота жасалмаған. Алайда, 2005 жылы, 29 қарашада елбасы бекіткен № 1677 қаулы, әйелдер мен еркектердің тең құқық пен мүмкіндікпен қамтамасыз ететін 2006-2016 Гендерлік теңдік стратегиясы атты басты документтің негізгі мақсаты әйелдер жағдайын жақсарту мақсатындағы Пекин платформасының талаптарына сай билікте әйел үлесін 30 %-ға жеткізу болып келеді [5].

Бірақ, ҚР «Еркек пен әйелдің тең құқық, тең мүмкіндіктері туралы мемлекеттік кепілдік жөніндегі» заңда 30 %-дық квота жүйесі аталмаған. Сондықтан қазіргі күнде шешім қабылдау деңгейінде әйелдер үлесі тіпті минималды көрсеткішке жетпей отыр [6].

Менің ойымша, прогресс жолынан қалмау үшін, өмір деңгейін өсіру үшін екі жыныстық-қоғамдық бірлестіктердің ойлары ескерілу керек. Қазақстанның жартысы әйелдер, сондықтан олардың мәселелері өте маңызды. Жалпы гендерлік саясат – ол әйелдердің де, еркектердің мүдделері қорғалатын әділетті саясат.

1992 жылғы Афина декларациясында айтылғандай: «Адамзаттың өнері мен тәжірибесінің жартысы әйелдер қомағында, және оның шешім қабылдау кезінде ескерілмеуі жалпы қоғам үшін үлкен ысырап» [7].

Қазақстан да бүгінгі күнде ең де бір бағалы ресурстарынан айрылып отыр, өз білімін қоғам үшін жұмсауға даяр талантты әйелдерден. Әйелдердің саяси үрдістегі қатысуы елдің демократиялық қоғам негізін қатайтады. Қазіргі жаһанданып жатқан әлемнің аса қиын мәселелерін шешу жолында қоғам әйел талантын қолдануы көп пайда әкеледі. Тіпті қазіргі күннің өзінде әйелдердің араласуы жаңа екпіндерді, жаңа мәселелерді туындырып жатыр.

Бүгін бізде жеткілікті күші пен перспективасы бар әйел-саясаткер жоқ. Әрине, қоғамдық көзқарас әйелдік басшылықты дұрыс қабылдауы үшін біраз уақыт керек болады. Тек қана жынысына қарап саяси жетектеу болмау керек, мүмкіндігіне, талантына сай іріктей отырып әйел-лидерлерді таңдау керек.

Әлем саясаткерлерінің айтуынша, ХХІ ғасыр – әйел саясаты немесе «гендерлік демократия» ғасыры. Біздің ойымызша, ойланар нәрсе әлі де бар.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 БҰҰ-ның ассамблеясының 1979 жылдың 18 желтоқсанынан резолюция, бас ассамблеясының есебі, 34-ші сессиясы http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/cedaw.shtml

2 Қазақстан Республикасының Конституциясы - 526

3 Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан әйелдерінің IV форумындағы жолдауы //Казахстанская правда 16 қазан 2005ж

4 Шведова Н.А. Әйелдердің саясатқа кең қатынасуы – кемел демократияға жол 156

5 Қазақстан Республикасының 2006 жылдан гендерлік теңдіктің стратегиясы

6 «Әйелдер мен еркектердің мүмкіндіктері және құқықтары жайындағы мемлекеттік кепілдік» туралы ҚР-ң Заңы 26 қаңтар 2010ж. Егемен Қазақстан. 27қаңтар

7 European Summit Declaration of Athens, 3 November 1992 // <http://www.db-decision.de/>

**15 Секция. Павлодар облысының экономикасы:
ахуалы, мәселелері, болашағы**

**15 Секция. Экономика Павлодарской области:
состояние, проблемы, перспективы**

ПЕРСПЕКТИВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

АБДРАХМАНОВА А. Н.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Сегодня мир как никогда развивается стремительно во всех сферах. С развитием технологий и электронной коммерции изменения претерпевает и маркетинг как прикладная наука. В последние годы интернет-маркетинг из чисто декоративного элемента превращается в весомый компонент бизнеса.

Каждая компания независимо от своего размера пытается найти новые рынки сбыта. Одним из путей увеличения рынка является выход в интернет-пространство. Формируются целые отделы, вкладываются большие суммы, отслеживаются и практикуются все самые свежие тренды в этом направлении. Однозначно, что работа в области онлайн-маркетинга дает колоссальные результаты, помогая привлекать клиентов, повышать продажи, улучшать репутацию бренда.

В настоящий момент использование интернета интенсивно вошло в повседневную жизнь и уже сложно представить функционирование некоторых сфер без него. Наибольшее число пользователей интернета среди представителей средств массовой информации и рекламы. В этой сфере процент пользующихся Интернет в 6 раз больше, чем среди всего населения. Во-вторых, в сфере науки и научного обслуживания. В-третьих, в финансовой сфере и среди представителей оптовой и розничной торговли. В-четвертых, среди людей, работающих в строительстве, связи и образовании.

Развитие цифрового маркетинга с 1990-х и 2000-х годов изменило то, как бренды и компании используют технологии для маркетинга. Поскольку цифровые платформы все чаще внедряются в маркетинговые планы и повседневную жизнь и поскольку люди используют цифровые устройства вместо посещения физических магазинов, цифровые маркетинговые кампании становятся все более распространенными и эффективными.

Интернет дает шанс выйти на рынок практически всем желающим и к тому же в некоторой степени нивелирует шансы крупных компаний и представителей малого бизнеса.

Пользователи Интернет представляют собой аудиторию, которую можно структурировать по целому ряду признаков от профессиональных интересов до увлечений. А интерактивные возможности гиперпространства и индивидуализация дают бизнесменам новые средства для реализации их маркетинговых усилий на стадиях внедрения в новые сферы рынка, их завоевания и конкурентной борьбе.

Существует несколько подходов к определению Интернет-маркетинга. Рассмотрим некоторые из них: «Интернет-маркетинг – комплекс мероприятий по изучению целевой аудитории, привлечению её на сайт и конвертации её в клиентов фирмы, который позволяет решить эту задачу [1]. «Интернет-маркетинг – теория и методология организации маркетинга в гипермедийной среде Интернета.» [2, с. 56]. Интернет-маркетинг – совокупность мер, направленных на успешную реализацию стратегии маркетинга фирмы, включающую вопросы исследований, продвижения, реализации продукции, а также формирования и поддержки лояльности клиентов и партнёров, с помощью современных интернет-технологий. Таким образом, мы можем сделать вывод, что на данный момент под Интернет-маркетингом понимается комплекс мероприятий традиционного маркетинга, используемого в сети Internet.

В широком смысле интернет-маркетинг подразумевает развитие прежде всего e-commerce т.е. электронной коммерции, так как интернет это всего еще один канал сбыта. Электронная коммерция – это покупка и продажа продуктов или услуг через электронную систему, такую как интернет и другие компьютерные сети. К ней может относиться заказы онлайн физических товаров до покупки платного контента в сети и финансовых операций, таких как движение денег между банковскими счетами.

Электронная торговля может быть разделена на две категории это e-merchandise и e-finance. E-merchandise – электронные товары, продажа товаров и услуг электронным способом и перемещение товаров через каналы распространения, например, посредством интернет-шопинга для бакалейных товаров, билетов, музыки, одежды, оборудования, путешествий, книг, цветов или подарков. E-finance – электронные финансы, банковские, дебетовые карты, смарт-карты, банковские машины, телефонные и интернет-банкинг, страхование, финансовые услуги и ипотечные кредиты в режиме онлайн.

Электронная торговля и информационно-коммуникационные технологии могут способствовать экономическому росту и устойчивому развитию. Показателем того что электронная коммерция и интернет-маркетинг будут лишь развиваться и увеличивать свое присутствие в жизни людей может служить индекс сетевой готовности (Networked Readiness Index) – это комплексный показатель, характеризующий уровень развития информационно-коммуникационных технологий в странах мира. Начиная с 2002 года, Всемирный экономический форум и Европейский институт делового администрирования, в рамках специальной ежегодной серии докладов о развитии информационного общества в странах мира – «Глобальный отчет по информационным технологиям», публикуют рейтинг стран согласно индексу. В настоящее время исследование считается одним из наиболее важных показателей потенциала страны и возможностей её развития. Согласно отчету ВЭФ за 2016 года по индексу сетевой готовности Казахстан переместился с 40-го места, которое он занимал в 2015 году, на 39-место (из 139 стран), сохранив при этом традиционно лидирующее положение в регионе СНГ. Среди стран СНГ Казахстан имеет наиболее высокое значение индекса (4,6). В целом за период 2012-2016 годы значение индекса для Казахстана выросло на 0,6 пункта, а место страны в рейтинге улучшилось на 16 пунктов. При этом количество стран, оцениваемых в рейтинге, варьировалось от 139 до 148 стран.

Электронная торговля в Казахстане поступательно развивается. В таблице 1 указаны данные агентства по статистике о динамике роста объема электронной торговли в стране.

Таблица 1 – Электронная торговля в Республике Казахстан

Наименование	2013	2014	2015	2016
Объем розничной торговли через Интернет, тысяч тенге	28046428	41262845	50919872	78500555
доля электронной торговли в общем объеме розничной торговли, %	0,5	0,7	0,8	1,0
Объем оптовой торговли через Интернет, тысяч тенге	52987987	50817789	65656235	67740987

доля электронной торговли в общем объеме оптовой торговли, %	0,4	0,3	0,4	0,4
Объем реализации услуг через Интернет, тысяч тенге	71256017	73488384	39156417	80198397

Как видно из таблицы 1 объем розничной торговли в интернете с 2013 по 2016 года в 2,8 раза, а доля электронной торговли в общем объеме торговли выросла 2 раза. За три года объем оптовой торговли увеличился в 1,28 раз и объем услуг, реализованных через интернет, вырос в 1,13 раз. Положительная динамика дает достаточно оптимистичный прогноз о развитии электронной коммерции.

Однако, следует отметить что отечественный рынок онлайн ритейлеров не так разнообразен, как за рубежом и развивается гораздо медленнее чем западные аналоги. Так же у нас не всегда доступна оплата онлайн за товары и услуги. Поэтому пользователи в целях удовлетворения своих потребностей идут за покупками к иностранным продавцам. В таблице 2 представленные данные о количестве и объеме транзакций, относящихся к трансграничной торговле, проведенных с 2013 по 2016 годы за пределами Казахстана через Интернет с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов.

Таблица 2 – Количество и объем транзакций, проведенных за пределами Казахстана посредством Интернет с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов (трансграничная электронная торговля)

Наименование	2013	2014	2015	2016
Количество, единиц	744084	1449256	3830820	4897880
Сумма, тысяч тенге	12009276	22104180	53973 665	76276 811

Как видно из таблицы 2 наблюдается положительная динамика, количество проведенных транзакций с 2013 по 2016 года выросло в 6,7 раза, а сумма этих транзакций – в 6,35 раз. Объем средств, затраченный на трансграничную торговлю отражает потенциал казахстанского рынка, показывает на сколько платежеспособна интернет-аудитория и готова тратить деньги на покупки в сети. Отечественным игрокам интернет-пространства следует тщательно изучать предпочтения своих потребителей стремясь удовлетворить их потребности в полной

мере. Для этого необходимо использовать интернет-маркетинг как инструмент привлечения клиентов и развития бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Многомерный Интернет - маркетинг. // <http://www.techart.ru>
- 2 Успенский И. В. Интернет — маркетинг: учебник для вузов. / И. В. Успенский - СПб.: Изд-во СПГУЭиФ, 2003. С. 56.
- 3 Официальный сайт ЮНКТАД «Information Economy Report 2015 - Unlocking the Potential of E-commerce for Developing Countries», Доклад «Об информационной экономике 2015 года: высвобождение потенциала электронной торговли в интересах развивающихся стран. Обзор», 24 марта 2015 г.
- 4 <http://profit.kz/news/36883/Rinok-e-commerce-v-Kazahstane-potencial-est/> «Рынок e-commerce в Казахстане: потенциал есть»
- 5 www.statgov.kz
- 6 <http://profit.kz/news/39442/eCommerce-gde-i-skolko-tratyat-kazahstanci/> «eCommerce: где и сколько тратят казахстанцы»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

АБЗУЛДИНОВ Е. К.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

В современных условиях во всем мире среди всех других видов собственности (недвижимость, банковский и промышленный капитал, ценные бумаги и т.д.) все более существенное значение в последние годы приобрела интеллектуальная. Все более важным элементом экономики становятся такие объекты собственности, как фирменные наименования, товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров.

Вопросы охраны и использования интеллектуальной собственности в современных условиях начинают играть все более важную роль в коммерческой, предпринимательской, производственной и внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций всех форм собственности.

Интеллектуальная собственность – это исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной

деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица (фирменное наименование, товарный знак).

В целом, интеллектуальная собственность – это исключительные права на отчуждаемые результаты творческой деятельности.

Признаки, характеризующие понятие «интеллектуальная собственность», следующие:

- интеллектуальная собственность должна обладать способностью ее присвоения и, соответственно, отчуждения;

- результаты научно-технической деятельности должны быть зафиксированы на материальном носителе, чтобы присвоение или отчуждение прав на объекты интеллектуальной собственности конкретизировали строго обозначенные свойства, форму и структуру;

- права на пользование этой собственностью должны быть юридически зафиксированы

Объекты интеллектуальной собственности (ОИС) представляют собой результаты интеллектуальной деятельности, а также средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров и услуг в случаях, предусмотренных законодательством.

Как уже было выше сказано, основной критерий отнесения объектов к ОИС – охраноспособность, которая означает признание исключительных прав правообладателя на данный объект.

Все объекты интеллектуальной собственности можно представить в виде следующей классификации:

- объекты авторского права (гуманитарные, технические);
- объекты промышленной собственности (изобретения, товарные знаки);

- научная интеллектуальная собственность – научный результат (открытие, научная идея, результаты научного эксперимента).

- ноу-хау (секреты производства) [1].

В нашей стране недостаточно рационально используется накопленный интеллектуальный потенциал. Значительно снижено финансирование науки, которое осуществляется по остаточному принципу. Результаты интеллектуальной деятельности в научной сфере в подавляющем большинстве принадлежат государству, которое не в состоянии эффективно обеспечить коммерческое использование научно-технических разработок. Интеллектуальный потенциал в лице ученых, инженерно-технических работников, других творческих личностей (коллективов), не имея прав на объекты интеллектуальной собственности вследствие отчуждения их от результатов своего творческого труда, лишен как материальных, так

и моральных стимулов активизации интеллектуальной деятельности. В этой связи формирование механизма коммерциализации объектов интеллектуальной собственности будет способствовать развитию творческой деятельности и сохранению интеллектуального потенциала Казахстана.

Актуальность темы определяется еще и тем, что степень научно-практической разработанности вопросов этой комплексной проблемы весьма незначительна.

Вопросам исследования отношений собственности посвящены труды отечественных и зарубежных ученых. Исследователями с различных методологических позиций: анализировались содержание, формы собственности, ее место в системе производственных отношений и связь с производными структурными элементами экономической системы.

Под коммерциализацией понимают деятельность, осуществляемую частными лицами, предприятиями или организациями по извлечению природных благ, производству или приобретению и продаже товаров или оказанию услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций. Коммерциализация предполагает взаимную выгоду участников сделки.

Выделяют три основных компонента коммерческой деятельности: производство продукции, коммерцию (торговлю) и коммерческое посредничество.

Основу коммерческой деятельности составляет частная собственность на предметы потребления и средства производства, которые являются взаимосвязанными компонентами экономических отношений.

Коммерция – это обмен (купля-продажа) товаров, а коммерческая деятельность (коммерциализация) – это комплекс операций, обеспечивающих куплю-продажу товаров.

Коммерциализация интеллектуальной собственности отличается от коммерциализации обычного товара. Некоторые авторы рассматривают коммерциализацию интеллектуальной собственности как элемент распространения (трансферта) результатов интеллектуальной деятельности, при котором потребитель (покупатель) выплачивает вознаграждение владельцу объекта интеллектуальной собственности (который может быть, а может и не быть разработчиком – автором результата интеллектуальной деятельности) в той или иной форме и размерах, определяемых взаимосогласованными договорными условиями.

Иначе говоря, коммерциализация интеллектуальной собственности – это элемент распространения (трансферта) результатов интеллектуальной деятельности, содержанием которого является процесс их коммерческого обмена (купли-продажи) между владельцем (собственником) и/или создателем интеллектуального продукта являющегося объектом интеллектуальной собственности, и потребителем (покупателем), при котором последний выплачивает вознаграждение владельцу объекта интеллектуальной собственности в соответствии с договорными условиями обмена.

Проблема совершенствования механизма коммерческой реализации интеллектуальной собственности относится к числу наиболее важных теоретических и практических аспектов экономического развития. Потенциал экономического роста любой страны напрямую зависит от уровня развития науки и техники. Без каких-либо элементов изобретательства и новаторства невозможен был бы технический прогресс и развитие производительных сил. В последнее время с углублением инновационных процессов и повышением уровня информатизации общества значимость интеллектуальной составляющей производственных ресурсов существенно возрастает. Ввиду этого особую актуальность приобретает вопрос наиболее эффективного использования и реализации научно-технических достижений, что непосредственно связано с развитием рынка интеллектуальной собственности, обеспечивающего действенный механизм реализации научно-технических достижений в форме интеллектуальной собственности.

Актуальность политэкономического исследования феномена интеллектуальной собственности обусловлена также тем, что вопросы теории интеллектуальной собственности традиционно рассматривались преимущественно с точки зрения права, юридических аспектов. В связи с этим для экономической теории само понятие «интеллектуальная собственность» является достаточно новым, его экономическая природа пока не получила адекватного теоретического обоснования. Не умаляя важности правовых аспектов интеллектуальной собственности, необходимо признать, что любые правовые конструкции в отношении экономических явлений (коим, безусловно, является интеллектуальная собственность как специфический экономический ресурс, один из важнейших факторов производства) должны строиться на крепком фундаменте экономического обоснования сущности таких явлений, иначе эти правовые конструкции становятся зыбкими и недолговечными. Предмет исследования настоящей работы затрагивает

две проблемные области в сфере интеллектуальной собственности: содержание отношений интеллектуальной собственности и принципы ее коммерческой реализации, определяемые особенностями ценообразования на данный товар. Обе проблемы взаимосвязаны, поскольку исследование процессов реализации и ценообразования невозможно без уяснения сути отношений интеллектуальной собственности и специфики их объекта. В связи с этим необходимо отметить научные разработки как в одной, так и в другой из указанных проблемных областей.

В настоящее время ключевыми ресурсами развития экономики и общества являются интеллектуальные ресурсы – знания и информация. От эффективного использования интеллектуальной собственности во многом зависит и конкурентоспособность стран на мировых рынках наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Именно она, как показывает, прогрессивный зарубежный опыт повышает продуктивность хозяйственной деятельности, обеспечивая динамичное движение экономики. В последние десятилетия правительства многих стран мира уделяют пристальное внимание эффективной реализации; интеллектуальной собственности, постоянно совершенствуя ее законодательное регулирование. В условиях непрерывного технологического прогресса ведущие компании развитых стран постоянно осуществляют реструктуризацию своих активов, в т. ч. и нематериальных, с целью усиления контроля на рынках наукоемкой продукции [2].

Однако в отечественной экономике интеллектуальная собственность еще не заняла достойного положения и реализуется весьма не эффективно. Налицо пассивность российских предприятий в использовании результатов интеллектуальной деятельности, следствием чего является их низкая инновационная активность и вялотекущие инновационные процессы. Реальный рынок интеллектуальной собственности в Казахстане практически отсутствует, хотя имеется существенный задел готовых результатов научно-технической деятельности в виде патентов и лицензий.

Сегодня Казахстан теряет колоссальные средства из-за интеллектуального пиратства, имея ненадежную систему защиты интеллектуальной собственности.

Таким образом, в настоящее время наше государство еще не выработало четкой и продуманной политики в области интеллектуальной собственности и демонстрирует весьма упрощенный подход к решению многих проблем непосредственно связанных с использованием результатов интеллектуальной деятельности.

Однако, формирование в Казахстане экономики инновационного типа и обеспечение соответствующих позиций в мировом сообществе невозможно без развития и совершенствования отношений в области интеллектуальной собственности.

В данной связи интеллектуальная собственность как один из главных социально-экономических приоритетов, фактор преодоления структурных диспропорций в отечественной экономике, нуждается в дальнейшем углублении теоретических представлений по ее основным аспектам.

В силу своей относительной новизны исследование интеллектуальной собственности в отечественной науке пока не получило комплексного анализа. В круг основных проблем, изучаемых в настоящее время, вошли такие как: сущность и содержание интеллектуальной собственности, ее виды и классификация объектов, защита и оценка, формирование и учет нематериальных активов, трансфер и коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности [3]. Практически из поля зрения отечественных авторов выпало освещение прогрессивного мирового опыта по тем или иным аспектам создания и использования интеллектуальной собственности. Несмотря на то, что в последнее время интеллектуальная собственность исследуется в разных дисциплинарных аспектах (экономическом, юридическом, историческом, социологическом, философском и др.) и существует широкий диапазон подходов к анализу этого, явления, однако целостной концепции интеллектуальной собственности пока нет. Таким образом, актуальность перечисленных выше и других вопросов, необходимость переосмысления позиции государства и хозяйствующих субъектов в отношении интеллектуальной собственности предопределили выбор темы и направление исследования [4].

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Климов С. М. «Интеллектуальные ресурсы общества», СПб. «Знание». 2002.
- 2 Нигматуллина Л.Г. Коммерциализация интеллектуальной собственности в переходной экономике: дис.канд. экон. наук: 08.00.01 Казань. 2004.
- 3 Рузакова О. А. «Интеллектуальная собственность и ноу-хау: учебно-практическое пособие», М.: Евразийский открытый институт, 2011. - 256 с.
- 4 Зенин И. А. «Право интеллектуальной собственности. Учебник для магистров», М.: ЮРАЙТ, 2012. - 567 с.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТАНОВЛЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА

АЛЬЖАНОВА Ж. А.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ДОНЦОВ С. С.

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

Согласно данным Ассоциации семейного бизнеса Казахстана, в республике семейное предпринимательство составляет 70 процентов от общей доли МСБ (малый и средний бизнес). При этом семейный бизнес, существуя по факту, в законодательстве РК никак не обозначен. А между тем, как свидетельствует мировой опыт, именно семейный бизнес составляет основу экономики любого развитого государства и является гарантом стабильности и постоянного развития этой экономики в силу крепких семейных уз и личной заинтересованности в деле.

Преимущества ведения семейного бизнеса очевидны: развитие сектора МСБ, пожизненный наем персонала из числа родственников, преемственность поколений, личная заинтересованность в развитии бизнеса. В Казахстане за все время независимости не было проведено ни одного исследования по этому вопросу. Поэтому точных данных о вкладе семейного бизнеса в экономику страны нет.

Если рассматривать данную проблему в мировом масштабе, можно отметить, что на семейных предприятиях занята половина рабочей силы всего населения Земли. Они производят более половины мирового ВВП. Например, в США в семейных компаниях трудоустроено 62 процента всех рабочих, а их вклад в ВВП страны составляет 64 процента.

«Почему семейный бизнес во всех развитых странах мира выведен в отдельный сектор?» Потому что это особенный род деятельности. Создавая семейное дело, предприниматель думает на годы вперед, поскольку свою компанию он создает ради будущего своих детей, и это является большим стимулом. Предприниматель ориентируется на то, чтобы его бизнес существовал как можно дольше, переходя из поколения в поколение. Таким образом, семейный бизнес – это важнейший капитальный ресурс государства.

В Европе 70–80 % предприятий являются семейным бизнесом (в основном, это 3–4 поколение), и они составляют 40–50 % занятости населения в таких секторах, как сельское хозяйство, производство, строительство, туризм и розничная торговля. Их доля в ВВП колеблется

от 20 % до 70 %. Поэтому семейные предприятия вносят существенный вклад в стабильность экономики европейских стран.

Роль малого семейного бизнеса особенно возрастает в условиях экономического кризиса, когда наблюдаются тенденции сокращения объемов производства, массовое высвобождение персонала и повышения уровня безработицы. Положительным примером такого «обновления» в семейном бизнесе является Греция, где после фискального кризиса (осень 2009 г.) альтернативные возможности трудоустройства, особенно для молодого поколения, стали очень ограничены. Поэтому семейные предприятия приобрели особую значимость, и преемники с еще большим энтузиазмом стали продолжать бизнес своих родителей.

В чем же основные причины, мешающие подъему семейного бизнеса в Казахстане? Перечислим наиболее значимые факторы, препятствующие развитию этой формы предпринимательства в нашей стране, и предложим эффективные инструменты регулирования, уже зарекомендовавшие себя в мировой практике.

1) Кризис доверия в семье. Семейный бизнес возможен только при условии доверия и взаимного уважения членов семьи друг к другу.

Тема доверия в семейном бизнесе активно разрабатывается в зарубежной психологии бизнеса. Вот некоторые эмпирические тезисы, лежащие в основе практической работы бизнес-консультантов и коучеров, которые сопровождают и поддерживают семейный бизнес:

– на ранних стадиях развития бизнеса все семейные фирмы имеют очень высокий уровень межличностного доверия, после чего неизбежно наступают кризисы;

– фирмы, открытые внешнему опыту и знаниям, легче проходят все кризисы, и доверие между членами семьи растет;

– доверие не может вырасти из недоверия.

Зная эти циклы и законы, в Европе работают консультативные центры, помогающие семейным фирмам менее болезненно преодолевать «сложности роста». В Испании, например, региональное правительство Валенсии оказывает финансовую поддержку по покрытию расходов специализированных консультантов для компаний, желающих развивать семейную форму бизнеса [1].

2) Смещение ценностных приоритетов «семья – бизнес». Крайне интересен опыт Китая в развитии семейного бизнеса. Традиционная семейственность китайского бизнеса и высокое доверие между родственниками, освященное конфуцианской традицией, позволяют активно развиваться малому и среднему бизнесу. Антрополог М. Вулф писала об особенностях китайских родовых связей: «У денег

нет прошлого, нет будущего, нет обязательств, а у родственников есть». Поэтому главной ценностью является семья, а не бизнес, и именно заботы семьи определяют решения в бизнесе. Этот принцип: «На первом месте семья, на втором – бизнес» является наиболее жизнеспособным.

Некоторые европейские страны признают возможность избегания потенциальных конфликтов между семьей и бизнесом и предлагают ряд мер. Например, наличие «Кодов управления для семейного бизнеса» является одним из наиболее распространенных мер в этой области. Они обеспечивают стандартные решения, которые могут быть использованы (и адаптированы) к любой семье. Примечательным примером является «Семейный контракт», опубликованный Промышленной палатой г. Анкара (Турция). Он четко описывает потенциальные проблемы семейных фирм, с которыми придется столкнуться, и предлагает решения для смягчения негативного воздействия этих проблем на непрерывность бизнеса [1].

3) Отлучение детей от семьи. На сегодняшний день многие бизнесмены отправляют преемников учиться за границу. Тем самым нарушается линия преемственности, у детей появляются другие интересы, увлечения, не связанные с родительскими. За границей же формируются и другие ценности, культурные навыки.

Семейный бизнес в основе своей патриотичен, он учит любить то место, где человек родился и вырос. Лучше всего, чтобы дети видели работу родителей, участвовали в ней. В европейских странах такой опыт воспитания накапливали столетиями. Устойчивая семья – это основа стабильного общества. Общий бизнес – это общие семейные интересы, проблемы и радости. Дети, участвуя в нем, становятся дружнее и духовно ближе к родителям и друг другу.

Поэтому в европейских странах, где на государственном уровне поддерживается семейный бизнес, существуют специальные программы обучения для семейных фирм, где преемники обязаны помимо обучения в образовательном учреждении, еще и работать на семейной фирме. Подробнее об этом в следующем пункте.

4) Отсутствие процедур подготовки преемников бизнеса. Передача бизнеса последующим поколениям – это сложный юридический и социально-психологический процесс. Его надо «настраивать» и готовить заранее, чтобы в процессе его осуществления организационно-экономическая структура компании оставалась жизнеспособной.

Процесс обеспечения успешной преемственности для семейного бизнеса, в соответствии с 21 главой книги «Handbook of Research on Family Business» [2], включает в себя шесть этапов:

- передача профессиональных знаний, ценностей, характеристик стиля управления и «души» семейного бизнеса следующим поколениям;
- обучение преемников: дети должны получить более высокую степень образования, чем их родители, до их полного включения в семейный бизнес;
- внутреннее обучение для всех членов семьи (работа с консультантами);
- приобретение наследником краткосрочного опыта работы в другой компании в своей стране или за рубежом;
- включение в семейный бизнес с низших должностей: наследники должны завоевать доверие сотрудников, открыть дочернюю компанию, производство и узнать особенности работы с клиентами, учиться на своих ошибках.
- бизнес-планирование и подготовка соглашений, в т.ч. юридической передачи фирмы по наследству. Само бизнес-планирование может не гарантировать успешной передачи бизнеса следующему поколению, но плохое планирование этого процесса обязательно станет фатальным.

5) Отсутствие бизнес-обучения для семейных фирм. Уже с 2004 г. Американская ассоциация развития бизнес-образования (Association to Advance Collegiate Schools of Business, сокр. – AACSB) насчитывала около 50 аккредитованных бизнес-школ с программами по семейному бизнесу, и более 70 университетов с активно работающими программами по обучению семейному бизнесу, включая такие как Harvard, North-Western, Notre Dame, the University of California in Los Angeles (UCLA), Wharton, INSEAD, and IMD [3].

Традиционно такие программы организованы вокруг шести учебных тематических блоков (UE):

- UE 1: Семейный бизнес: место и стратегия.
- UE 2: Родовое управление семейным бизнесом.
- UE 3: Передача семейного бизнеса преемникам.
- UE 4: Управление семейным бизнесом.
- UE 5: Интернационализация семейного бизнеса.
- UE 6: Профессионализация и синтез [4].

Генеральный директорат по предпринимательству и промышленности Еврзоны отмечает, что специальное бизнес-образование еще не так широко распространено во всех странах

Евросоюза. Тем не менее, некоторые учебные заведения подготовили очень интересные инициативы, направленные на текущих и будущих владельцев семейных фирм. Некоторые успешные примеры:

– Семейная бизнес-академия (организован Кипрский международный институт менеджмента – модуль MBA);

– Master-2 Управление семейным бизнесом Institut d'Administration d'Entreprise Бордо (Франция);

– Программа обучения «Право собственности и работа в команде» в ведении финской Ассоциации семейных фирм, которая включает в себя модуль в сотрудничестве с Испанским Институтом семейного бизнеса / IESE, что дает участникам из обеих стран ценную возможность международного обмена опытом [5].

б) Юридическая неподготовленность передачи бизнеса. В Европейских странах этому вопросу уделяется большое внимание. Так, некоторые страны разработали очень специфические инструменты для решения этой проблемы. Уникальным примером являются Нидерланды, когда предприниматель, достигая возраста 55 лет, получает письмо с напоминанием о важности планирования передачи бизнеса. Другой пример, «Табло Преемственности» от бельгийского Института Familiebedrijf – это пример свободной он-лайн самопроверки, которая обеспечивает картину сильных и слабых сторон компании в отношении процесса передачи [5].

Налаживание семейного бизнеса предполагает: наличие ресурсов, достаточного стартового семейного капитала, определенной квалификации (специальной подготовки, образования, опыта), учет демографических параметров, наличие инфраструктуры и информации, определение рыночной ниши и т. д. От благоприятного сочетания этих факторов зависит успех семейного бизнеса, а следовательно, возможности семьи «включиться» в рыночные отношения в качестве конкурентноспособных хозяйственных единиц.

В Казахстане семейный бизнес ведется в основном в сельскохозяйственных регионах. Там он составляет порядка 80 процентов от общего числа предприятий. В городах около 50 процентов всего бизнеса приходится на долю семейных компаний. В большинстве случаев семейный бизнес складывается на селе именно потому, что у сельских жителей нет другого выбора, кроме как создать примитивную форму бизнеса, чтобы добывать средства к существованию. На рост и развитие предприятия, как правило, не хватает сил, средств, элементарных знаний. Однако это не говорит о том, что все без исключения отечественные семейные компании бедствуют. Есть и много положительных примеров.

Нельзя не вспомнить семью Тимура и Альфии Куанышевых, которые 20 лет назад создали и по сей день владеют крупной инвестиционной компанией «БАТТ», инвестирующей в строительство, нефть и газ, сельское хозяйство и потребительские товары. В конце 90-х прошлого века в Павлодаре семья Гульзиры Казыловой пополнила армию безработных. Но благодаря этому спустя какое-то время появилась агрофирма «Ақжар Өндіріс», созданная этой семьей. Сегодня семейная фирма имеет статус племзавода по разведению лошадей породы жабе и овец казахской грубошерстной породы. В прошлом году агрофирма включена в реестр племенных хозяйств по разведению коз. Сегодня в агрофирме создан полный производственный цикл от выращивания скота до изготовления тушенки. Продукцией агрофирмы заинтересовались в Якутии и Греции.

Подобных примеров по Казахстану можно найти еще множество. Но пока они не являются большинством, а скорее исключением из правил. Семейный бизнес в Казахстане сталкивается с рядом внутренних и внешних проблем. Однако у семейного бизнеса неограниченный потенциал. Уже сегодня средняя продолжительность жизни отечественного семейного предприятия – 30 лет. А ведь это минимум два поколения семьи. Но в Казахстане нужен закон, который бы регулировал семейный бизнес, охватывающий большую часть общества.

Анализируя положительный опыт других стран, мы можем утверждать, что возрождение семейного бизнеса в Казахстане будет драйвером к запуску многих положительных социальных и экономических процессов: возникнут новые рабочие места, повысится занятость населения, и сам бизнес будет более ориентирован на долгосрочную перспективу и большую ответственность. Окрепнув, семейный бизнес может стать надежной опорой и основой экономической стабильности страны.

ЛИТЕРАТУРА

1 Overview of Family–Business–Relevant Issues: research, networks, policy measures and existing studies. (2009). Retrieved from the European Commission website: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/family-business/family_business_expert_group_report_en.pdf

2 Lambrecht, J. Donckels, R. (2006). Towards a Business Family Dynasty: A life long, continuing process. In Handbook of Research on Family Business (P. 388-401). UK: Edward Elgar Publishing Ltd.

3 Сайт Российского центра гражданского и патриотического воспитания детей и молодёжи.

4 Overview of Family Business Relevant Issues (2008). Retrieved from the European Commission website: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/family_business/doc/familybusiness_study_en.pdf

5 Overview of Family–Business–Relevant Issues: research, networks, policy measures and existing studies. (2009). Retrieved from the European Commission website: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/family-business/family_business_expert_group_report_en.pdf

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

БАПЬЯНОВА Р. Б.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ОМАРОВ М. М.

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

Целью развития любого региона является неуклонное повышение качества жизни регионального сообщества на основе взаимосвязанного расширенного воспроизводства различных видов ресурсов (человеческих, интеллектуальных, сырьевых, материальных, производственных, организационных, финансовых, технологических, информационно-коммуникационных и иных) в соответствии с общегосударственной социально-экономической политикой и тенденциями общественного прогресса. Собственная политика региона по социально-экономическому развитию должна быть нацелена на качественное изменение основных характеристик, условий и процессов жизнедеятельности населения, позитивную динамику отдельных параметров, свойств, взаимосвязей и отношений и их совокупности на новой, более высокой содержательной ступени общественного прогресса. При этом всегда следует иметь в виду, что развитие региона есть результат сбалансированных прогрессивных изменений, создающих конкурентоспособность. Следовательно, конечную цель развития региона нужно рассматривать как последовательный рост качества жизни всех категорий населения.

Человеческие ресурсы, как важная составляющая социально-экономического развития, является основным фактором инновационного развития предприятия в современных условиях и имеет растущее

значение, в том числе - в части инновационной составляющей. Это связано с тем, что как для предприятия, так и государства и мирового хозяйства в целом - и в настоящее время, и особенно в перспективе, – растёт роль знаний и образования. Поэтому субъектам хозяйствования важно разрабатывать и внедрять современные подходы к формированию инновационной стратегии управления человеческими ресурсами как фактора инновационного развития.

Одним из главных факторов управления инновационное ориентированным предприятием становится повышение уровня общего и профессионального образования кадров, усиления их заинтересованности в развитии и совершенствовании производства, использование надлежащих личностных качеств работающего человека – способность быстро воспринимать новую информацию, целеустремленность, критичность мышления и т.д. Для этого применяются различные формы подготовки и переподготовки кадров: программы стимулирование бизнес-лидерства, самообразование, совершенствование навыков руководства для специалистов различных звеньев управления, курсы повышения квалификации и прочее.

Управление человеческими ресурсами страны и регионов всех уровней возможно лишь при наличии законодательных, организационных и информационных основ, обеспечивающих возможности принятия и воплощения в жизнь управленческих решений.

Законодательные основы управления персоналом опираются на все нормативно-правовые акты, регулирующие трудовые отношения, а также нормативные акты смежных областей, например: пенсионное законодательство, нормативные акты о защите социальных и трудовых прав отдельных категорий граждан и т.д.

Гибкость режима труда, с одной стороны, является инструментом повышения эффективности производства, а с другой позволяет организациям манипулировать законами и инструкциями по предоставлению равных возможностей в области занятости, порядка увольнения, охраны здоровья и техники безопасности на производстве, защиты прав временных работников и тех, кто занят неполный рабочий день, а также многих других ключевых факторов, определяющих трудовые отношения.

Таким образом, возрастает роль государства и регионов в регулировании системы взаимоотношений с работниками, включающая степень участия государства в разрешении трудовых споров и конфликтов, уровень профсоюзного движения и сложившихся взаимоотношений между профсоюзами и компаниями-работодателями.

Анализ основных факторов управления человеческими ресурсами в экономическом пространстве России показал, что информация, научные знания, профессиональный и культурный потенциал общества как интеллектуальные ресурсы определяют структуру национальной экономики.

И совершенно очевидно, что формирование человеческого капитала – это задача государственной социальной политики, в основе которой должно быть личностно-формирующее и личностно-развивающее содержание механизма функционирования общества. То есть, первоочередной задачей становится развитие личностно-профессионального потенциала человека.

На основе адаптации зарубежного опыта сделаны следующие выводы и рекомендации: необходимо эффективное формирование и использование кадрового потенциала на основе управления всеми компонентами человеческого фактора: от трудовой подготовки и профориентации молодежи до заботы о ветеранах труда; широкое внедрение активных методов поиска и целенаправленной подготовки нужных для предприятия и отрасли работников; следует планомерно работать с руководящими кадрами, с резервом для выдвижения на основе таких организационных форм, как планирование деловой карьеры, подготовка кандидатов на выдвижение по индивидуальным планам, ротационные передвижения руководителей и специалистов, обучение на специальных курсах и стажировка на соответствующих должностях.

Инновационное развитие экономики строится на прямых и обратных связях между наукой, производством и подготовкой кадров. Иначе не может осуществляться непрерывный процесс разработки высоких технологий и продвижения новых видов промышленной продукции на отечественные и зарубежные рынки. Вследствие этого основным принципом совершенствования системы подготовки и переподготовки кадров становится четкое согласование с задачами инновационного промышленного производства.

Однако здесь необходимо отметить противоречивый характер процессов внедрения новых технологий и связанные с этим социальные последствия. Как правило, инновации в первую очередь направлены на снижение трудозатрат, что уменьшает потребность в определенных видах профессий, особенно связанных с неквалифицированным трудом. Кроме того, во многих случаях возрастает степень опасности выполнения тех или иных производственных операций, усиливается социальная изоляция работников, что приводит к появлению на

некоторых предприятиях технологической и структурной безработицы. Эти и другие негативные последствия технологического развития вступают в противоречие с концепцией гуманизации труда, которая получает широкое распространение в развитых странах, и становятся главным объектом программ, которые разрабатываются с целью совершенствования организации труда и производства.

В связи с этим, для успешной реализации стратегии инновационного развития экономики и повышения качества подготовки соответствующих специалистов целесообразно предусмотреть: введение в общеобразовательных и профессионально-технических учебных заведениях курсов по основам интеллектуальной собственности, а также спецкурсов «Основы интеллектуальной собственности» в высших учебных заведениях; совершенствование стандартов обучения, подготовки и переподготовки специалистов на основе нового научно-методического обеспечения, включая основы интеллектуального капитала и интеллектуальной собственности; применение системы дистанционного обучения специалистов в сфере интеллектуальной собственности, трансферта технологий и инновационной деятельности с помощью Интернета.

Таким образом, мы приходим к выводу, что под влиянием НТР и инновационного развития меняются основы организации управления человеческим капиталом, возникают новые требования к подготовке специалистов. При этом интеллектуальный капитал все шире охватывает национальную экономику – от крупных предприятий, производящих уникальную продукцию, до средних и малых. Возникают новые задачи в сфере экономических и социальных проблем, требующие серьезного и комплексного подхода к своему решению.

Инновационная экономика – это комплексное, системное явление, требующее существенных изменений не только в сфере технологий, но и в социуме в целом. Это обуславливает актуальность разработке новых методологических подходов к формированию человеческого капитала и управлению им в условиях формирования инновационной экономики. В первую очередь это касается подготовки кадрового потенциала для национальной экономики.

Мировые тенденции развития свидетельствуют о том, что устойчивый социально-экономический прогресс в современных условиях прежде всего зависит от качества человеческого капитала, определяющегося достигнутым уровнем знаний, квалификации, умением работать; потенциальными способностями населения страны, способностью обеспечивать инновационный развитие

производительных сил. Для достижения именно такого качества человеческого капитала необходимо инвестирование, которое будет обеспечивать уровень образования и науки, достаточный для выполнения экономической функции и постоянного воспроизводства интеллектуального человеческого капитала – капитала, воплощенного в людях, способных создавать новое.

Именно поэтому в постиндустриальных странах, в частности, в США, началось формирование своеобразного культа образования, когда лучшие студенты, аспиранты, преподаватели, прежде всего профессора, воспринимаются обществом как интеллектуальное достояние нации, а предприятия – и крупные корпорации, и малый и средний бизнес – осуществляют вложения в подготовку, повышение квалификации и переподготовку кадров, поскольку это способствует более быстрому освоению новейших технологий, а следовательно, рынков. Другими словами, инвестиции в человека рассматриваются фирмой как источник повышения конкурентоспособности и получения более высокой прибыли.

Важно оптимизировать управление человеческим капиталом в интересах инновационного развития на основе разработки новых методологических подходов к решению данной проблемы для обеспечения условий качественного и стабильного роста национального хозяйства, включая повышение экономической эффективности, улучшения позиций в глобальной экономической системе, решения социальных проблем.

Общая тенденция инновационных экономик, развивающихся под влиянием информационной революции, характеризуется новым соотношением между человеческим и физическим капиталом, за которым человеческий капитал становится приоритетом в экономическом развитии.

Изучение научных трудов зарубежных и отечественных авторов показал, что в определении сущности человеческого капитала как экономической категории ученые не достигли единодушия. В методологических подходах к трактовке его сущности существуют значительные различия на разных уровнях его проявления и определенности. В общем понимании экономическая теория определяет человеческий капитал как образование, профессиональные знания, интеллектуальный потенциал, накопление производственного опыта, который применяется в экономической деятельности.

На наш взгляд, интеллектуальный человеческий капитал характеризуется уровнем образования людей, научным потенциалом

страны, насыщенностью рабочей силы высококвалифицированными специалистами в соответствии с задачами развития различных видов экономической деятельности. Исследуя интеллектуальный человеческий капитал на микроуровне, нужно остановиться на его уникальной особенности, которая заключается в том, что он не может быть собственностью предприятия: можно нанять носителей интеллектуального человеческого капитала, но их невозможно приобрести в собственность. Продукцией интеллектуального человеческого капитала являются нематериальные активы, которые существуют в виде методов, методик, изобретений, патентов, теорий, моделей, формул, программных продуктов и т.д. Все интеллектуальные продукты – неформализованные и формализованные (патенты, авторское право, программное обеспечение, ноу-хау, базы данных, права на дизайн) – могут быть интеллектуальной собственностью. Они имеют интеллектуальную стоимость и в статьях активов предприятия отражаются как нематериальные активы. В рыночных условиях они являются нематериальными товарами. Включаясь в процесс воспроизводства капитала (в движение основных и оборотных фондов), нематериальные активы играют роль самостоятельного экономического ресурса, что обеспечивает наиболее перспективный тип инновационного развития промышленности и прирост ВВП.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Кузеванова И.Ю., Порошин Ю.Б. Развитие региональной инновационной инфраструктуры по модели создания «кластеров» // Инновационная деятельность. - 2010. - № 4
- 2 Сухарев О. О приоритетной политике модернизации // Экономист. — М.: Курсив, 2010. - № 3.
- 3 Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа, 12 издание, 2013 г.
- 4 Курс корпоративного управления / Под общей редакцией Н.Г.Сарсенова – Алматы, 2009.
- 5 Управление человеческими ресурсами / М.И. Соколова, А.Г. Дементьева. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕГИОНЕ

БЕКШЕНОВ М. Т.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

КАРИМБЕРГЕНОВА М. К.

доктор PhD, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Особенность перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития состоит в том, что РК предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития. В условиях глобальной конкуренции и открытой экономики невозможно достичь уровня развитых стран по показателям благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающее развитие тех секторов экономики, которые определяют ее специализацию в мировой системе хозяйствования и позволяют в максимальной степени реализовать национальные конкурентные преимущества.

Одна из проблем сложившейся модели экономического роста заключается в том, что увеличение доходов населения, опережающее темпы роста валового внутреннего продукта, сопровождается усилением экономической дифференциации. Поэтому переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста связан и с формированием нового механизма социального развития, основанного на сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности [1].

Вопросы социально ориентированной инновационной экономики региона рассматриваются в трудах специалистов в области региональной экономической политики: А. Г. Гранберга, Ю. Н. Гладкого, В. В. Кистанова, Н. В. Копылова, В. Н. Лексина, Н. Н. Некрасова, М. В. Степанова, А. Н. Швецова, Б. М. Штульберга и др. Решению проблем формирования социально ориентированной инновационной экономики во многом способствовали научные труды А. И. Абалкина, Р. А. Белоусова, В. Н. Бобкова, М. В. Голубицкой, В. А. Иноземцева, И. И. Санина, О. И. Шкаратана и др.

Значимый вклад в научное развитие данной темы внесли такие ученые как: Ю. П. Алексеев, А. Н. Алисов, А. Л. Гапоненко, Ю. С. Дульщикова, С. Б. Мельников, В. А. Николаев, А. П. Панкрухин, С. В. Раевский, А. Н. Фоломьев, С. Е. Хорзов, В. И. Чалов, И. Ф. Чернявский и др [2].

Однако в большинстве опубликованных работ проблемы управления развитием социально ориентированной инновационной экономики регионов Казахстана в современных условиях отражены не в полной мере.

Цель исследования состоит в разработке концептуальных основ управления формированием высокоэффективной социально ориентированной инновационной экономики в регионах Республики Казахстан.

Для достижения поставленной цели определены следующие основные задачи исследования:

- уточнить сущность управления развитием социально ориентированной инновационной экономики региона;
- обосновать факторы формирования и развития социально ориентированной инновационной экономики региона;
- выявить основные тенденции формирования и развития социально ориентированной инновационной экономики региона в современных условиях;
- раскрыть основные направления развития социально ориентированной инновационной экономики регионов;
- предложить меры по формированию социально ориентированной инновационной экономики регионов.

Объектом исследования является процесс управления развитием социально ориентированной инновационной экономики региона.

Предметом исследования выступает совокупность социально-экономических и институциональных отношений, возникающих в процессе управления развитием социально ориентированной инновационной экономики региона.

Результаты исследования позволили сделать следующие выводы и предложения:

1) Формирование социально ориентированной инновационной экономики региона в условиях принципиальных изменений отношений собственности, методов регулирования модернизации экономики, организационно-правовых форм хозяйствования является исключительно актуальной и недостаточно исследованной проблемой теории и практики управления.

2) Главной целью и базовым национальным приоритетом при переходе к информационному обществу становится человек, развитие его материального, интеллектуального, духовного и иных потенциалов. Эта цель должна быть органично вписана в стратегию социально ориентированного инновационного развития страны и ее регионов, что

позволит осуществить качественный переход от этапа стабилизации к этапу развития во всех сферах народного хозяйства.

3) В современных условиях инновационное развитие региона, целью которого является улучшение качества жизни его населения, является оптимальным средством достижения высоких социальных и экономических результатов.

4) Сегодня в отечественной практике отсутствуют эффективные инструменты и механизмы управления социально ориентированным инновационным развитием экономики регионов. Все это обуславливает важность разработки и дальнейшей реализации концептуальных основ управления процессом модернизации экономики регионов, обеспечивающих формирование новых конкурентных преимуществ, создание институциональной среды, развивающей инновационные и инвестиционные процессы.

5) Социальные проекты и программы, реализуемые в регионе, должны органично вписываться в стратегию долгосрочного социально-экономического развития страны и регионов. С этой точки зрения, основные государственные усилия целесообразно сконцентрировать на решении трех групп задач: улучшение социально-экономических условий жизнедеятельности, повышение интеллектуального и культурного потенциала личности, духовное и нравственное совершенствование личности.

6) В системе индикаторов инновационного развития регионов Казахстана доминируют технико-экономические показатели. Социальные аспекты развития человеческого потенциала и общества в официальной статистике не раскрыты в полной мере, что свидетельствует о живучести в стране старых представлений о социальной политике, как о вторичной сфере жизнедеятельности.

Все это диктует необходимость разработки долгосрочных индикативных планов социально экономического развития регионов, в которых социальные цели должны стать основным приоритетом.

7) Проблемы модернизации региональной экономики Казахстана, ее трансформации в высокоэффективную социально ориентированную инновационную экономику можно успешно решить только при целенаправленном взаимодействии государства, местных органов власти, бизнес-структур и населения.

8) Особое значение в социально ориентированной инновационной экономике отводится бизнесу, степени его социальной ответственности. Сегодня для Казахстана жизненно необходимо реальное качественное обновление системы взаимоотношений государства и бизнеса: каждый

из указанных институтов применяет в собственных интересах и целях различные формы, методы и факторы деятельности: первые - политического, конституционного, правового, и регулирующего характера, вторые - экономического, финансового, ресурсного и иного характера. В сложной системе многообразных факторов, интересов и взаимоотношений государства и малого предпринимательства реализуется своего рода система сдержек и противовесов, не позволяющая ни одной из сторон диктовать собственный единоличный контроль над обществом и процессами социально-экономического развития.

9) В современных условиях эффективность реализации человеческого потенциала обуславливается спецификой формирующейся социально ориентированной инновационной экономики: создаются условия активной трудовой деятельности, стимулирующие не только новые знания, но и духовное развитие.

Таким образом, каждый работник активно включается в инновационный процесс, при этом руководящие кадры выступают в роли инженеров знания. Поэтому эффективная реализация человеческого потенциала становится особенно важной для формирования и развития социально ориентированной инновационной экономики регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1 Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М: Универсум, 2009. – 143 с.

2 Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление. Учебное пособие. – Алматы, 2005. – 228 с.

3 Некрасов Н.Н. Региональная экономика. – М.: Экономика, 1975. – С. 53–55

СУЩНОСТЬ И СОВРЕМЕННЫЕ ФУНКЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ГАЗИЕВ Э. Р.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Социальная сфера – совокупность отраслей, предприятий, организаций, непосредственным образом связанных и определяющих образ и уровень жизни людей, их благосостояние и потребление. К социальной сфере относится, прежде всего, сфера услуг:

- образование;
- культура;
- здравоохранение;
- социальное обеспечение;
- физическая культура;
- общественное питание;
- коммунальное обслуживание;
- пассажирский транспорт;
- связь

Социальная сфера представляет собой целостную, постоянно изменяющуюся подсистему общества, порожденную объективной потребностью общества в непрерывном воспроизводстве субъектов социального процесса. Это устойчивая область человеческой деятельности людей по воспроизводству своей жизни, пространство реализации социальной функции общества. Именно в ней обретает смысл социальная политика государства, реализуются социальные и гражданские права человека.

Социальная сфера может быть структурирована по различным критериям. Социальная сфера, с позиции взглядов ученых экономистов, состоит из четырех взаимосвязанных частей, выступающих вместе с тем и эмпирическими индикаторами при ее предметной идентификации:

а) Социальная структура общества, исторически представлена определенными классами и социальными группами (социально-демографическими, этническими, территориальными и другими) и отношениями между ними;

б) Социальная инфраструктура как совокупность отраслей народного хозяйства и видов общественно-полезной деятельности (кооперативной и индивидуальной, общественных фондов и социальных инициатив), направленных на оказание услуг непосредственно человеку;

в) Социальные интересы, потребности, ожидания и стимулы, то есть все того, что обеспечивает связь индивида (групп) с социумом, включенность личности в общественный процесс;

г) Принципы и требования социальной справедливости, условий и гарантий ее осуществления.

Составные элементы социальной сферы представлены на рисунке 1.

Сущность, роль и значение социальной сферы в жизнедеятельности общества характеризуются не только ее структурой, но в значительной мере и содержанием функций, выражающих устойчивые способы поведения объекта и дающих представление о проявлениях его

свойств. При этом можно говорить о внешних функциях объекта в системах более высокого уровня, а также о функциях внутренних, раскрывающих механизмы взаимодействия компонентов социальной сферы как системной целостности.

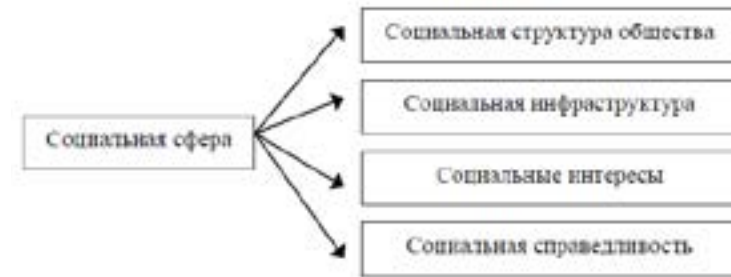


Рисунок 1 – Составные элементы социальной сферы

Главной функцией социальной сферы является функция социального воспроизводства различных слоев и групп населения в их целостности как субъектов исторического процесса, а также их всестороннего жизнеобеспечения. Эта функция – одна из важнейших для бытия общества. В ней проявляется необходимость реализации генеральной потребности всего общества в поддержании своей жизни и перспектив целостности и исторического развития. Вместе с тем эта внешняя функция социальной сферы представляет интегративный результат реализации совокупности частных, внутрисистемных функций всех ее компонентов. Иначе говоря, социальное воспроизводство воспринимается нами как осознанная, целенаправленная деятельность членов общности по поддержанию своей целостности и устойчивости, обеспечению наиболее благоприятных условий для своего существования и развития, для развития отношений с другими общностями.

Воспроизводство социальных субъектов представляет собой процесс эволюции всей системы социальных отношений. Оно охватывает все проявления жизни социальных общностей и выражается в непрерывном функционировании социальной структуры, социальных институтов, социальных норм и ценностей в рамках конкретно-исторической формации. Будучи облеченным в формы циклического воспроизведения поколений людей, оно воплощает тенденции изменения социальной системы, присущие конкретному этапу общественного развития.

Наряду с количественным аспектом, характеризующим физическое воспроизводство людей, социальное воспроизводство как функция социальной сферы имеет не менее важный качественный аспект, связанный с воспроизведением определенных социальных качеств, необходимых человеку для жизни (образования, здоровья и т.п.), и включает воссоздание на новых этапах развития общества всей совокупности условий жизнедеятельности субъектов (прежде всего социальной инфраструктуры), норм и ценностей, социальной структуры, социальной организации и социальных институтов. При этом социальное воспроизводство может быть: простым (воссоздание общностей той же численности и неизменных социальных качеств), расширенным (при условии роста численности новых поколений и достижения более высокого уровня развития их социальных качеств), суженным (уменьшение численности новых поколений и снижение уровня их прогрессивных качеств). В сущности, вся социальная деятельность связана с задачами социального воспроизводства, и социальная сфера призвана обеспечивать эти процессы на необходимом уровне.

Специфику процесса социального воспроизводства характеризуют производные функции социальной сферы. Возможны различные основания для выделения таких групп функций. Так, социальная сфера, как и любая другая социально-организационная система, выполняет адаптивную, целевую, интегративную, регулятивную функции. Этот набор функций указывается в том или ином варианте почти всеми исследователями.

Учитывая специфику социальной сферы, этот набор дополняется такими функциями, как социокультурная, социодинамическая, социозащитная, социоорганизационная.

Специфику социального воспроизводства можно описать следующими функциями:

- социорегулятивная;
- социоадаптивная;
- социопродуктивная;
- социокультурная;
- социодинамическая;
- социозащитная.

Основанием для их выделения выступает социальная сфера как единая социальная система, способ организации которой должен обеспечивать целостное и гармоничное проявление главной функции.

При этом социорегулятивная функция регламентирует основные показатели социальной деятельности и отношений субъектов, направленных на повышение эффективности использования потенциала социальной сферы, ее дальнейшее развитие может быть представлено системой норм, нравственных ценностей, выступающих реальной основой макросоциального процесса смены модели поведения отдельного человека и целых групп, а также регулятором их социальной деятельности.

Социоадаптивная функция способствует достижению согласованности действия людей в обществе, стимулирует деятельность индивидов и социальных групп, направленную на наиболее эффективную реализацию потенциала каждого, и отражается показателями, характеризующими стимулы к эффективной социальной деятельности человека и общественных образований.

Социопродуктивная функция дает возможность удовлетворить все потребности людей, необходимые для воспроизводства социального организма в его целостности, качества на всех структурных уровнях общества и описывается системой объективных и субъективных, а также нормативных и реальных показателей, характеризующих обеспеченность населения продуктами потребления и услугами.

Социокультурная функция регулирует процессы приобщения человека и различных социальных групп к духовной стороне воспроизводственного процесса, к освоению социально-нравственного потенциала общества, обеспечивает согласование ценностных ориентации и интересов различных субъектов, социальную активность людей и может характеризоваться показателями успешности социализации индивида, востребованности конкретных социальных структур, степенью согласованности интересов различных групп населения и эффективности социальной политики, мерой включенности их в общественные преобразования.

Социодинамическая функция связана с повышением качества жизни населения, обеспечением созидательного, динамического характера практики на основе совершенствования самих субъектов жизнедеятельности, расширения потенциала социальной сферы и характеризуется системой показателей социальной мобильности в обществе.

Социозащитная функция обеспечивает социальные гарантии и права, социальную помощь и поддержку нетрудоспособным и депривированным слоям общества и выражается в системе показателей, характеризующих степень социальной защищенности населения (уровень прожиточного минимума, численность населения, находящегося за чертой бедности, количество и качество бесплатных

услуг, обеспечивающих удовлетворение жизненно важных потребностей субъектов социальной сферы).

Однако это не исключает выделения и других групп функций, выражающих многогранность и сложность самой социальной сферы. Основанием для выделения этих функций могут быть конкретные потребности субъектов социальной жизни или конкретные функции каждого ее компонента, носящие целесообразный характер. Главное, чтобы оно обеспечивало гармоничное проявление этих функций и не нарушало целостности социальной сферы как системы.

Различают координацию и субординацию функций. Например, функции таких компонентов социальной сферы, как системы здравоохранения и образования, согласуются по горизонтали, координируются. Субординация функций указывает на особое место и неодинаковое значение каждого из компонентов в осуществлении функций системы, на то, что всякая данная система, интегрируя функции своих компонентов, сама выполняет определенную функциональную роль в другой, более объемной системе, компонентом которой она является. С точки зрения функциональной субординации социальная сфера выполняет по отношению к обществу функцию воспроизводства человека, а такие компоненты, как обучение, воспитание, медицинское обслуживание и т.п., как бы подчинены этой главной функции системы.

В общем виде функции социальной сферы представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Функции социальной сферы

Появление новых проблем в социальной сфере, являющихся отражением новых потребностей, запросов, тенденций, сформировавшихся в условиях перехода страны к рынку, требует уточнения вопроса о том, что в наибольшей степени благоприятствует, а что противостоит адаптации социальной сферы к условиям рыночного пространства.

Несомненно, рыночные отношения существенно изменяют характер основных закономерностей ее функционирования и развития. Раскрытие этих закономерностей открыло бы возможность не простой констатации различных последствий негативного влияния рынка на процессы социального воспроизводства в обществе, но позволило бы выявить сущность движения социальной сферы в целом, спрогнозировать его ход, определить основные пути эффективного воздействия на нее. Это представляется важным, поскольку социальная сфера относится к классу самоуправляемых систем, то есть таких, которым присущи гибкие механизмы самоорганизации, саморегулирования социальных отношений и процессов. Именно эти механизмы обеспечивают целостность системы, ее функционирование, совершенствование и развитие.

ЛИТЕРАТУРА

1 Социальная сфера: понятие, сущность. Электронный ресурс: <https://sci.house/osnovyi-ekonomiki-scibook/sotsialnaya-sfera-ponyatie-32887.html>

2 Функции социальной сферы. Электронный ресурс: http://lawbooks.news/sotsiologiya_910_912/221-funktsii-sotsialnoy-40618.html;

3 Туишева М. Р. Социальная сфера как экономическая категория и ее структура. Электронный ресурс: <https://creativeconomy.ru/lib/8977>

МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА С УЧЕТОМ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

ДАМЫС А.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ОМАРОВ М. М.

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

Какой будет модель инновационного развития Казахстана: «традиционной», «частичной», альтернативной, зависит от формирования и протекания инновационных процессов.

На начальных этапах акцент необходимо сделать на имеющийся потенциал, степень технологичности в региональном аспекте.

Для начала необходимо сформировать инновационный потенциал и перспективы инновационного развития регионов, на основе которых можно уже в целом выявить инновационную модель развития.

Формирование инновационных кластеров по регионам способствует ускорению инновационного развития, позволит интегрироваться всем субъектам инновационного процесса и играть важную роль в инновационном развитии как региона, так и республики в целом. Тем самым повысится эффективность взаимодействия государственных органов, бизнеса, научно-исследовательских институтов и центров. Наиболее оптимальной основой повышения эффективности инновационного развития национальной экономики является реализация кластерных стратегий.

Кластеризация рассматривается как рыночный механизм качественного преобразования региональных экономических систем. Стратегия территориального инновационного развития базируется на формировании инновационных кластеров как наиболее эффективных форм достижения высокого уровня конкурентоспособности казахстанских регионов на основе интеграции науки, образования, производства. В данном случае главной особенностью кластера выступает его ориентированность на инновационное развитие. Инновационные кластеры в рамках инновационных процессов могут формироваться на уровне региона при условии высокой концентрации взаимосвязанных отраслей, наличия мощных образовательных и исследовательских центров.

Под инновационным кластером мы будем понимать сконцентрированную группу взаимосвязанных компаний и организаций, формирующих инновационный процесс, действующих в определенной сфере и при этом характеризующихся общностью деятельности и взаимно дополняющих друг друга.

Формирование инновационного регионального кластера в Казахстане позволит сократить период времени, проходящий от научной разработки до момента производства инновационной продукции.

Инновационные кластеры можно создавать на основе имеющихся региональных кластеров. Например, в г. Астана – образовательный инновационный кластер; в г. Павлодар – энергетический, химический, железнодорожный инновационный кластер и т.д.

В связи с тем, что Павлодарская область имеет неплохие показатели в инновационной деятельности: доля объема реализованной

инновационной продукции в области в общем республиканском объеме в 2012 году составила 27 %. Инновационная активность в 2012 году составила 4,1 %. Объем производства инновационной продукции в 2012 году – 97,6 млрд. тенге. Область является крупнейшим индустриальным центром страны. В Павлодарской области сосредоточены ведущие промышленные предприятия нефтехимического, металлургического, энергетического и сельскохозяйственного комплексов. Такие отрасли, как химия, фармацевтика, могут в будущем привести к высокотехнологичному производству.

Область представлена имеющимися следующими кластерами: химический кластер, нефтехимический кластер, железнодорожный кластер, кластер цветной металлургии – это отрасли, которые если инновационно развивать, то можно обеспечить в области высоко- и средне-высокотехнологичные виды производства.

В Павлодарской области есть все возможности и условия сформировать инновационные кластеры.

В целом построение инновационных кластеров будет идти в соответствии с инновационными государственными и региональными программами, стратегиями, концепциями; соответствовать и способствовать реализации государственной, региональной, отраслевой научной, социальной, экономической, технической, технологической инновационной политики.

Аналогичные инновационные кластеры необходимо создать по цветной металлургии, железнодорожный кластер.

Возможна интеграция между инновационными кластерами, например, химической, нефтехимической и цветной металлургии.

Также есть в области все условия для формирования сельскохозяйственного инновационного кластера. Основные функции могло бы взять на себя Научно-техническое подразделение ТОО «Павлодарский научно-исследовательский институт сельского хозяйства». Здесь в образовании инновационного кластера должны участвовать Региональный центр инноваций и трансферта технологий, Научно-технологический парк ПГУ им. С. Торайгырова, бизнес-инкубатор, АО «Национальная компания «Социально-предпринимательская корпорация «Павлодар».

В целом, формирование инновационных кластеров в регионе позволит объединить всех субъектов, весь потенциал в инновационный процесс и производить «открытые инновации». Это наглядно представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Взаимосвязь модели, инновационного процесса и преобразования кластеров в инновационные

Цель	Модель инновационного развития	Сравнительная характеристика моделей кластеров Казахстана с учетом развитого инновационного процесса
Производство «открытых» инноваций	«Традиционная» модель инновационного развития экономики	В Казахстане существуют кластеры: образовательный, химический, нефтехимический, ядерной технологии, фармацевтики, нанотехнологии и др. Отдельные субъекты и элементы, стратегии, политика, многие действуют разрозненно. Важно, чтобы, объединившись, интегрируясь, они были преобразованы в инновационные и приносили больший доход и эффект. В результате, будет активизирован инновационный процесс, что приведет к производству конкурентноспособной высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью. Постепенно это приведет к производству «открытых» инноваций и формированию «традиционной» модели инновационного развития экономики, где инновации будут производиться от идеи до готового продукта «под ключ».

Необходимо создать структуру, которая бы координировала работу инновационных кластеров в регионах. Назовем его Центр по формированию и координации деятельности региональных инновационных кластеров (далее Центр).

Основная цель этого Центра – формирование и координация деятельности региональных инновационных кластеров.

Задачами являются:

- обеспечение производства инновации на основе интеграции в единый инновационный процесс;
- объединение интересов всех субъектов инновационного процесса с целью достижения частных и общих целей;
- обеспечение формирования инновационных кластеров с дальнейшей стратегией развития;
- способствование активному сотрудничеству и обеспечение условий для развития инновационных кластеров региона.

Основными функциями данного Центра являются:

- разработка Концепции формирования инновационных кластеров в регионе;

- разработка инструментов долгосрочного планирования и текущего управления региональным инновационным кластером (РИК);
- построение инновационного профиля регионов;
- выявление тенденций будущего развития высокотехнологичных отраслей;

– выявление и анализ факторов, затрудняющих инновационное кластерное развитие в регионе, решение проблем посредством обращения в соответствующие органы государственной и местной власти;

– способствование реализации региональной инновационной политики;

– налаживание связей с инновационными кластерами в других регионах, обеспечение взаимодействия, выстраивание цепей производства инновационного продукта и их реализации;

– обеспечение взаимодействия всех элементов региональной инновационной системы и субъектов регионального инновационного кластера и т.д.

В Центр будут входить 5 отделов:

- отдел формирования региональных инновационных кластеров;
- отдел по координации деятельности региональных инновационных кластеров;

– отдел по решению проблемных вопросов;

– отдел связи с другими региональными инновационными кластерами;

– отдел по интеграции элементов региональной инновационной системы и субъектов инновационных кластеров с целью осуществления отдельных этапов инновационного процесса, не входящих в инновационный кластер.

Отдел формирования региональных инновационных кластеров на начальном этапе является одним из основных.

В его функции будет входить подготовка Концепции создания инновационных кластеров в регионе, подготовка необходимых логических схем взаимоотношений основных субъектов кластера, подготовка всей нормативно-правовой документации, подготовка и описание функций и задач каждого субъекта-участника, разработка стратегии развития, построение инновационного профиля регионов.

Отдел по координации деятельности региональных инновационных кластеров должен:

- обеспечить функционирование региональных инновационных кластеров;

– обеспечить интеграцию всех субъектов инновационного кластера и достижение каждым из них частных и общих целей;

– оценивать их деятельность, корректировать, инициировать, регулировать, контролировать, направлять, координировать.

То есть за осуществление деятельности региональных инновационных кластеров ответственность несет данный отдел.

Отдел по решению проблемных вопросов должен:

– проводить мониторинг и анализ протекания деятельности инновационных кластеров;

– вовремя выявлять проблемы, находить причины и обращаться своевременно в соответствующие инстанции для ликвидации и обеспечения планомерного осуществления деятельности региональных инновационных кластеров.

Если повсеместно создавать такого рода инновационные кластеры, то в целом в Казахстане можно в будущем прийти к «традиционной» модели инновационного развития, где в каждом из приоритетных секторов будут присутствовать все этапы инновационного процесса.

Формирование региональных инновационных кластеров позволит постепенно развить дополнительные возможности и открыть новые инновационные горизонты.

Результаты будут следующие:

а) На микроуровне: повысится доля инновационно-активных предприятий, увеличится объем произведенной и реализованной инновационной продукции, достижение частных коммерческих целей;

б) На мезоуровне: развитие региональных инновационных систем, увеличение инновационной активности регионов, осуществление всех этапов инновационного процесса посредством развития региональных инновационных кластеров, повышение конкурентноспособности производимой продукции, увеличение доли инновационной продукции в ВРП;

в) На макроуровне: достижение инновационного развития экономики.

В целом, все вышеперечисленные мероприятия позволят Республике Казахстан перейти на новую модель инновационного развития, где будут высокими инновационные показатели, где будут эффективно использовать инновационный потенциал все регионы и успешно его преумножать, будут активизированы и сформированы все этапы инновационного процесса, будет производиться инновационная продукция.

Это приведет к выходу на мировой рынок нашей республики с высокотехнологичной конкурентноспособной продукцией, занятию лидирующих позиций среди инновационно развитых стран.

ЛИТЕРАТУРА

1 Никулина О.В. Стратегические ориентиры инновационного развития экономики / О.В. Никулина. – Краснодар: Просвещение-Юг, 2010. – 183 с.

2 Барышева А. В. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / Барышева, А. В. - М. : Дашков и К, 2010. - 384 с.;

3 Гончаренко Л. П. Менеджмент инвестиций и инноваций : учебник для студ. вузов / Гончаренко, Л. П. - М. : Кнорус, 2009. - 159 с.;

4 Дандон Э. Инновации : как определять тенденции и извлекать выгоду / Дандон, Э. - М.; СПб. : Вершина, 2006. - 302 с.;

5 Мордвинцева Л. Инновации в бизнесе : пер. с англ. / Мордвинцева, Л. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. - 189 с.;

СОВРЕМЕННЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ СУЩНОСТИ БИЗНЕС СИСТЕМ

ЖЕҒІС Д. Е.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгыров, г. Павлодар

Система бизнеса характеризует такие важные его свойства – системный характер, наличие системных характеристик, этапы развития деловых отношений.

Любая система бизнес-система может быть:

– естественной – это органическая система, которая берет свое начало и развивается из-за необходимости. Эта система развивается без лишнего влияния на нее, и регулируется лишь изнутри, именно поэтому ее можно назвать саморазвивающейся и саморегулирующейся. Поскольку система состоит из элементов, то в ходе развития органической системы все ее элементы и связи становятся более устойчивыми;

– искусственно созданной – неорганическая система создается искусственным путем, а значит регулируется с помощью влияния внешней среды. Система такого вида обычно недолговечна, потому что не имеют внутренних стимулов к развитию.

Бизнес представляет собой органическую систему. Именно из-за необходимости все субъекты бизнеса вступают в деловые отношения. Именно понятие системного характера деловых отношений и превращает бизнес в явление более устойчивое, которому свойственны характеристики целостности, целесообразности, противоречивости и активности.

Бизнес-системы современного уровня характеризуются следующими атрибутами:

- целесообразность – это характеристика, которая означает, что бизнес способен придавать входящим в него элементам цель – получение прибыли;

- целостность – понятие, которое означает объединение всех сфер экономики настолько, насколько это необходимо в бизнесе для реализации его главной цели – максимизации прибыли;

- противоречивость – характеристика, которая соответствует наличию противоречий в бизнесе, поскольку они являются источником его развития;

- активность бизнеса – является понятием, которое характеризует социальное явление, связанное с социумом. Любой начинающий или развивающийся предприниматель должен выбирать вид деятельности свободно и в законном порядке, не мешая и не преграждая другим предпринимателям развивать свой бизнес [1].

Субъекты бизнеса рано или поздно вынуждены интегрировать свою деловую деятельность в единую целостную систему деловой деятельности, которая осуществляется людьми – систему бизнеса.

Основными функциями бизнес-системы, в соответствии с рисунком 1, являются:

- производство – эта функция способствует созданию добавленной стоимости в процессе преобразования;

- финансы – это функция, которая обеспечивает предприятие ресурсами и оптимально распределяет их в компании.

- маркетинг – функция продажи или продвижения на рынок товаров или услуг.

В следствие возникновения противоречий между субъектами бизнеса, проявляются две тенденции развития современной бизнес системы:

- тенденция, направленная на конкуренцию бизнесменов, которые стремятся достичь успеха за счет преимуществ перед конкурентами, а также обеспечить себе победу. Выражает центробежный характер развития системы бизнеса;

- тенденция системной интеграции индивидуального бизнеса субъектов деловых отношений в процесс полезной деятельности, учитывая интересы всех участников окружения. Выражает центростремительный характер развития системы бизнеса.



Рисунок 1 – Основные функции бизнес-системы

Поскольку эти две тенденции действуют одновременно, то формируются основные качества системы бизнеса:

- деловая независимость субъектов бизнеса, независимо от выполняемой роли в системе бизнеса. Это право каждого субъекта участвовать в бизнесе и быть в нем успешным исходя из своей конкурентоспособности;

- выражение согласия интересов субъектов деловых отношений в бизнесе. Стороны деловых отношений дают согласие на право каждого субъекта отстаивать свои интересы и их реализовывать, таким образом бизнесмены интегрируют свою деятельность в общую систему бизнеса.

В итоге система бизнеса должна иметь следующие особенности:

- формирование системы в условиях рыночной экономики;
- рыночное предпринимательство – это взаимодействие экономики и бизнеса;

- устойчивость бизнеса, обеспечивается благодаря постоянным деловым отношениям, которым способствуют среда бизнеса, антимонопольная политика и польза предпринимателей;

- противоречивость, возникающая между субъектами бизнеса, является положительным моментом, поскольку является источником развития бизнес системы;

- деловые отношения в бизнесе происходят в динамике, потому что они усложняются, совершенствуются, проявляются в новых формах;

- деловые отношения имеют свою область действия – это национальные и мировые рынки;

- бизнес система охватывает все отношения между людьми, их интересы, а также конфликты, поэтому бизнес система в нынешнее время стала социальным явлением;

– система бизнеса есть саморегулируемой и саморазвивающейся, то есть не нуждается во внешнем регулировании.

Бизнес в развитых странах называют цивилизованным. Понятие цивилизованности в бизнесе означает целостность бизнес системы, внутри которой субъекты противостоя между собой не приносят катастрофических последствий этой системе [2].

ЛИТЕРАТУРА

1 Козлов А.С. Проектирование и исследование бизнес-процессов: учебное пособие // 4-ое изд., стер.- М. : Флинта, 2011.- 272 с.

2 Бизнес система. Электронный ресурс: <https://utmagazine.ru/posts/8932-biznes-sistema>

СУЩНОСТЬ И СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ АУТСОРСИНГА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТА

ЖОЛДАСПАЕВА Ю. Ж.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
ДОНЦОВ С. С.

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

Одним из фундаментальных экономических законов, определяющих развитие не только экономики, но и общества в целом, является закон разделения труда, его специализации и кооперации, впервые сформулированный экономистами классической школы. Многие события истории человечества, в том числе переживаемый сегодня этап глобализации, легко объяснимы с позиций проявления этого закона: действительно, глобализация в конечном итоге сводится к формированию «центра» и «периферии» в мировой социально-экономической системе, специализирующихся каждый на своем виде экономической деятельности, что предопределяет в конечном итоге и политическое устройство мира.

Проявлением этого закона на микроуровне – уровне отдельных социальных структур выступает такое сравнительно новое явление, как аутсорсинг. Под ним принято понимать передачу некоторых не ключевых функций организации внешним исполнителям – так называемым аутсорсерам. Причем явление это характерно не только для частных фирм, но и для сферы государственного управления.

В целях роста конкурентоспособности и выживания в конкурентной среде, повышения привлекательности, компаниям приходится

разрабатывать всевозможные методы увеличения результативности их функционирования и уменьшения издержек. Недостаток традиционных методов заставляет компании применять современные технологии ведения бизнеса, такие, как аутсорсинг.

Аутсорсинг охватывает все сферы деятельности современной организации, включая основные производственные процессы. Неизменными для организации, вовлеченной в процесс аутсорсинга, остаются её основные (ключевые) компетенции: способность создавать новое знание, интеллектуальный капитал и ряд других. Опыт и квалификация специалистов, существующая система знаний и умений, уникальное оборудование и технологии создают основу высокой специфичности внутренних бизнес-процессов, являющейся залогом успеха и фактором долговременной конкурентоспособности. При этом эффективность деятельности организации в целом зависит от возможности привлечения для реализации всех прочих процессов услуг внешних исполнителей, владеющих «лучшими в своем классе» решениями конкретных проблем.

Аутсорсинг (outsourcing) – буквально трактуется как «использование внешних ресурсов» или «внешних источников».

В публикациях и научных трудах зарубежных авторов существует большое количество определений аутсорсинга, но все они трактуются из перевода английского слова «outsourcing» и означают «внешний источник».

Аникин Б. А. предлагает рассматривать аутсорсинг многогранно и дает 14 определений этого термина. Рассмотрим некоторые из них:

– «использование услуг сторонних компаний для выполнения своих задач»;

– «привлечение внешних ресурсов для решения собственных проблем»;

– «отказ от собственного бизнес-процесса и приобретение услуг по реализации этого бизнес-процесса у других организаций» [1].

Термин аутсорсинг возник сравнительно недавно, хотя можно сказать, что история его использования насчитывает уже десятки тысяч лет. Так первые упоминания о нем можно найти на наскальных рисунках, где одна часть племени занята рыболовством, а другая защищает территорию от набегов других племен.

В широкий обиход это понятие вошло только в 80-х годах XX века, но это не значит, что технологии аутсорсинга были «придуманы» именно тогда. Сама идея привлечения сторонних ресурсов для решения

определенных задач организации возникла, когда появились такие понятия как разделение труда, специализация и кооперация.

Первые примеры современного аутсорсинга можно отметить в деятельности британских и американских юридических фирм, которые еще в начале XX века стали оказывать консультативные или же реальные услуги для решения судебных вопросов. Появление таких фирм именно в этих странах неслучайно, ведь известно, что в США и Великобритании исторически сложилась прецедентная система правосудия и для решения сложных вопросов часто требовались специалисты высокой квалификации.

Так же истоки аутсорсинга принято относить к периоду противостояния в автомобилестроении Генри Форда и Альфреда Слоуна в 30-е годы XX века, когда стало понятно, что ни одна фирма не может быть самодостаточной и нужно передавать ряд определенных функций специализированным компаниям.

По мнению Генри Форда, философия аутсорсинга заключена в том, что «если есть что-то, что у нас не получается делать лучше и дешевле, чем у наших конкурентов, то нет смысла это делать; мы должны эту работу передать тем, кто ее выполнит с заведомо лучшим результатом».

Вынесение производственных функций и функций управления за пределы компании положило начало практическому аутсорсингу. С 70-х годов XX века аутсорсинг в автомобилестроении является основой организации производственного процесса.

Термин «outsourcing» для определения новой концепции управления был введен в 1989 году, когда компания Eastman Kodak наняла сторонние организации для приобретения, запуска и сопровождения своих систем обработки информации.

Исследования Американской Ассоциации Менеджмента показали, что уже к 1997 году более половины промышленных предприятий отдали на аутсорсинг хотя бы одно направление своего производства.

В Советском Союзе и в других социалистических странах явление, подобное аутсорсингу, было известно с 60-70 годов XX века. Это период создания и развития систем взаимно дополняющих друг друга специализированных производств, позволяющих осуществлять крупные проекты с целью создания конкурентоспособной продукции с низкой себестоимостью. После распада СССР кооперированные производства разрушились.

В мировом масштабе подобные явления наблюдаются при переносе производств из западных стран в Азию.

Наиболее популярными аутсорсинговыми услугами среди казахстанских компаний являются услуги по расчету заработной платы, ведению бухгалтерского учета и кадровые услуги. С каждым годом рынок становится более требовательным и выигрывают те провайдеры, которые смогли предложить максимально удобные и эффективные аутсорсинговые решения своим клиентам [2].

Объединяя рассмотренные определения, можно утверждать, что аутсорсинг – это часть управленческой стратегии компании по передаче работ и услуг стороннему исполнителю, основанной на фундаментальном принципе разделения труда, организованной в виде устойчивого бизнес-процесса и направленной на повышение эффективности компании и снижение издержек. При этом принципиальное отличие от других форм контрактного сотрудничества заключается в гарантии ответственности со стороны исполнителя за выполнение переданных ему работ и услуг, а также в наличии постоянной (долгосрочной) основы этого сотрудничества.

Аутсорсинг можно определить и как способ кооперирования. Но в отличие от других способов кооперации – подряда, субподряда, сервисного обслуживания – аутсорсинг не просто вид партнерского взаимодействия, поскольку он предполагает определенную реструктуризацию производства корпорации и её связей. Субподряд, как правило, относится к совместной работе по какому-либо конкретному заказу или группе заказов, тогда как «классический» аутсорсинг сопряжен с «жизненным циклом» компании как таковой. Аутсорсинг, таким образом, подразумевает весьма тесные взаимоотношения и интеграцию на основе более глубокой «стоимостной специализации».

Аутсорсинг предполагает привлечение для создания новых ценностей ресурсов, принадлежащих внешним организациям-поставщикам (аутсорсерам). Основная причина практики использования внешних ресурсов традиционно заключается в том, что ни одна компания не обладает полным набором знаний, навыков и внутренних возможностей для поддержания конкурентоспособности во всех видах своей основной и вспомогательной деятельности.

Основную цель аутсорсинга можно сформулировать как создание для любой компании возможностей фокусирования всех своих усилий на решении основных задач – рост конкурентоспособности, продвижение своего профильного товара (услуги) на рынки страны и мира. При этом за счет передачи отдельных обеспечивающих функций достигается повышение эффективности деятельности компании (возникает так называемый синергетический эффект). Сопутствующие проблемы

фирмы перепоручаются организациям, для которых передаваемые функции являются в свою очередь основными.

Аутсорсинг позволяет повысить производственную эффективность фирмы путем сокращения издержек, ускорения адаптации к условиям внешней среды, улучшения качества продукции, работ (услуг), уменьшения рисков. Использование высвобождающихся ресурсов способствует созданию условий для успешной конкуренции с другими организациями. Кроме того, аутсорсинг может быть полезен и для потребителей товаров и услуг, так как он повышает конкуренцию среди тех компаний, которые его используют, а это в свою очередь ведёт к повышению качества обслуживания.

В аутсорсинге принято выделять двух участников: заказчика (аутсорси), передающего некую функцию на исполнение сторонней организации, и аутсорсера (подрядчика, оператора, провайдера) – организацию, берущую на себя исполнение данной функции.

Особый интерес представляет механизм оплаты услуг аутсорсинга, который абсолютно прозрачен. Аутсорсер устанавливает цену на свои услуги исходя из ожидаемой рентабельности деятельности, причем уровень рентабельности определяется в ряде случаев не самим аутсорсером в одностороннем порядке, а совместно с заказчиком путем переговоров. Не исключено, что влиятельный заказчик потребует от аутсорсера раскрыть структуру себестоимости его деятельности, а затем определит приемлемый для него уровень наценки. Заказчик также может задать аутсорсеру максимальный уровень цены на его услуги.

Естественная классификация аутсорсинга с экономической точки зрения должна осуществляться по критерию вида ресурсов (факторов производства), необходимых для выполнения соответствующих функций. Таким образом, выделяют следующие виды аутсорсинга:

– аутсорсинг капитала, к которому можно отнести производственный аутсорсинг (когда предприятие размещает свои заказы на изготовление продукции под своей торговой маркой у стороннего подрядчика) и лизинг (где, для производства продукции используется оборудование, принадлежащее другому предприятию);

– аутсорсинг труда. К нему можно отнести аутсорсинг персонала;

– аутсорсинг информации, то есть бухгалтерский аутсорсинг, когда предприятие-заказчик поручает сбор и обработку информации стороннему предприятию;

– аутсорсинг предпринимательских способностей. Использование предпринимательских способностей предприятием-заказчиком

для ведения своей хозяйственной деятельности. К данному виду аутсорсинга можно отнести франчайзинг.

– смешанный аутсорсинг. К этой разновидности аутсорсинга относится факторинг, т.е. предприятие-заказчик передает на исполнение подрядчику функцию, требующую использования нескольких видов ресурсов [3].

В общем случае аутсорсинг подразделяется на два типа: аутсорсинг производственных функций и аутсорсинг бизнес-процессов.

Аутсорсинг производственных функций предполагает передачу отдельных или всех производственных функций специализированным организациям. К примеру, компания «Hewlett-Packard» практически не имеет собственного производства, то есть является почти полным аутсорсером производственных функций.

Аутсорсинг бизнес-процессов предполагает передачу сторонним организациям функций, не относящихся к основным, но необходимых для осуществления производственной или торговой деятельности. Предметами такого аутсорсинга могут быть бухгалтерский учет, управление персоналом, информационно-компьютерное обеспечение предприятия, финансы, юридическое обеспечение, логистика.

Поэтому в последнее время становятся все более популярными предприятия, предлагающие консультативные, страховые, коммерческо-посреднические и информационные услуги.

Вместе с понятием «аутсорсинг» в теории и практике логистики используются синонимы. К примеру, «контрактная логистика».

Всемирная торговая организация предложила классификацию видов аутсорсинга по следующим признакам: в зависимости от места расположения поставщика услуг; в зависимости от участия в собственности исполнителя; в зависимости от вида передаваемой деятельности.

В зависимости от места расположения поставщика услуг: внутренний для страны аутсорсинг – оншорный; международный аутсорсинг – оффшорный.

В зависимости от участия в собственности исполнителя: внутрифирменный; аутсорсинг независимых предприятий. Разница состоит в том, имеет или нет предприятие-заказчик участие и контроль в собственности исполнителя.

В зависимости от вида передаваемой деятельности: аутсорсинг физического производства; аутсорсинг услуг; логистический аутсорсинг [4].

Таким образом, использование стратегии аутсорсинга предполагает передачу функций предприятия на внешнее исполнение.

Влиянию процессов аутсорсинга на систему социально-экономических отношений в национальном и глобальном масштабе посвящены работы Р. Клика, Т. Дьюнинга, Д. Хейвуда, Дж. Куина, Ф. Хилмера, Ф. Висскирхена, П. Готтшталька, Х. Солли-Сетера, Й. Хэлвэй, Б. Мелби, Е. Зана, Й. Дитриха, М. Брауна. Эти исследователи заложили концептуальные основы новой методологии управления, опирающейся на делегирование полномочий и ответственности внешним исполнителям – аутсорсерам.

Особое внимание западные исследователи уделяют практическим аспектам использования аутсорсинга информационных бизнес-процессов.

На основе анализа и классификации теоретических исследований зарубежных и отечественных специалистов, выявлено, что в современных условиях, понимание концепции аутсорсинга сводится к трем основным принципам: каждый должен заниматься своим делом и иметь возможность сконцентрироваться только на нём; решение сопутствующих задач нужно поручить тому, кто справится с ними лучше; такое распределение работы экономит средства заказчика и приносит доход исполнителю.

К преимуществам аутсорсинга относятся:

- аутсорсинг – это экономия различных средств. Возможность снижения стоимости услуг, благодаря оптимизации собственной структуры (экономия рабочего места, уменьшение налогов). Возможность сфокусировать усилия на процессах, которые непосредственно приносят прибыль компании. Снижение косвенных затрат;

- аутсорсинг – это экономия затрат на обучение (получаем готовых «узких специалистов без вложений»). Также добавим сюда отсутствие необходимости увеличивать штат компании за счет непрофильного бизнес-процесса;

- аутсорсинг позволяет руководству компании и ключевым сотрудникам целиком сосредоточиться на профильном бизнесе, уделяя ему все внимание. При аутсорсинге происходит перераспределение ресурсов организации, ранее задействованных во второстепенных функциях и направлениях;

- аутсорсинг гарантирует постоянную безотказную работу (нет понятия отпусков и больничных), серьезную экономию времени (есть возможность купить готовые решения, инфраструктуры);

- аутсорсинг подразумевает большую прозрачность (оценивается не процесс, а результат в готовом виде). Смена поставщика (аутсорсера) проще, чем смена персонала. При аутсорсинге компания существенно снижает свои риски (разделяя их с аутсорсером) и повышает качество продукции.

В то же время, помимо очевидных преимуществ, аутсорсингу сопутствует ряд «ловушек», рисков:

- отсутствие организационной вовлеченности. Избежать этого можно путем передачи ответственности за процесс Исполнителю;

- иногда неоправданные ожидания невероятного результата;

- провал внедрения проекта (учет потенциальных и неочевидных потребностей предприятия). Избежать этого можно заранее подготовив компанию к внедрению;

- внеплановые временные затраты. Успех во взаимодействии (активное участие заказчика: функции постановщика задач, мониторинг и приемка работ, внедрение);

- налоговые риски. Повышенные риски и интерес налоговых органов к договорам услуг, сложность подтверждения экономической выгоды.

ЛИТЕРАТУРА

1 Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: уч. пособие. 2015. 320с.

2 <https://kapital.kz>-центр деловой информации

3 Клементс Ст. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора, под общ ред. В.В.Голда, 2016. 416с.

4 Левкин Г.Г. Основы логистики.-Инфра-Инженерия, 2016. 240с.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ СОЗНАТЕЛЬНОГО САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРАГЕНТСТВ

ИСАЕВА И. Р.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Единого и четкого определения маркетинговой политики до сих пор не существует. В широком смысле маркетинговая политика это – целенаправленная деятельность предприятия, для улучшения своих возможностей на рынке. В сущности, маркетинговая

политика это – документ, в котором прописан комплекс решений о взаимодействии ценовой политики с методами стимулирования сбытовой политики предприятия. Под маркетинговой политикой также понимают планирование деятельности на определенный период. Такое разнообразие понятий о политике связано не только с недостаточно четкими знаниями, но и в первую очередь со сложностью, многогранностью, богатством проявлений этого феномена.

Научные трактовки термина «маркетинговая политика» отличаются строгой логической аргументацией, обобщенностью и систематизацией, хотя и не исключают некоторой противоречивости мнений [1].

Социологическое определение маркетинговой политики, основывается на социологическом подходе, которые мы видим через призму общественных явлений, таких как – экономика, социальные группы, право, мораль, культуру, религия.

Экономические определения маркетинговой политики, представленные в концепциях экономического детерминизма, характеризуют политику как надстройку над экономическим базисом, как концентрированное выражение экономических идей, ее потребностей и интересов. Политика как специфическая область утрачивает свою самостоятельность, сохраняя лишь относительную, ограниченную автономию. В целом же она определяется объективными экономическими законами [1].

Динамический характер маркетинговой политики характеризуют ее, как процесс подготовки, принятия и практической реализации, обязательных для компании решений. Такая интерпретация маркетинговой политики позволяет проанализировать важнейшие стадии ее осуществления. К таким стадиям относятся: определение целей политики, принятие решений; организация персонала и мобилизация ресурсов для реализации этих целей; многостороннее регулирование деятельности компании; контроль за ней; анализ полученных результатов и определение новых целей политики [1].

В наиболее распространенных дефинициях маркетинговой политики подчеркиваются два ее конституирующих момента: коллективная природа деятельности и сознательный, целенаправленный характер. В политике частные цели индивидов «вырастают» до уровня предприятия [1].

Маркетинговая политика является относительно самостоятельной системой, находящейся в непрерывном взаимодействии с окружающей средой. Система маркетинговой политики заботится о самосохранении

и призвана удовлетворять целый ряд общественных потребностей, важная из которых – развитие рыночных отношений [1].

Анализируя эти понятия маркетинговой политики, мы видим что они не выделяют всего многообразия определений ее сущности, хотя и отражают важнейшие из них. Множество научных характеристик объясняется, прежде всего, многообразием свойств и функций маркетинговой политики, многосложностью ее содержания. Обобщив различные дефиниции, можно дать такое определение: «Маркетинговая политика – это деятельность компании по осознанию и представлению своих противоречивых коллективных интересов, выработке обязательных для компании решений, осуществляемых с помощью экономических и финансовых инструментов».

Почти любая экономическая или управленческая проблема может стать проблемой маркетинговой политики в том случае, если, по мнению менеджеров организации, она затрагивает интересы всей компании и требует обязательных для всех членов компании решений. Маркетинговая политика – это инструмент сознательного саморегулирования компании, поэтому она может распространяться на самые различные общественные явления, как на те, которые требуют постоянного властного регулирования, так и на те, которые временно приобретают значимость. Охватывая многие экономические, управленческие и организационные явления, маркетинговая политика не подменяет их, а придает им особый аспект – делает их объектом воздействия менеджмента [2].

Широкое проникновение маркетинговой политики в организацию не означает, что она не имеет границ, пределов. Этот вопрос весьма противоречив и неоднозначен – пределы маркетинговой политики определяются внутренней и внешней средой. Но, так как сейчас маркетинговая политика распространяется на все новые сферы, взаимодействует с информационными технологиями, в определенной степени воздействует на регулируемую роль государства по отношению к компаниям, находится под воздействием процесса глобализации, то можно сделать вывод о динамическом расширении границ маркетинговой политики [2].

Теория маркетинговой политики выражает комплекс взглядов, представлений, идей, направленных на истолкование и объяснение маркетинговых явлений и процессов. По своему строению теория маркетинговой политики представляет внутренне дифференцированную, но целостную систему знания, которую характеризуют логическая зависимость одних элементов от других,

выводимость содержания теории из некоторой совокупности утверждений и понятий – исходной основы теории – по определенным логико-методологическим принципам и правилам. Основываясь на практике и давая целостное, достоверное, систематически развиваемое знание о существенных связях и закономерностях развития рынка, стратегии и тактики функционирования компании, теория маркетинговой политики выступает как форма научного обоснования и программирования практической маркетинговой деятельности. При этом роль маркетинговой теории не ограничивается обобщением опыта практической деятельности и перенесением его на новые ситуации, а связана с творческой переработкой этого опыта, благодаря чему теория маркетинговой политики открывает новые перспективы перед маркетинговой практикой компании.

Маркетинговая политика направлена на повышение эффективности деятельности компании на управленческом и неуправленческом уровнях, на оптимальное сочетание и взаимодействие внутренней и внешней среды. При анализе маркетинговой политики используют качественные и количественные методы. Влияние маркетинговой политики растет, так как она использует в концептуальном плане пространственный, системный, ситуационный и другие подходы. Концепция маркетингового процесса применяется по всем типам зарубежных компаний, действующих в условиях развитых рыночных отношений.

К основным функциям маркетинговой политики относятся функции установления целей, планирования, организации, определения мотивации, контроля, создания моделей. Коммуникации и принятие решений считаются связующими процессами, поскольку они требуют выполнения всех остальных функций. Системный подход рассматривает компанию как организацию, как открытую систему, которая состоит из нескольких взаимодействующих подсистем. Компания получает из внешней среды разнообразные ресурсы, обрабатывает их, производит товары или услуги тоже для внешней среды.

В настоящее время маркетинговую политику – все больше рассматривают не как документ, в котором прописана организация отдела маркетинга, а как маркетинговая стратегия компании. Это всеобъемлющий план, ориентирующийся на основную идею или на определенные цели и устанавливающий основные рамки поведения, то есть стратегии, а также описывающий необходимые оперативные действия или использование маркетинговых инструментов.

Таким образом, маркетинговая политика на предприятии проходит несколько этапов, для начала определяются цели предприятия и цели маркетинга, исходя из целей предприятия, формулируется маркетинговая стратегия, затем для реализации маркетинговой стратегии определяют инструменты реализации.

По сути, маркетинговая политика, как и маркетинговая стратегия – это условный, глобальный план «поведения» для достижения целей предприятия и маркетинговых целей. Маркетинговая стратегия также разрабатывается в специфической ситуации при не всегда, полной и достоверной информации и предполагает взаимодействие с другими подразделениями предприятия.

Разработка маркетинговой политики это сложный процесс планирования. Перед маркетинговым планированием стоят следующие задачи:

- проанализировать ситуацию внутри компании и окружающую среду;
- выбрать рынок;
- определить размер покрытия рынка;
- выработать основные принципы поведения по отношению к участникам рынка;
- определить ключевые моменты в использовании маркетинговых инструментов.

Таким образом, маркетинговая политика в управлении туристским агентством исходит из потребностей рынка и желаний покупателей, на которые ориентируется туристская организация, для определения которых необходимо проводить полномасштабные маркетинговые исследования [3].

Маркетинговые исследования представляют собой сбор, обработку и анализ данных с целью уменьшения неопределенности, сопутствующей принятию маркетинговых решений. Исследованиям подвергаются рынок, конкуренты, потребители, цены, внутренний потенциал предприятия. Исследование рынка предполагает выяснение его состояния, тенденций развития, что может помочь выявить недостатки сегодняшнего положения на рынке и подсказать возможности и пути его улучшения, но это только часть проблем, определяющих содержание маркетинговых исследований в целом [3].

Все маркетинговые исследования осуществляются в двух разрезах: оценка тех или иных маркетинговых параметров для данного момента времени и получение их прогнозных значений. Как правило,

прогнозные оценки используются при разработке как целей и стратегий развития организаций в целом, так и ее маркетинговой деятельности [4].

При проведении маркетинговых исследований учитывается множество факторов - стоимость исследования; наличие опыта проведения исследований, специалистов необходимой квалификации, глубокое знание технических особенностей продукта; объективность; наличие специального оборудования; конфиденциальность [4].

Основные цели маркетингового исследования – это уменьшение неопределенности и минимизация рисков в процессе принятия управленческих решений и прогнозирование оптимальных действий для достижения оптимальных решений [4].

На макроуровне маркетинговое исследование должно выявить и смоделировать закономерности и тенденции развития рынка, дать оценку рыночной ситуации, определить емкость рынка и дать прогноз спроса [5].

На микроуровне осуществляется анализ и прогноз собственных возможностей фирмы (ее потенциала и конкурентоспособности), состояния и перспектив развития того сегмента рынка, на котором эта фирма действует [5].

Задачи маркетинговых исследований могут быть самыми разнообразными и диктоваться потребностями разработки стратегии маркетинга, формирование ценовой, товарной, коммуникационной, сбытовой политики и другими аспектами управления маркетингом на предприятии [6].

Для определения потребности в проведении маркетинговых исследований все организации должны непрерывно проводить мониторинг внешней среды, используя мониторинговую систему. Главной целью использования мониторинговой системы является предоставление оперативной информации руководству организации. Такая информация позволяет руководству оценить, соответствуют ли результаты их текущей оперативной деятельности запланированным целям; оказали ли влияние принятые законы на покупательную способность потребителей, на деятельность предприятий отрасли; имели ли место изменения системы ценностей потребителей и их стиля жизни; были ли использованы конкурентами новые стратегии. Мониторинг может быть осуществлен многими путями, как на формальной, так и на неформальной основе. Например, организация может использовать сложную информационную маркетинговую систему, а может использовать и более традиционную систему контроля за финансами фирмы.

Определение проблемы является следующим шагом в проведении маркетинговых исследований. Ясное, четкое изложение проблемы является ключом к проведению успешного маркетингового исследования.

Важным этапом при проведении маркетинговых исследований является выбор самого метода или методов исследования. Наиболее широко используемыми методами проведения маркетинговых исследований являются методы анализа внутренних документов предприятия, методы опроса потребителей (всю совокупность которых с определенной долей условности можно назвать методами социологических исследований, поскольку их впервые разработали и использовали социологи), экспертные оценки и экспериментальные методы.

Мы хотели уделить больше внимания именно методу опроса потребителей, а именно анкетированию. Учитывая всю специфику туристского рынка, а в частности туруслуги, мы считаем, что выбор именно этого метода позволит определить потребности клиента.

Анкетирование это одно из основных технических средств конкретного социального исследования; применяется в психологических, социологических, социально-психологических, экономических, демографических и других исследованиях.

Вышеизложенное во многом обусловлено тем, что маркетинг имеет дело с человеческим поведением, а не с техническими явлениями. В маркетинге редко что повторяется, в нем все различно для разных ситуаций, где маркетинг ориентирован на конкретных потребителей, а потребители – разные.

В условиях глубоких и быстрых изменений внешней среды математические модели не в состоянии предсказать влияние изменения, которое изначально не было в ней учтено. Математическая модель не способна к импровизации и не может приспособиться к глубоким изменениям внешней среды.

Выбор конкретного типа исследования во многом определяется целями исследования и задачами, которые решаются на отдельных этапах его проведения. Отдельные типы маркетинговых исследований применяются не только на этапе определения проблем и целей исследования, но и в процессе их проведения.

На практике при проведении конкретного маркетингового исследования, используется не один, а все несколько методов исследования. Так, на основе описательного исследования может быть

принято решение о проведении разведочного исследования, результаты которого могут быть уточнены с помощью казуального исследования.

Особенность туристского рынка заключается в том, что создание конкурентоспособного туристского продукта не возможно без изучения и прогнозирования рынка (поставщиков, клиентов, посредников, широкой общественности и конкурентов), постановки целей и задач, разработки стратегии и тактики, формирования спроса и стимулирования сбыта, анализа и контроля. Поэтому применение маркетинговой политики в туристском агентстве, имеет свои специфические особенности и специалисты разработали ряд определений маркетинга в туризме.

Главное предназначение маркетинга услуг – помочь клиенту по достоинству оценить организацию и ее услуги (так как туристская организация продает клиенту нечто, не имеющее конкретной материальной формы, обещание сделать что-то, имеющее ценность для клиента).

Таким образом, владеет ситуацией тот, кто предопределяет положение на рынке и готовит продукт (услугу) в соответствии с возможными изменениями и с учетом потребительского спроса, то есть работает на перспективу.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Джим Блайт. Основы маркетинга (перевод с англ.) - М.: Бизнес-книга, 2013. - 197 с.
- 2 Пугачев В.П., Соловьев А.И.. Введение в политологию. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: АСПЕКТ ПРЕСС, 2012.- 280 с.
- 3 Касаткина Е.А. Теоретические аспекты маркетинговой политики зарубежных компаний. М.: МАКС Пресс, 2012.- 205 с.
- 4 Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. - М.: Издательство «Финпресс», 2013. - 416 с.
- 5 Голубков Е.П. Маркетинговые исследования. Журнал - Маркетинг в России и за рубежом №5 / 2012 г.
- 6 Основные функции маркетинга. Маркетинг на предприятии. Электронный журнал. Режим доступа <http://www.ereport.ru/articles/firms/mktng.htm>

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

КАСИМГАЗИНОВА А. М.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

В настоящее время наиболее актуальными стратегическими задачами экономики Казахстана являются развитие отечественного наукоемкого производства, разработка и освоение новых информационных технологий, ориентированных на получение конкурентоспособной продукции, обеспечение интересов национальной экономической безопасности за счет сохранения и развития промышленного и научно-технического потенциала республики, преодоление разрыва между наукой и производством, обеспечение реального трансферта передовой иностранной технологии и внедрение международных стандартов. Как показывает опыт технологически развитых стран, в решении данных стратегических задач особую роль играют инновационные предприятия. В связи с чем сегодня в условиях формирующейся инновационной системы Республики Казахстан должно быть определено в ней место инновационных предприятий как основных субъектов инновационной деятельности.

Развитие инновационной деятельности невозможно без формирования предпринимательского сектора в научно-технической сфере. На протяжении последних лет доля сектора малого бизнеса в объеме промышленного производства и в численности занятых практически не меняется и составляет соответственно 2,8-3,2 и 12,0-14,0 %, что в несколько раз меньше, чем в индустриально развитых странах.

Основная причина сдерживания развития малого инновационного предпринимательства заключается в том, что малые предприятия, как правило, не в состоянии выпускать по сравнению с крупными предприятиями конкурентоспособную продукцию. Для того чтобы малое инновационное предпринимательство в полной мере проявило присущую ему гибкость, способность быстро реагировать на изменения спроса, государству нужно создать для него благоприятный инновационный климат. Но для начала необходима научная постановка вопроса о системе механизмов, позволяющих реализовать инновационную составляющую предпринимательства. Другими словами, возникает самостоятельная научная и экономическая проблема формирования системы механизмов, позволяющих активизировать

инновационную деятельность предпринимателя, рассматривая эту деятельность расширительно, а не только как научно-технический и инновационный бизнес.

На мой взгляд, российский экономист В. А. Колоколов более полно дает понятие инновационного механизма как организационно-экономической формы осуществления инновационной деятельности и способствования ее проведению, поиска инновационных решений, а также как рычаг стимулирования и регулирования этой деятельности. Сформированная им система инновационных механизмов представлена пятью группами: механизмами организации, механизмами разработки и внедрения, механизмами финансирования и стимулирования, механизмами технологического трансферта и механизмами интеллектуальной собственности [2, с. 98]. Причем это множество не является закрытым и появление новых механизмов является закономерным событием.

Как любые экономические отношения, инновационные механизмы рассматриваются на трех уровнях: макроуровне, региональном уровне, уровне предприятия. На макроуровне решаются три основные задачи: формулируется государственная инновационная стратегия, создается благоприятный инновационный климат для экономики в целом, реализуются государственные инновационные программы. На региональном уровне присутствуют похожие задачи, но они привязываются к особенностям определенных регионов. И макро-, и региональный уровень создают условия для интенсивного протекания инновационных процессов на уровне предпринимательских структур. Эти инновационные механизмы призваны обеспечить реализацию общегосударственной и региональных инновационных стратегий на микроуровне, направить в русле инновационных приоритетов предпринимательскую инициативу.

В рамках данной статьи мне бы хотелось рассмотреть механизм организации инновационной деятельности на примере Павлодарской области.

Механизм организации ориентирован на формирование и реорганизацию структур, осуществляющих инновационные процессы. Такое формирование может проходить в различных формах, основными из которых являются: создание, поглощение, рыночная инновационная интеграция, выделение.

Создание – это формирование новых предприятий, структурных подразделений или единиц, призванных осуществлять инновационную деятельность. Наиболее существенными элементами новых

организационных форм являются следующие: матричные структуры, научно-технические подразделения, научно-технические организации, осуществляющие деятельность по рыночным принципам; внутренние венчуры. Процессы создания новых инновационных организаций особенно важны для крупных предприятий. Эти предприятия имеют сложную систему управления инновациями, зачастую ориентируются на крупные проекты, реализация которых должна практически сразу (или за короткий период времени) обеспечить получение высоких доходов. Во многом по этой причине количество инноваций в данных структурах не так велико, как на малых предприятиях. Эффективность инновационной деятельности можно было бы значительно повысить, сформировав новые инновационные подразделения и структурные единицы, призванные в свою очередь создавать новые направления в деятельности крупных предприятий. Эти инновационные единицы могут организовываться на постоянной и временной основе.

Матричные структуры представляют собой такие организационные формирования, которые создаются временно на срок разработки и внедрения новшеств, включают в себя специалистов различного профиля, административно подчиняющихся руководителям соответствующих постоянных подразделений, но временно направленных на работу во временную внедренческую структуру для проведения работ по определенной специализации. Такие временные подразделения позволяют объединить различных специалистов на срок разработки и внедрения нововведения. По окончании этого процесса матричное объединение расформируется и его участники возвращаются в подразделения, в которых они работают на постоянной основе. Такой организационный механизм позволяет, во-первых, обеспечить выполнение работ в короткие сроки, во-вторых, сконцентрировать под единым руководством специалистов различных профилей, в-третьих, значительно удешевить процесс разработки и внедрения.

Научно-технические подразделения создаются на постоянной основе, они не имеют хозяйственной самостоятельности, и их деятельность осуществляется за счет бюджета компании в целом. Эти подразделения могут быть децентрализованными и ориентированными на конкретные производственные единицы, либо – централизованными и подчиняться непосредственно руководству компании. Их особенность заключается в том, что они передают свои разработки в производство напрямую без установления внутренних рыночных механизмов.

Самостоятельные научно-технические организации, напротив, имеют собственный бюджет и они продают свои разработки

производственным подразделениям компании. Это повышает ответственность за результаты деятельности, их соответствие целям компании и требованиям рынка. Внутренние венчуры, как правило, занимаются непосредственным внедрением нововведений, ориентированных на новую рыночную нишу.

В ряде случаев весьма эффективным организационным механизмом может быть поглощение крупной компанией небольших инновационных фирм, деятельность которых входит в круг интересов этой компании. Данный механизм предполагает осуществление больших единовременных затрат, но приводит к значительному сокращению сроков выхода с новым продуктом на рынок, а кроме того, позволяет достигнуть синергетического эффекта от объединения инновационных достижений. Сами малые инновационные фирмы также могут быть заинтересованы в поглощении, так как они не всегда обладают достаточными средствами для развития своей деятельности. Механизмом, дополняющим поглощение, является установление тесных связей крупной компании и малых инновационных фирм, основанных на создании долгосрочных договорных отношений, совокупность которых можно назвать рыночной инновационной интеграцией. В этом случае инновационные фирмы сохраняют свою самостоятельность, но попадают в сферу рыночных производственных связей крупной компании.

Сочетание процессов поглощения и рыночной инновационной интеграции дает основание предложить использование так называемой «всерной» организации инновационного процесса. Ее смысл заключается в создании инновационного окружения производственной компании, состоящего из фирм, в отношении которых совершено поглощение, а также рыночно интегрированных фирм. Такая организация окажется в наибольшей степени эффективной для производственных компаний, имеющих наступательную стратегию инновационного развития. Она позволяет разработать и коммерциализировать новшества, в ряде случаев недоступные компаниям-конкурентам в данный момент времени.

Выделение – организационный механизм, предполагающий создание самостоятельных инновационных компаний, ранее бывших частью целостных производственных образований. Такие действия целесообразно осуществлять, когда образуется новое направление деятельности, не связанное с основной специализацией компании, отвлекающее на себя ресурсы.

Говоря об организации инновационной деятельности в Павлодарской области, можно отметить следующее: сегодня Павлодарская область – это крупнейший индустриальный центр Казахстана, представляет собой многоотраслевой промышленный комплекс, ориентированный на производстве электрической энергии, глинозема, продукции нефтепереработки, машиностроения, пищевой промышленности и строительных материалов. Ведущей отраслью в регионе, обеспечивающей более 70,0 % объема производства обрабатывающей промышленности является металлургическая промышленность и обработка металлов. Являясь крупным промышленным ядром в Северо-Восточном регионе, она играет немаловажную роль в реализации программы инновационного развития. Здесь был создан полноценный алюминиевый кластер (кластер цветной металлургии). Производство алюминия и изделий из него будет являться конкурентоспособной специализацией Павлодарской области в национальной и мировой экономике. Одним из приоритетных является кластер черной металлургии, в состав которого входят: Аксуский завод ферросплавов, Аксуская ГРЭС и угольный разрез «Восточный». Перспективным предприятием черной металлургии является Павлодарский филиал ТОО «Кастинг». Существуют кластеры в химической, нефтехимической, железнодорожной промышленности. Другими словами, в этой области кластерная и инновационная модели развития должны осуществляться параллельно, повышая совокупный эффект от проводимых мероприятий.

В условиях кластеризации экономики региона наиболее приемлемым методом реализации механизма организации инновационной деятельности может стать сочетание процессов поглощения и рыночной инновационной интеграции, которое дает основание предложить использование так называемой «всерной» организации инновационного процесса.

Современные формы малого и среднего предпринимательства будут способствовать созданию широкого рынка научно-технической продукции и услуг с соответствующими ему инфраструктурой и менталитетом. На их базе предполагается создание своего рода узла, на входе которого – идеи, изобретения, патенты, а на выходе – товары. Следует отметить, что малое и среднее инновационное предпринимательство может формироваться и развиваться как на базе ликвидируемых научных организаций, так и путем реструктуризации и приватизации объектов научно-технической сферы с выделением «ядра» научной организации, отвечающего за фундаментальные,

стратегически важные исследования, и подразделений, отвечающих за внедренческо-прикладные исследования.

В целях кооперации малого предпринимательства с крупными предприятиями предстоит разработать механизм передачи функций субъектов естественных монополий по оказанию услуг, не относящихся к их основной деятельности, в конкурентную среду субъектов малого бизнеса. Кроме того, необходимо создать условия для развития инновационных и наукоемких производств в малом бизнесе, в том числе за счет приобретения оборудования и технологий по лизингу и широкого распространения франчайзинговых отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1 Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005 - 2015 гг.

2 Колоколов В.А. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур // Менеджмент в России и за рубежом. - 2002. - № 1. - С. 95-104.

«ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА» КАК ЭЛЕМЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

КУРМАНГАЗИНА Г. Т.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Ведущей тенденцией современного общественного развития является распространение глобализационных процессов. В условиях глобализации мировой экономики растет уровень истощаемости природных ресурсов. Потребности в ресурсах значительно превышают объемы и скорости их естественного пополнения. В результате неизбежно наступает истощение природных запасов, приводит к дефициту ресурсов, загрязнение воды и воздуха, недостатка пресной воды и др. Исходя из обострения перечисленных вопросов, в последнее время в мировых общественно-политических и научных кругах активно продвигается концепция «зеленой» или «экологической» экономики.

Впервые термин «зеленая экономика» использовала группа ученых Д. Пиарс, А. Маркандиа, Е. Барбиери в отчете правительства Великобритании «Концепция зеленой экономики» (1989 г.) [1]. В исследованиях международной организации ЮНЕП отмечается, что концепция «зеленой экономики» «...может решить текущие

задачи и предоставить возможности для стратегии экономического развития всех народов» [2]. Эксперты ООН по охране окружающей среды рассматривают «зеленую экономику» как способствующее «...улучшению благосостояния людей и социальном равенстве, значительно уменьшая экологические риски и экологические дефициты» [3]. Ученые Дании определяют «зеленую экономику» как процесс трансформации, нивелирует диспропорции и дисфункции современной экономики, и результатом которого является благополучие человечества и справедливый доступ к ресурсам для каждого члена общества в условиях экологической и экономической целостности [4].

Зеленая экономика – это экономика, которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость, а также существенно снижает риски для окружающей среды.

В мировой практике наряду с «зеленой экономикой» существуют концепции «зеленого роста» и «устойчивого развития». Заметим, что их основной целью является обеспечение рационального использования возможностей окружающей среды при организации хозяйственной деятельности, каждая из которых содержит и обеспечения социальной справедливости.

Сравним вышеприведенные концепции на основе экономического, социального и экологического аспектов для более четкого понимания их сущности (таблица 1).

Проведенный анализ показывает сходство между тремя концепциями. Концепции «зеленого роста» и «зеленой экономики» согласуются между собой и предусматривают устойчивое развитие как конечную цель. Ключевое отличие «зеленой экономики» от «зеленого роста» видится в уровнях реализации: первая содержит стратегическую реализацию, направленную на системные вызовы – самый высокий уровень, а вторая предполагает экологизацию продуктов, процессов, услуг, технологий – низкий уровень. Каждая из проанализированных концепций предполагает гармонизацию трех составляющих: экономической, экологической и социальной.

Теоретически концепции зеленой экономики, устойчивого развития в реальной экономической жизни реализуются в масштабах экономики отдельной страны или в рамках мировой экономики медленно. В частности, в США «зеленая экономика» составляет 4,2 % от ВВП, занятость оценивается в 3 млн. человек; в Японии – 3,4 % ВВП и примерно 1,5 млн. человек.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика «зеленой экономики», «зеленого роста» и устойчивого развития

Аспект	Концепция		
	Зеленая экономика	Зеленый рост	Устойчивое развитие
Экономический	обеспечивает экономический рост, увеличение объема доходов и занятости, привлечения государственных и частных инвестиций, формирования гибкой экономики, создание новой экономической деятельности	обеспечивает экономический рост и развитие; устойчивый экономический прогресс с учетом состояния окружающей среды, более эластичное, стабильное, управляемое качественное экономическое развитие за счет новых достижений, зеленых технологий, инноваций, новых рабочих мест, а не путем наращивания ВВП	отмечает ограничение роста производства и потребления в экономически развитых странах, поддержка устойчивого масштаба экономики, разработка и внедрение новых технологий, уменьшение инвестиций в добывающей отрасли
Социальный	предполагает достижение человечеством благосостояния, социальной справедливости, лучшего качества жизни, социального развития, сокращение социального неравенства, справедливого доступа к ограниченным ресурсам, удовлетворение потребностей женщин и молодежи	предполагает достижение благосостояния, в том числе социального, обеспечение доступа бедных слоев населения к основным товарам; удовлетворение спроса в пищевом производстве, оказании транспортных услуг, строительство жилья и предоставление энергии	предусматривает сохранение человеческого капитала, и сокращение количества разрушительных конфликтов, справедливое распределение ресурсов между всеми членами общества, достижения достойной жизни и благополучия
Экологический	ориентируется на сокращение экологических рисков, дефицита, выбросов углекислого газа в атмосферу и загрязнения окружающей среды; на повышение эффективности использования ресурсов и энергии; на предотвращение потери биоразнообразия и экосистемных услуг в рамках экологии планеты; требует от всех субъектов хозяйствования экологической ответственности и ограничения нагрузки на экологическую систему	ориентируется на защиту, поддержку и сохранение природных активов, создание низкоуглеродистого производства, эффективное использование меньшего количества ресурсов и энергии, уменьшения количества выбросов и минимизации загрязнения и воздействия на окружающую среду; обеспечение климатической и экологической устойчивости; налаживание гармонии между экономическими интересами и состоянием окружающей среды и ее охраны	обеспечивает стабильность биологических и физических систем путем поддержки использования вторичного сырья, минимизации количества отходов, распространение воспроизводственных источников энергии, строительства очистных сооружений, заводов по переработке бытового и промышленного мусора, уменьшение площадей под свалки

Годовой оборот экоииндустрии ЕС составляет 2,5 % ВВП, около 1,5 % из всех трудоустроенных непосредственно заняты в этой сфере, ¼ всех инвестиций – это инвестиции в чистые технологии. Считается, что дополнительное вложение 2 % ВВП достаточно для стартовых усилий перехода на зелёные технологии. В частности, за счёт переориентации субсидий из коричневых секторов и госзакупок.

На данный момент не выработано конкретного механизма для формирования «зелёной» экономики устойчивого развития. Успех в распространении и реализации концепции устойчивого развития

на основе «зелёной» экономики зависит от специфики каждой страны. Переход к «зелёной» экономике в разных странах проходит неодинаково и зависит от особенностей природного и человеческого капиталов каждой страны и относительного уровня её развития. В ряде зарубежных стран уже разработаны стратегии или планы «озеленения» национальной экономики.

Данные стратегии различаются с точки зрения приоритетов, а также интерпретации «зелёной» экономики. На формирование «зелёной» экономики существенно повлиял мировой кризис. Многие государства разработали антикризисные программы, в которых особое внимание уделяется экологической составляющей.

Такая ситуация связана с пакетом мер стимулирования экономики (инвестиции, налоговые льготы), ориентированных на «зелёный» рост («зелёное» восстановление экономики). Так, страны «большой двадятки» из 3,3 млрд. долл., финансируемых в пакете государственных мер на стимулирование экономики, почти 16 % (522 млрд. долл.) выделили на «зелёные» инвестиции. Преуспевающими в этом процессе оказались страны Азии. Например, Южная Корея имеет 95 % пакета стимулов, что составляет 3 % ВВП. В течение пяти лет 60 млрд. долл. должны быть направлены на развитие «зелёных» секторов и создание до 2020 г. 1,8 млн. рабочих мест. В Китае 1/3 национального пакета (3 % ВВП) решили инвестировать в развитие железнодорожного скоростного сообщения, солнечной и ветровой энергетики, а также энерго-эффективного освещения. В США «зелёные» стимулы составили 0,7 % ВВП (12 % пакета), в Европейском Союзе – лишь 0,2 % ВВП. Скандинавские страны осуществляют государственную поддержку отраслей, производящих экологически совместимые новые виды технологий, продуктов и услуг.

Страны, особенно сильно пострадавшие от глобального экономического спада, например, Греция, Ирландия и Исландия, уделяют больше внимания «зелёной» занятости и значению «зелёной» экономики для экономического роста. Страны, существенно зависящие от первичного сектора экономики или добывающих отраслей, например, Украина и Франция, как правило, проявляют особый интерес к вопросам эффективного использования природных ресурсов, тогда как страны, не располагающие значительными запасами ископаемого топлива, например, Молдова и Австрия, уделяют значительное внимание энергетике и энергоэффективности.

Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» закладывает основы для глубоких системных

преобразований с целью перехода к экономике новой формации посредством повышения благосостояния, качества жизни населения Казахстана и вхождения страны в число 30-ти наиболее развитых стран мира по минимизации нагрузки на окружающую среду и деградации природных ресурсов [5]. Основными приоритетными задачами по переходу к «зеленой экономике», стоящими перед страной, являются: повышение эффективности использования природных ресурсов (водных, земельных, биологических и т.д.) и управления ими; модернизация существующей и строительство новой инфраструктуры; повышение благополучия населения и качества окружающей среды через рентабельные пути смягчения давления на окружающую среду; повышение национальной безопасности, в том числе водной безопасности. Реализация Концепции по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» осуществляется в три этапа: 2013-2020 гг. – период оптимизации использования ресурсов и повышения эффективности природоохранной деятельности, а также создание «зеленой» инфраструктуры; 2020-2030 гг. – на базе сформированной «зеленой» инфраструктуры начнется преобразование национальной экономики, ориентированной на бережное использование воды, поощрение, развитие и широкое внедрение технологий возобновляемой энергетики, а также строительство сооружений на базе высоких стандартов энергоэффективности; 2030-2050 гг. – переход национальной экономики на принципы так называемой «третьей промышленной революции», требующие использования природных ресурсов при условии их возобновляемости и устойчивости. Совокупный размер инвестиций, необходимых для реализации Концепции с 2013 до 2050 года, ежегодно в среднем составит 3-4 млрд. долларов США. Наибольший ежегодный объем инвестиций будет эквивалентен 1,8 % ВВП в период с 2020 по 2024 годы, а в среднем до 2050 года инвестиции составят около 1 % ВВП [5].

По оценкам многих экспертов, только «зеленая» экономика способна на сегодняшний день стабилизировать современные экономические системы и сбалансировать интересы человека и природы на основе эффективного использования ресурсов. «Зеленая» экономика, посредством роста продуктивной занятости и сокращения бедности, создает основы социального развития в соответствии с целями экологической устойчивости и энергетической безопасности. Формирование «зеленой» экономики и связанные с этим структурные реформы служат действенным катализатором экономического роста – в настоящее время именно экотехнологические регламенты и требования

являются одним из основных двигателей развития практически всех производственных и инфраструктурных секторов

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Pearce, D., Markandya, A., Barbier B.E., 1989. Blueprint for a green economy. London: Earthscan, 192 p.
- 2 Key World Energy STATISTICS. [pdf] Paris: OECD, International Energy Agency, 2012. 80 p. Available at:
- 3 Организация объединенных наций (ООН) [Электронный ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступа : <http://www.un.org/ru/>.
- 4 Датская Организация по возобновляемым источникам энергии (Danish Organisation for Renewable Energy)[Электронный ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступа : <http://www.ove.org>.
- 5 Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике». Утверждена Указом Президента РК от 30 мая 2013 г. № 577.

ПОСТРОЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННО-КЛАСТЕРНЫХ СИСТЕМ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

КУСЕМБАЕВА Д. К.

студент, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ЭРНАЗАРОВ Т. Я.

к.т.н., профессор, декан ФГУБиП, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

В современной экономической литературе кластеры имеют много определений: ранние исследователи французской классической теории использовали понятие «фильеры», формирование которых основывается на необходимости создания технологических связей между отраслями и секторами экономики для реализации их потенциальных преимуществ.

Кластерный подход также используется в трудах шведских ученых, их теория в основном формируется на изучении взаимосвязей крупных многонациональных корпораций. Наиболее эффективной формой экономического роста среди разнообразных и многочисленных теорий конкурентоспособности является теория кластерного метода М. Портера. В свете нашего научного исследования наиболее приемлем кластерный подход М. Портера, где кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители, посредники) и связанных с ними организаций

(образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и дополняющих друг друга [1].

По мнению М. Портера, конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных фирм, а кластеров – объединений фирм различных отраслей, причем принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. Проанализировав конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах, ученый признал, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании концентрируются в одной стране или регионе страны, поскольку несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяют положительное влияние на ближайшее окружение – поставщиков, потребителей и конкурентов, и выделил при этом три вида кластеров:

– региональные (регионально ограниченные объединения вокруг промышленных или научных центров);

– вертикальные (объединения внутри одного производственного процесса, например, цепочка «поставщик-производитель-сбытовик-клиент»);

– горизонтальные (объединение различных отраслей промышленности в один мегакластер, например, пищевой и т.п. или на еще более высоком уровне агрегации – «агропромышленный кластер»).

Независимо от типа главной особенностью кластера остается его инновационная ориентированность. Примеры многих стран показывают, что инновационные (промышленные) кластеры могут формироваться на уровне регионов, где высока концентрация взаимосвязанных отраслей.

Таким образом, мы можем сделать ряд выводов:

– во-первых, взаимодействие участников в сфере инновационного процесса имеет ряд характерных особенностей, выраженных в специфике отрасли и самого инновационного цикла. Эти особенности носят природно-биологический характер, который обуславливает технико-технологическую, организационную и социально-экономическую формации отрасли. Сущность инновационного процесса заключается в шести стадиях, эффективность каждой из которых определяется на заключительном этапе, когда окупаются затраты на инновационные услуги, что ведет к началу нового цикла. Цикличность вызвана объективной многоплановостью рыночных

связей, которые проявляются на каждом этапе в виде взаимодействия отдельных звеньев инфраструктуры;

– во-вторых, анализ опыта в создании инновационных структур дает широкие возможности в выборе модели инновационного развития. Учитывая уровень регионального развития, нам представляется целесообразным организация новых инновационных структур;

– в-третьих, главным результатом инновационной деятельности является трансфер и коммерциализация технологий. Процесс диффузии инноваций поддерживается за счет наличия определенных структур. Такими структурами могут выступать центры трансфера технологий, офисы коммерциализации технологий, бизнес-инкубаторы. Система финансирования инновационных проектов должна формироваться на стимулировании у предпринимателей деловой инновационной активности;

– в-четвертых, в мировой практике развитые страны применяют кластерный подход в реализации инновационной политики, в соответствии с которым под кластером понимается сеть независимых производственных и сервисных фирм, включая поставщиков, создателей технологий и ноу-хау, связующих рыночных институтов и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости. При этом конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму наличия подобных кластеров, что подтвердилось в ходе нашего исследования – несмотря на хорошие показатели и высокие темпы роста, конкурентоспособность продовольствия не повышается.

С целью эффективного и оперативного регулирования развития инновационной инфраструктуры и инновационного процесса необходима не только оценка функционирования, но и оперативный инновационный мониторинг, который позволяет использовать количественные и качественные показатели, т.е. оценка эффективности инновационной инфраструктуры – один из важнейших моментов развития кластера.

Предварительный анализ показывает, что имеются объективные предпосылки для 290 районных и 56 межрайонных кластеров АПК внутри 6 крупных региональных мегакластеров. Из них можно создать еще 28 агропромышленных кластеров вокруг крупных городов Казахстана [2].

Так как Акмолинская область, традиционно являясь высокоразвитым сельскохозяйственным регионом, обладает одним из крупнейших в стране агропромышленным комплексом, необходимо

развивать здесь как региональный, так и районный кластер в составе мегакластера (в связи с близостью столицы Астаны). Ведущей отраслью сельского хозяйства традиционно является растениеводство (основные виды продукции – пшеница, рожь, ячмень, овес), развивается молочно-мясное животноводство, птицеводство [3; 17-21]. Из предыдущего анализа состояния области мы видим, что Акмолинская область динамично развивается, по многим видам продукции идет заметный рост, область является самообеспечивающей по основным видам продукции. Однако медленный переход к инновационным методам регулирования рынка, таким как кластер, не позволяет говорить об успешном и конкурентоспособном развитии региона.

Единственным вариантом развития отрасли, увеличения производства валового продукта и повышения конкурентоспособности является полномасштабный переход на рельсы инновационного развития с опорой на научный потенциал региона. При этом в соответствии с разработанными моделями построения инженерно-технологической сферы в стратегии развития и ускоренного расширения воспроизводства пищевого кластера можно утверждать, что Акмолинская область имеет хорошие перспективы развития территориальных отраслевых кластеров. В подтверждение этого нами был рассчитан прогноз роста производства до 2012 г., в силу имеющихся неиспользованных резервов, при использовании новой модели инженерно-технологических инноваций предполагаемый прогноз положительный по всем видам, но особенно заметен он по производству яиц, зерна и картофеля. Такой вариант развития предусматривает переход сельскохозяйственных предприятий на наукоемкие технологии производства при поддержке государства. С долей вероятности можно предположить, что в этом случае будут использованы три типа технологий по интенсивности производства:

– простые (традиционные) технологии, которые применяются в хозяйстве с низким уровнем доходности, кадрового обеспечения, с невысоким ландшафтным потенциалом. При выполнении простых технологий используются более дешевые агрегаты старого поколения или техника вторичного рынка использования;

– интенсивные технологии, рассчитанные на неблагоприятные по плодородию ландшафты;

– высокоинтенсивные технологии – это стратегическое будущее конкурентоспособного сельского хозяйства.

Высшим приоритетом политики развития регионов является переход от экспортно-сырьевого к инвестиционно-активному и инновационному

типу развития, и одним из них становится региональный кластер. Акмолинская область отличается диверсифицированной структурой хозяйства, относительно развитой рыночной инфраструктурой, достаточным научно-техническим потенциалом.

С учетом реализации кластерного подхода рассмотрим проблему развития региона. Главная организационная проблема современного периода – это взаимодействие хозяйствующих субъектов и органа координации в рамках кластерной инициативы. Отсутствует единый координирующий центр, который бы инициировал и организовал процесс взаимодействия между участниками, был осведомлен и анализировал бы все многообразие проблем, программ, поддерживал эффективную обратную связь со структурами власти и управления и субъектами отношений.

Реализация кластерной политики в Казахстане и регионе связана с рядом проблем, суть которых состоит в том, что сложившаяся законодательная база не обеспечивает согласования республиканских и региональных программ социально-экономического развития. В нашем законодательстве нет единой системы государственного планирования регионального развития, объединяющей республиканский и региональный уровни. Организационная форма интегрированной структуры возможна в виде некоммерческого партнерства для решения основной стратегической цели – повышения производительности в сельском хозяйстве, самообеспечения регионов. Одним из таких путей может стать создание в рамках кластера единой системы МТО на основе интеграции деятельности ученых, опытно-производственных, сервисных, дилерских заводов и других операторов на сельскохозяйственном рынке. Для этого многие авторы, как зарубежные, так и отечественные, – В. Ф. Стукач, Н. Апсаямов, Ж. Утебаева, А. Кайгородцев предлагают использовать добровольные партнерства юридических лиц для решения вопросов, связанных с обслуживанием производства. В соответствии с данной концепцией структура будет включать государственные органы, органы местного самоуправления, научные, опытно-производственные и сервисные организации с участием заводов-производителей, инвесторов, ассоциаций производителей и других участников рынка, состав которых формируется в соответствии с потребностями рынка в реализации обменных, производственных и обслуживающих функций. В их число входят производственное обслуживание сельского хозяйства, научно-техническое обслуживание и инновации в сфере их создания, развитие торговых и посреднических организаций, рационализация

материальных потоков, подготовка кадров, создание и освоение информации, активизация участия финансовых и кредитных организаций в инвестиционных процессах, государственное и правовое регулирование. В этом случае появится возможность реализовать основное направление инновационной политики в развитии кластера. Основными предпосылками создания кластера в региональном АПК является обеспечение равных условий для организации различных сфер деятельности.

Механизм организации кластера, как показывает проведенный анализ, весьма разнообразен, но имеет присущую ему сквозную структуру:

- разработка стратегии развития кластеров;
- определение целевых рынков для кластеров;
- совершенствование корпоративного управления;
- обеспечение специальных условий для производства и инвестиций (налоги, тарифы, амортизация);
- совершенствование политики регионального правительства в свете поддержки и развития выбранного кластера.

Кластерные инициативы позволяют не только выработать политику в отношении кластеров, вовлеченных в работу, но и повлиять на многие аспекты функционирования бизнеса в регионе; важным условием является и обеспечение устойчивого развития кластера, в этой связи необходимо четкое поэтапное планирование не только начальных форм его деятельности, но и определение основных стратегических позиций кластера, а также обозначение и решение намеченных задач и проблем.

Акмолинская область традиционно определена как регион развития зернового кластера, в литературе описаны зерновые кластерные модели северного региона. Объективными организационно-экономическими предпосылками развития зернового кластера являются:

- динамично развивающаяся отрасль с высокими экспортными возможностями;
- достаточно высокие объемы производства зерна пшеницы;
- наличие инновационной инфраструктуры и возможность повышения урожайности;
- мощность предприятий по переработке зерна, составляющая 4-5 млн. тонн в год при внутренней потребности около 2 млн. тонн;
- значительный предпринимательский потенциал производства и переработки зерна.

Конкурентоспособность продукции данного кластера будет обеспечена благодаря максимально полному использованию природно-климатического потенциала территории его расположения, а также приоритетной государственной поддержкой на первоначальном этапе развития.

Основными задачами кластера будут:

- обеспечение продовольственной программы страны;
- разработка районированных сортов, сортообновление;
- переориентация перерабатывающих предприятий и увеличение мощностей за счет недозагруженных предприятий;
- производство зерна, улучшающие хлебопекарных свойств муки для внутреннего рынка и экспорта;
- производство сырой замороженной клейковины, пользующейся высоким спросом;
- удовлетворение растущих потребностей населения республики и региона в высококачественных и разнообразных продуктах питания, а также производство экспортоориентированных продуктов из пшеницы длительного хранения, конкурентоспособных хлебопродуктов, соответствующих мировым стандартам.

Одним из важнейших моментов формирования продовольственного рынка в условиях пищевого кластера является вопрос интеграции как в широком, так и в узком смысле. Интегрированные связи формировались как горизонтально, так и вертикально, на основе союзов и ассоциаций: «Зерновой союз Казахстана» включает частную компанию и ЗАО «Продкорпорацию», осуществляет реализацию зерна на внешнем рынке в объеме 2-5 млн. тонн ежегодно.

Набирают силу крупные зерновые компании, на данный момент крупные агропромышленные формирования в Северном Казахстане управляют более чем 30 % площадей под зерновыми и 2/3 зерна на рынке. На практике действует три типа таких формирований: крупные производственные кооперативы, АО и хозяйственные товарищества (Агрофирма «Родина», ПК «Ижевский», «Агрос Ясная поляна» и др.). Преобразованные в агропромышленные предприятия, они наиболее приемлемы в условиях социальной рыночной экономики и быстро адаптируются к условиям пищевого кластера.

Второй тип – коммерческие фирмы (ТОО Концерн «Цесна-Астык»), выкупившие перерабатывающие предприятия, развивают партнерские отношения на добровольной договорной основе.

Третий тип – агропромышленные корпорации, зерновые компании холдингового типа (ТОО «Агроцентр Астана» объединил

28 сельхозформирований, «Иволга-холдинг» – 30 наименований и т.д., ТОО «Агроцентр Астана» (более 800 тысяч га угодий) включает элеваторы, хлебоприемные предприятия, сферы агросервиса и торговые дома. Все эти типы интегрированных формирований являются основой для создания пищевого кластера.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы по формированию конкурентоспособной среды и инфраструктуры продовольственного рынка в пищевом кластере:

– основными факторами формирования конкурентоспособной среды являются специализация, интеграция и рациональная организация производства, оптимальные параметры в соответствии с природно-климатическими условиями;

– необходимо инновационное обновление материально-технической базы;

– повышение эффективности и формирование кластера связаны с необходимостью: объединения мелких товаропроизводителей в средние и крупные производства на основе кооперирования, оптимизации размеров землепользования и рационального их использования с учетом специализации;

- требуется регулирование внутривыпускных отношений, обеспечение взаимодействия хозяйств с внешними субъектами – потребителями продукции, поставщиками ресурсов и услуг и другими участниками кластера.

ЛИТЕРАТУРА

1 Портер М. Конкурентоспособность / Под ред. Заблочногo Я.В.; Пер. с англ. — М.: Издат. дом «Вильямс», 2002. – 496 с.

2 Додобаев Ю.Т. Анализ хозяйственной деятельности АПК. Учеб. пособие. — Алматы: Экономика, 2007.

3 Галимова М. Использование кластерного подхода к повышению региональной конкурентоспособности продукции АПК // Вести сельскохозяйственной науки Казахстана. – Алматы, 2007. – № 4. – С. 17-21.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

НУРГАЛИЕВА А. А.

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

РАХМЕТОЛЛОВА К. Ж.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Развитие малого и среднего бизнеса является основой экономики любой страны. Состояние и уровень развития сектора МСБ играют важнейшую роль в обеспечении устойчивого экономического роста страны, способствуя решению ряда проблем, таких как безработица, бедность, неразвитая конкуренция, неэффективное использование материальных и нематериальных ресурсов, зависимость внутреннего совокупного спроса от импорта и т.д. В результате этого, вопросы развития МСБ в большинстве стран относятся к категориям наиболее важных и рассматриваются на высшем государственном уровне.

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что формирование и развитие малого и среднего предпринимательства создает благоприятные условия для оздоровления экономики: формируется и развивается конкурентная среда; преодолевается отраслевой и региональный монополизм; происходит насыщение рынка товарами и услугами; осуществляется демонополизация экономики; внедряются достижения научно-технического прогресса; создаются рабочие места; эффективно используются материальные и нематериальные ресурсы; повышается экспортный потенциал; увеличиваются налоговые поступления; формируется средний класс. Перечисленные преимущества способствуют тому, что малый и средний бизнес становится необходимым элементом рыночной экономики, привлекательным для сотен тысяч людей.

Предпринимательство, ставшее сектором современной рыночной экономики Казахстана, составляет одну из основ обеспечения социально-экономической стабильности общества и является условием динамичного его развития и высокого уровня жизни.

Республика Казахстан уделяет большое внимание развитию малого и среднего бизнеса. Малый и средний бизнес являются основным фактором для эффективного укрепления экономики Республики Казахстан и имеют стратегическое значение для борьбы с бедностью и укрепления среднего класса. За годы независимости была создана солидная правовая база для поддержки предпринимательства, в том числе по государственной поддержке малого и среднего бизнеса. Законодательство Казахстана в области поддержки малого и среднего

бизнеса характеризуется достаточной развитостью в обеспечении составляющих предпринимательской деятельности Казахстана. Целый ряд законов, указов является доказательством активной работы законодательных органов в формировании эффективной государственной политики страны, суть которых заключается в создании сильной рыночной экономики.

Малый бизнес в Казахстане генерирует 25,6 % ВВП, а доля занятых в МСП составляет 36 % республиканского рынка труда (рисунок 1).

Среди регионов наибольшее влияние МСП в формировании валового регионального продукта наблюдается в Астане, Алматы, Южно-Казахстанской области, Алматинской области и ВКО (таблица 1).

К категории регионов со средним уровнем развития малого предпринимательства входят Карагандинская, Атырауская, Жамбылская, Костанайская области. Регионом с относительно низким уровнем развития этого сектора экономики можно считать Актюбинскую, Павлодарскую, Акмолинскую, Северо-Казахстанскую области. Мониторинг развития малого бизнеса по регионам второй группы (со средним уровнем) показал, что ведущие позиции по развитию предпринимательской деятельности в отраслях промышленности занимают Атырауская и Костанайская области.



Рисунок 1 – Доля занятых в МСП и доля МСП в ВВП страны на 01.01.2017 год

Таблица 1 – Количество активных субъектов малого и среднего предпринимательства на 01.01. 2017 год

	Всего	в том числе			
		Юридические лица малого предпринимательства	Юридические лица среднего предпринимательства	Индивидуальные предприниматели	Крестьянские или фермерские хозяйства
Республика Казахстан	1 174509	191200	2 711	800 199	180 399
Акмолинская	46035	7289	117	35 465	3 164

Актюбинская	50 794	8 279	101	37 817	4 597
Алматинская	119 002	6 862	139	68 694	43 307
Атырауская	44 235	5 335	99	36 726	2 075
Западно-Казахстанская	40 448	4 762	91	30 878	4 717
Жамбылская	56 913	4 268	53	36 700	15 892
Карагандинская	85 034	14 872	192	63 102	6 868
Костанайская	53 206	5 928	147	42 258	4 873
Кызылординская	38 307	4 563	66	30 197	3 481
Мангистауская	46 648	6 454	95	38 695	1 404
Южно-Казахстанская	173 791	13 922	159	91 778	67 932
Павлодарская	43 872	7 566	94	32 856	3 356
Северо-Казахстанская	28 789	4 218	135	21 590	2 846
Восточно-Казахстанская	99 603	8 542	158	75 227	15 676
г.Астана	113553	30 900	295	82326	32
г.Алматы	160 845	57 440	770	102 456	179

Очевидно, что вклад малого предпринимательства в экономику республики возрастает. Однако подъем происходит волнообразно, периоды роста сменяются спадом, затем вновь некоторое оживление, имеются существенные неиспользованные резервы.

В целях улучшения бизнес климата в Казахстане на постоянной основе проводится системная реформа по совершенствованию законодательства, которая осуществляется комплексно и базируется на анализе передового международного опыта. Таким образом, 29 марта 2016 года принят Закон РК по вопросам сокращения разрешительных процедур. Закон способствует общему развитию предпринимательства в республике, активизации бизнеса и расширению границ его деятельности, росту национального дохода страны за счет увеличения совокупных объемов производства в предпринимательском секторе, соответственно сокращению безработицы и другим, положительным социально-экономическим последствиям, а также позволит создать максимально благоприятные условия для ведения бизнеса. С 1 января 2016 года в Казахстане действует Предпринимательский Кодекс, в рамках которого систематизированы все основные правовые нормы, которые регулируют предпринимательскую деятельность.

Государством выполняются функции по обеспечению финансовой, информационно-аналитической и материально-технической поддержки через специально созданные для этого организации. В целях усиления государственной поддержки и активизации развития малого

предпринимательства действуют институты развития, оказывающие сервисную, финансовую поддержку в сфере инноваций.

Количество малых предприятий (юридических лиц) за год увеличилось на 8 % и составило 191 тыс. ед. Большая часть малого предпринимательства сконцентрирована в секторах торговли - 30 % и строительстве – 16 % (рисунок 2).



Рисунок 2 – Количество малого и среднего предпринимательства на 01.01.2017 год

Достигнутый уровень формирования малого и среднего предпринимательства по-прежнему требует изучения проблем его становления и роста: разработки эффективных и гибких методов оценки, анализа, управления и прогнозирования перспектив развития.

Основными проблемами предпринимательства являются преобладание сырьевого экспорта, низкая доля МСП в ВВП Казахстана, сравнительно неразвитый пласт предприятий, выпускающих продукцию с добавленной стоимостью. Доля продукции, выпускаемой субъектами малого и среднего бизнеса в ВВП сохранилась на среднем уровне 15-16 %. Также экспертами отмечаются ряд факторов, тормозящих развитие предпринимательства в Казахстане: слабая информированность населения, высокие кредитные ставки для предпринимательства, административные барьеры и т.д.

Развитый предпринимательский сектор – это основа экономики любой страны. И если крупный бизнес – это стержень современной экономики, то малый и средний бизнес – связующие его звенья. Чем больше доля малого и среднего бизнеса в нашей экономике – тем более устойчивым будет развитие Казахстана. Развитый частный бизнес

способствует увеличению занятости населения, повышению объемов и качества внутреннего производства.

Развитие предпринимательства несет в себе множество важных перспектив:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;

- рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;

- селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации;

- создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными

- затратами, особенно в сфере обслуживания;

- трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (беженцев из «горячих точек», инвалидов, молодежи, женщин);

- подготовка кадров за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы;

- разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые фирмы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты);

- косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путем освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно емкими (из недр малого бизнеса нередко вырастают не только крупные компании, но и наиболее современные наукоемкие отрасли и производства);

- ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;

- снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоемкой продукции, быстрая окупаемость вложений (например, в США у компаний с числом занятых менее 100 чел. Продажи на доллар активов больше, чем у крупных компаний, не только в таких отраслях, как сервис, финансовое страхование, оптовая торговля, но и в транспорте, а также в обрабатывающей промышленности);

– улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что отличительная черта в развитии предпринимательства в Республике Казахстан в том, что оно рассматривается как долговременный, ключевой фактор развития экономики.

Динамика развития предпринимательства в Казахстане свидетельствует об оживлении процессов образования новых малых предприятий и увеличении численности работающих на них, что ведет к уменьшению безработицы и укреплению экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА

1 Предпринимательский кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-ҰЗРК.

2 Комплексная концепция государственного регулирования предпринимательской деятельности до 2020 года.

3 Статистические данные комитета по статистике министерства национальной экономики Республики Казахстан за 2017 г.

4 Асенова А.Е., Тулепбекова А.А. О перспективах развития малого и среднего бизнеса в Казахстане // Проблемы современной экономики. — 2013. — № 4 (48). — с. 329–334.

5 Кулбатыров Н.Н., Асенова А.Е. О некоторых особенностях развития инновационного предпринимательства в Казахстане // Проблемы современной экономики. — 2014. — № 3 (51). — с. 276–281.

6 Малое и среднее предпринимательство в Республике Казахстан // Статистический сборник. – Астана, – 94 с.

АГРАРЛЫҚ САЛАНЫ ДАМУ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

НҰРҒАЛИЕВА А. А.

э.ғ.к., доцент, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

ТУСУПОВ Е. С.

магистрант, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

Мемлекет әлеуметтік қауіпсіздік пен тұрақтылықтың ұлттық жүйесінің кепілі, ол әлеуметтік жауапкершіліктің бірінші тұлғамасын жасауы керек, ал әр адамның лайықты өмір сүруі үшін жауапкершілікті өз алдына қоғамдық қайырымдылық ұйымдар мен кәсіпкерлік құрылымдар бөліп алуы керек. Мемлекеттік дамуының

бас бағыты бір қатар мәселелері бар әлеуметтік саланың дамуы болу керек, бұл мәселелерді шешу мемлекеттік басқаруда маңызды.

Аграрлық саланың ғылыми ұйымдары 042 «Агроөнеркәсіп кешені саласындағы қолданбалы ғылыми зерттеулер» атты төрт құрамдастан тұратын ғылыми-зерттеу жұмыстарын жүзеге асырады. Олардың біреуі бойынша ауыл шаруашылығы мен инновация енгізу саласындағы ғылыми зерттеулерді қаржыландырудың инновациялық механизмі енгізіледі, сондай-ақ ауыл шаруашылығы білімін таратып, жіберетін үйлесімді жүйесі құрылады. Қолданбалы зерттеулерді дамытуға және білімді таратып, жіберу жүйесіне жалпы сомасы 10,95 млрд теңгені құрайтын 700 грант бөлінеді.

Осы Жобаны ауыл шаруашылығы кәсіпорындары, фермерлік шаруашылықтар, үй шаруашылықтары, село кәсіпкерлері мен өндешуі компаниялар, ғылыми мекемелер мен жалпы барлық тұтынушылар тиімді пайдаланатын болады.

Өз кезегінде ғылыми әзірлемелерді пайдаланып, жаңа технологияларды енгізу үшін, біріншіден, шаруа олар жөнінде білуі, екіншіден, оларды пайдалану білуі, яғни өзінің ақпаратпен таныс болуы мен білімін арттыруға тиіс.

Селода ақпараттық-консультациялық қызметтер нарығын 2004 жылы құрылған «Қазагромеркетинг» АҚ дамытады. Аталған акционерлік қоғамның алдына аграрлық нарыққа қатысушыларды талдамалы және маркетингтік ақпаратпен жедел қамтамасыз ету міндеті қойылды. Осы міндетті шешу үшін АҚ облыстарда өкілдіктер мен аудандарда селолық ақпараттық-консультациялық орталықтар желісін құруға кірісті. Бүгінгі таңда 14 облыстық өкілдік пен 161 ақпараттық-консультациялық орталық ашылып жұмыс істейді. Қазақстанның орасан зор көлемінде біршама аз халықтың орналасқан селолық инфрақұрылымында жол желісі ерекше рөл атқарады. Жолдар желісінің дамымау салдарынан селолық өнім өндірушінің көлік шығыны көбейеді, өнімді ұзақ уақыт бойы тасымалдау салдарынан оның сапасы нашарлайды. Сонымен бірге бірқатар шаруашылықтар қыста қардың қалың басуы, көктемгі лайсаң сияқты ауа-райы жағдайына байланысты жылдың айтарлықтай өнім өткізу мен сату нарықтарына, медициналық және мәдениет мекемелеріне жете алмайды. Мемлекеттік қаражат тапшылығы сезілетін Ресейде мемлекет пен қаржыны бөліп төлейтін шаруалар үлестік қатысып қаржыландыратын арнайы мамандандырылған жол ұйымдарын құрып мәселенің шешімін тапты [1].

Көрсетілетін әлеуметтік қызметтердің көлемі мен сапасы да, сонымен бірге олардың құны мен халықтың кірісіне байланысты сол

қызметтердің қол жеткізілімдігі денсаулық сақтаудың, білім берудің және әлеуметтік саланың басқа да салаларының даму дәрежесі мен осы орайда қолданылатын қаржы механизмінің даму дәрежесіне байланысты болады. Сол немесе басқа елдегі әлеуметтік ортаның дамуы, ең алдымен, мемлекеттің білім мен денсаулық сақтауға жұмсайтын шығын көлемінен анықталады. Қазақстанда осы шығын ЖІӨ-дің 5-6 %-ды құраса, көптеген дамыған елдерде осы көрсеткіш 10 %-дан асады екен.

Президенттің «Қазақстан-2030» стратегиясында әлеуметтік-мәдени және тұрмыстық мекемелері жүйесін салу мен оларды сақтау жөнінде пәрменді іс-шара қолдану міндеті қойылған. Қалыптасқан денсаулық сақтау жүйесі село тұрғындарын ҚР Конституциясында кепілдік берілген жоғары білікті тегін медициналық көмекті қамтамасыз етпейді. Селолық жерде халықты медициналық мекемелермен қамтамасыз ету жылдан-жылға нашарлап келеді, ондағы төсек орнының саны да кеміп келеді, село емханалары мен амбулаторияларын дәрігерлермен қамтамасыз ету төмендеп барады.

Аудандық және облыстық орталық емханаларда халық саны аз шалғай елді мекендерге қызмет көрсететін штаттық жылжымалы дәрігерлік амбулаториялар құрылатын болды. ҚР село халқына көрсетілетін медициналық көмектің сапасы мен қол жеткізімділігін қамтамасыз ету мақсатында арадағы қашықтыққа және жерлердегі медициналық-техникалық жарактандырудың деңгейіне қарамастан ауруды диагностикалау мен емдеу үшін селолық медициналық ұйымдардың практикасына телемедицина мен озық технологиялар ендірілетін болады [1].

Нарыққа көшу мемлекетті экономикалық ортадан ысырып, оның ролін төмендету емес, тек оның экономикалық қызметінің, шаруашылық жүргізуші субъектілерінің іс-қимылын реттеу механизмінің сапасын өзгертуді ғана білдіреді [1].

Мемлекет шаруашылық жүргізуші субъектілердің қызметін оралымды экономикалық ынталандыру мен тұтқалар арқылы реттейді. Мемлекеттік реттеуге ауыл шаруашылығы өнімінің бағасын реттеу (фермерлерді агробизнесінің ірі корпорацияларының қысымынан қорғау үшін), шаруа қожалықтарын тікелей субсидиялау, жеңілдік кредит және салық салу мен т.б. шаралар кіреді. Мемлекеттік реттеудің мақсаты адал бәсекелестікті көтермелеу, сондай-ақ нарықтық қатынастарды қоғамдағы әлеуметтік тепе-теңдікті қамтамасыз ету негізінде үйлестіру болып табылады.

Елімізде шаруа қожалықтарының көбі әлі де қалыптасу кезеңін бастан кешіруде, сол себептен олар мемлекет тарапынан қомақты экономикалық қолдауды қажет етеді. Адамдар меншікті істі тек нағыз бастамашыл жадар ғана көмексіз бастай алатын тәуекелге бас тигу екенін түсінеді. Осы тәуекелді азайту үшін үкіметтік жәрдемнің арнайы механизмі қажет, ал соңғы кезде Қазақстан Республикасында қабылданған нормативтік актілерде осы нормативтік актілер ішінара қарастырылған.

Сондай-ақ шаруаға өзінің меншікті бизнесін қолайлы бағамен жүргізу үшін қажеттінің барлығын табу мүмкіндігін беретін нарықтардың жәй-күйі туралы ақпарат тарату механизмін құрудың маңызы артып отыр. Келешекте осы тәсілдеме аграрлық сектордың субсидияға қажеттілігін азайтуға мүмкіндік береді, ал мұның өзі мемлекеттік қаржының ахуалына жағымды әсер етері анық.

Мемлекет сол немесе бастамаларды жүзеге асырмай, тек оларды қолдайды бірқатар маңызды сала бар. Ал егін шаруашылығында, әсіресе мал шаруашылығында пайданы тек орта және ұзақ мерзімді келешекте ғана алуға болатыны мәлім. Бұл жерде мемлекеттік құрылымда осы саладағы ғылыми зерттеулерді қолдай отырып, өзінің ролін атқарады [2].

Жалпы әлеуметтік инфрақұрылым еңбекті кеңістікте кешенді түрде ұйымдастыруға болатын мүмкіндігімен байланысты сала ретінде еңбек құқығын іске асыру мүмкіндігін кеңейтеді және елді мекендерде қалыпты демографиялық ахуалдың қалыптасуына ықпал етеді. Халықтың тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық, денсаулық сақтау, сауда, көлік, мектепке дейінгі және мектеп оқу орындарына, мәдениет мекемелерінің объектілері мен қызметтеріне қажетін қанағаттандыру дәрежесі көші-қон үдерісінің және ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының кадр құрамының тұрақтануына әсер етеді.

Селолық елді мекендерді «Хабар», «Қазақстан» теледидары және «Қазақ радиосының» хабарларымен 100 % қамтып, қосымша қосу жөніндегі іс-шаралар іске асырылуда. Телерадио хабарлары арқылы мемлекеттік ақпараттық саясат жүргізуге республикалық бюджеттен 542,1 млн. теңге бөлінді.

Селоның инфрақұрылымын дамытумен қоса село халқын оңтайлы орналастыру моделін әзірлеу жөніндегі даярлық жұмысы жүргізілуде. Осы мақсатта село халқын әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылыммен қамтамасыз етудің 30 нормативі әзірленді. Село халқының өмір сүру сапасының ұлттық нормативін әзірлеу басталды.

Село халқының ішкі көші-қон ағынының тұрақты мониторингі ұйымдастырылды.

Село халқының 2015 жылғы көші-қонын талдау республика бойынша село халқының облыс арасында көші-қон сальдосы минус 14 737 адамды құрайтынын көрсетті. Облыс бойынша ішкі көші-қонның сальдосы минус 21 345 адамға тең болды. Көші-қон ағынын қалыптастыруда әлеуметтік-экономикалық ахуал маңызды факторға айналып отыр. Республиканың экономикасы дамыған өңірлерінде қоныс аударушылардың көп шоғырланғаны байқалады.

Әлеуметтік қажетке арналған шығыстың онсыз да төмен үлесі қысқарған жағдайда материалдық және қаржы ресурстарын бұдан да тиімді пайдалану жолдарын іздеу қажет болып отыр. Осы мақсатта нарықтық қатынастар жағдайында әлеуметтік инфрақұрылымды дамытуды басқаратын механизмді қалыптастыруға бағытталатын әлеуметтік реформаларды жүргізу көзделіп отыр. Селолық аудандардың әлеуметтік инфрақұрылымын басқару жүйесіне экономикалық, әлеуметтік, экологиялық және әлеуметтік-мәдени сала үшін басқа да маңызды факторларды барынша үйлестіру қажет.

Басқа да ауыл шаруашылық кәсіпорындары сияқты шаруа қожалықтары да мемлекеттің жан-жақты көмегінің ойдағыдай қызмет істей алмайды. Осы шаруа қожалықтарына да мемлекет қаржыландыратын жерлерді суландыру, қазіргі заманғы селолық инфрақұрылымын (жолдар, радио, телефон, газ және т.б.) құру бағдарламалары да таратылуы тиіс.

Осы мақсатты іске асыру үшін республиканың село халқының телемедицина, жедел медицина мен медициналық білімді жетілдіру бағдарламасын жасау арқылы бастапқы медициналық көмек деңгейінде қол жеткізуін қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін кешенді бағдарлама құру көзделеді. Жақын арадағы жылдары облыстық емханалардың құрамында санитарлық авиация мен аудандық орталық емханаларда оның жер үстіндегі бөлімшелері қалпына келтіріліп, одан әрі дамитын болады.

Селолық жерлерде денсаулық сақтау саласында жұмыс істейтіндерді әлеуметтік қорғауды, оның ішінде отын сатып алуды, аралап жұмыс істейтін медициналық қызметкерлердің қоғамдық көлікте тегін жүруін, қала жағдайында осы қызмет түрімен айналысатындардың ставкаларымен салыстырғанда кем дегенде 25 пайызға көтеруді заңмен бекіту қарастырылып отыр. Селолық және отбасы дәрігерлік амбулаториялар, селолық учаскелік және орталық аудандық емханалар мен олардың емханалық бөлімшелерімен

қоса белгіленген нормативтерге сәйкес медициналық жабдықпен және санитарлық автокөлікпен жарақтандырылады және оларды компьютерлендіру қолға алынады [3].

Қазақстан Республикасы Президентінің «Азаматтарды медициналық сақтандыру туралы» жарлығына сәйкес міндетті медициналық сақтандыру қоры тегін медициналық қызметтер көрсетуді қамтамасыз ететін болады, осы қорға сақтандыру төлемдері: жұмыс істемейтін халық үшін – бюджет қаражаты есебінен бір азаматтың қаражатты тұтынудың өзіндік салмағына сәйкес бюджет қаражаты есебінен; жұмыс берушіден – еңбекақы төлеу қорынан осы төлемдерді шаруашылық жүргізуші субъектілер мен жеке тұлғалардың жиынтық жылдық кірісінен шегерілетін шығысқа жатқыза отырып, пайызда түсетін болады. Емдеу-алдын-алу мекемелерін қаржымен қамтамасыз етудің бұрын қолданылған механизмінде (төсек/күнге шаққанда) нақты медициналық қызметкердің нақты қатысуы (оның кәсіби даярлық дәрежесін, орындалған жұмыстың қиындығын және т.б.) ескерілмеді. Сметалық-шығынды қаржыландыру механизмінен емдеу курсы ойдағыдай өткен емделушіні есептеуге көшу қаражаттың тиімді пайдалануға, медициналық ұйымдардың материалдық-техникалық жарақтандыруын нығайтуға ықпал ететін болады. Сондықтан саланы реформалау жағдайында денсаулық сақтауды қаржыландыру әлеуметтік маңызы бар ауруларды емдеуге, қымбат тұратын медициналық қызметтер түрін көрсетуге, әлеуметтік жағынан қорғалмаған халыққа қызмет көрсететін құрылымдарды қаржымен қолдауға бағытталуы тиіс [4].

Сөйтіп, селолық аудандарды мемлекеттік денсаулық сақтау саясатын кешенді түрде іске асыру үшін:

селолық медициналық мекемелерді әртүрлі дәрігерлік мамандықтар бойынша кешенді даярлығы бар (жалпы практикасы бар дәрігерлер) және учаскелік, санитарлық дәрігер мен селолық аурудың алдын-алу жөніндегі кәсіби дәрігер функциясын атқаруға қабілетті дәрігерлермен қамтамасыз ету; әсіресе шалғай елді мекендерде жедел түрдегі медициналық қызмет көрсету түрлерін (жылжымалы амбулаториялар, зертханалар, тіс дәрігерлік, флюорографиялық және диагностикалық кабинеттермен басқа да түрлерді) кеңінен пайдалануды; селолық медициналық мекемелерде қалалық мекемелермен салыстырғанда қызметкерлердің төмен жүктеме нормасын қолдануды; диагностикалау мен емдеудің дистанциялық әдістерін басымды түрде қолдануды қамтамасыз ету керек.

Денсаулық сақтау жүйесін дамытудың бағдарламасын негіздеген кезде жұмсалатын шығынның тиімділігін арттыру үшін өңірлердің медициналық-демографиялық көрсеткіштерін жақсарту мақсатында өңірлердің ерекшеліктерін айрықша назар аударған орынды [4].

Селолық мектептерді қайта құруды жүзеге асырудың нұсқалары мен механизмдеріне селода әр түрлі білім беру орталықтарын ортаның ерекшелігіне қарай құруды, селодағы мектептерді көлікпен қамтамасыз етуді, алыстан оқытып білім беруді жүйелі әрі кешенді түрде дамытуды қамтитын болады. Әрбір селолық жерде және сол жердегі жағдайға байланысты шешім қабылданып, оқытудың нұсқасы тандалатын болады. Нарықтық қатынастар мектепке дейін білім беру жүйесіне әсерін тигізіп, селолық жерлердегі мектепке дейінгі білім беру мекемелері жүйесі бұзылды. Республикада ресми статистика деректеріне сәйкес 2010 жылы 5000-ға жуық селолық мектепке дейінгі мекеме болса, бүгінгі күні селода бар-жоғы 221 селолық мектепке дейінгі білім беру мекемесі жұмыс істейді. Осының барлығы бастауыш сатыда білім алудың сапасына тікелей әсер ететіні анық.

Жалпыға білім беру мектебі екінші негіз қалайтын баспалдық екені мәлім. Мектеп-интернаттар санының қысқаруына байланысты (негізінен селолық жерде) көптеген балалар мектептің алыстығынан мектептерге бара алмай қалды [4].

Елімізде соңғы уақытта орта білім берудің гимназия, лицей, жеке меншік мектеп және т.б. сияқты түрлері қалалық жерде ойдығыдай дамып келеді. Ал селолық жердің оқушылары (орта мектептің оқушыларының жалпы санының 49 %-ы) жаңартылған оқу нысанынан едәуір алыста қалды. Бүгінгі күні селолық оқушылардың 25 % -ы ғана осындай мектепте оқиды.

Селода білім беру жүйесі Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2003 жылғы 4 ақпандағы № 128 қаулысымен бекітілген «Ауыл мектебі» атты бағдарлама ауқымында дамиды. Осы қаулыда мемлекеттік білім беру қызметтеріне тең қол жеткізуді қамтамасыз ететін шаралар, жалпы орта және бастауыш, орта кәсіби білім беретін оқу орындарының қазіргі бар желісін сақтауды қамтамасыз ететін шаралар қарастырылған. Білім беру сапасын арттыру үшін селолық мектептерді (лицейлерді) әр түрлі қаржыландыру көздерінен, сонымен бірге жергілікті бюджеттің қаражаты, демеушілердің, халықаралық ұйымдардың қаражаты есебінен компьютерлік техникамен, спорт құрал-сайманымен қамтамасыз етілетін болады [4].

Біртұтас ақпараттық кеңістікті қалыптастыру үшін селолық білім беру ұйымдарын техникалық мүмкіндік болған жағдайда

телекоммуникациялық желі мен Интернет арқылы Қазақстанның бірыңғай білім беру желісіне қосу жөніндегі жұмыс жалғастырылады.

Селолық білім беру ұйымдарының материалдық базасын нығайту, оларды жаңа буындағы оқу-көрнекі құралдармен, оқулықтармен және әдістемелік әдебиетпен қамтамасыз ету мақсатында кітапхана қорларын құру, селолық білім беру, кәсіби мектептерге (лицейлерге) және колледждерге оқушылардың практикасын өткізу үшін жер телімін беру көзделіп отыр.

Сонымен бірге 2020 жылға дейін селода білім беру қызметінің сапасын арттыру үшін: жоғары және орта кәсіби оқу орындарын бітіріп, селолық жерлерге жұмыс істеуге келген жас мамандарды ҚР заңнамасына сәйкес тұрғын үймен қамтамасыз ету; оқушыларды шалғай жерлерден мектепке арнайы автокөлікпен әкелу; еліміздің жоғары оқу орындарында аграрлық сектор үшін мамандарды мемлекеттік білім беру гранттары мен мемлекет білім беру кредиттері бойынша даярлау (село сектептері үшін педагогикалық кадрларды); жаңа білім беру объектілерін салу қолға алынады.

Селода дене тәрбиесінің, спорт пен туризмнің жай-күйін жақсарту үшін: спорт құрылыстарын қайта жаңғыртып, жаңарту; дене тәрбиесі мен және спортпен айналысуға арналған спорт алаңдарын ұйымдастыру; спорт мекемелерін қажетті спорт құрал-сайманымен және жабдықпен қамтамасыз етіп, спорт инфрақұрылымын құру сияқты іс-шаралар қолға алынады.

Осыған орай ауылдық аумақтардың аграрлық саласын инновациялық жолмен дамытудың негізгі бағыттарының бірі облыстық бюджеттен қаржыландыру кешені болып табылады. Ауыл шаруашылық өнімдерін өндірушілер, мал шаруашылықты дамытуға қолдау, сонымен қатар ауыл шаруашылық жылдық маркетингтік жүйесін ақпаратты дамыту, ауылдық аумақтардағы шаруа қожалықтарының жағдайын жақсартуға жәрдем жасау.

Нарықтық қатынастардың нығаюы шамасына қарай аудандарда өңірлік және өңір аралық маңыздағы нарықтық инфрақұрылым ойдығыдай қалыптастыралытын болады, осының арқасында экономиканың аграрлық секторында жұмыспен қамтылғандар саны едәуір артады, демек халықтың өмір сүру деңгейі көтеріліп, әлеуметтік сала мен инфрақұрылым дамиды деп болжанып отыр.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий: закон // Казахстанская правда. – 2005, июль – 12. - С. 7-8.
- 2 Абилов Ж.А., Сигарев М.И., Курьяков И.А. Экономический механизм хозяйствования в аграрном производстве Казахстана. – Алматы, 1997. - С. 38.
- 3 Нұрғалиева А.А. Ауыл өңірлерде әлеуметтік инфрақұрылымның даму жолдары // Вестник Кайнар. Серия Экономическая. – Алматы, 2009.
- 4 Программа территориального развития на 2007-2010 гг. Павлодарской области. – Павлодар, 2003. – С. 19-20.

ҚОҒАМ ДАМУЫНДАҒЫ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ТУРИЗМНІҢ РӨЛІ

НҰРҒАЛИЕВА А. А.

э.ғ.к., доцент, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар

ЖУМАБЕКОВ К. Ж.

магистрант, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар

Мақалада экологиялық туризмнің пайда болу себептері көп, бірақ ең бастылары ол әлемнің жалпы экологиялық жағдайының күннен күнге нашарлауы яғни бүлінуі және техникалық прогресс пен урбанизациядан шаршаған адам баласының табиғатқа, яғни таза ауамен демалып денсаулығын жақсартуға бағытталады.

Экологиялық туризм қоршаған ортаға жақын туризм секторы болғандықтан, экотуризм табиғи әлемге сырттай қарауға негізделгендігі туралы анық сеніммен айтуға болады. Мұндай туристік өнімдер биологиялық түрлері көп әрі қоршаған ортасы бұзылмаған ұлттық паркттері, мемелкеттік және меншік қорықтары бар өзінің ұлттық мәдениетін сақтаған халқы бар оңтүстік жарты шардың елдерінде шоғырланған. Бұл Оңтүстік Америка және Африка, Австралия, Жаңа Зеландия және т.б. елдер. Солтүстік жарты шардың елдері экотуристермен жабдықтайтын нарықтарға ие. Оларға Солтүстік Америка, және Еуропа елдері жатады. Тұрақты дамуға өту кезінде экотуризм туризмнің басқа да түрлеріне қарағанда экономикалық тендікті қамтамасыз етеді.

Әлемнің макроаймақтарының қоршаған ортасымен экономикалық даму деңгейі әр түрлі болуына байланысты, дамушы және дамыған елдерге тұрақты дамуға өтудің өзіндік ерекшеліктері тән.

Дамушы елдерде тұрақтылықты алғы шарты болып экономикалық даму табылады. Мұндағы табиғи территориялар аудандардың көп бөлігі табиғи күйінде сақталған немесе дамыған елдерге қарағанда антропогендік жерлерге аз ұшыраған. Әсіресе тиімділігі аз ауыл шаруашылығының қарқынды шаруашылық қызметімен қамтылған территориялар көп өзгеріске ұшырайды. Осы елдердің экономикалық дамуы ғана қоршаған ортаға деген антропогендік ауыртпалықтарды төмендетіп, ғаламның экологиялық балансын ұстап тұру үшін маңызды табиғи жерлер мен бүкіл әлемдік мұра болып табылатын дәстүрлі мәдениетті сақтауға көмектеседі. Адами және әлеуметтік капиталдың өсуі – демалушы елорда экономикалық тәуелділіктен босататын шарттардың бірі бұларсыз экономикалық даму мүмкін емес.

Дамыған елдер өзінің экономикалық қуатына, кейін келе қоршаған ортаның өзгерісі себебінен адам дамуының жоғарға деңгейіне қол жеткізеді. Бұл елдерде адам қолы тимеген жерлердің аз ғана үлесі сақталды. Табиғи ортаның өзгерісі ең алдымен сапалы тұрмыс деңгейінен экономикалық молшылықтың артуынан көрінеді. Сондықтан ландшафттарды қалпына келтіру, мүмкіндігінше оларды қолдау үлкен маңызға ие. Бұл ауылды жерлердің дамуына тікелей тәуелді болады. Осылайша, дамушы елдер табиғи капиталға ие болғанмен, олардың тұрмыс халін жақсарту мақсатында пайдаланудың тиімділігі төмен. Дамыған елдер адами және әлеуметтік капиталға бай, ал қоршаған ортадағы тапшылықты дамушы елдердегі белсенді экотуристік қызметпен толықтырады. Дамыған елдерде табиғи орта дамушы елдерге қарағанда тұрақтылығы төмен болып келеді. Керісінше дамыған елдерде әлеуметтік орта жоғары тұрақтылыққа ие [1, с. 82].

Орталық және Шығыс Еуропа, сондай-ақ ТМД елдері сияқты өтпелі экономикалық елдерге дамушы және дамыған елдердің проблемалары тән. Өтпелі экономикалы еуропалық елдердегі табиғи-ортаның өзгерісі әлеуметтік сипаттағы проблемалармен үйлестіріледі. ТМД елдерінде, әсіресе Ресейде, Қазақстанда антропогендік өзгеріс деңгейі төмен табиғи территориялардың үлкен аумағы сақталған, ал әлеуметтік-экономикалық дамудың тұрақсыздығы табиғатқа шамадан тыс ауыртпалық әкеледі. Өкінішке орай, бұл елдердің үкіметтері өзінің негізгі күш – жігерін әлеуметтік-экономикалық дамудың тұрақтылығына қол жеткізуге жұмсайды.

Тұрақты даму проблемасындағы айырмашылық экологиялық туризмнің оған қол жеткізудегі ролінің географиялық ерекшеліктерін анықтайды. Экотуризм сферасындағы сұраныс пен ұсыныстың географиялық ерекшеліктері оның ұйымдастыру мен

сипаттамаларындағы ерекшеліктерге әкеледі. Сұраныс көп жағдайда әлеуметтік-экономикалық факторларға (халық табысың өсуі, бос уақыт мөлшері, табиғатта демалу қажеттігі) тәуелді болады, оның көп бөлігі дамыған- елдерде шоғырланған. Сұраныс әлеуметтік-экономикалық факторлармен қатар, табиғи факторлармен де анықталады, дамыған және дамушы елдерде де шоғырланған. Осылайша ішкі және халықаралық туризмді бөліп көрсетуге болады. Ішкі және халықаралық туристердің мақсаттары әр түрлі болып келеді. Дамушы және дамыған елдердің экотуризмді дамыту кезінде мақсаттары әр түрлі болып келеді. Бірінші топқа барлық дамушы елдер немесе үшінші әлем елдері – Кения, Эквадор, Коста-Рика, Непал, Белиз және т.б. жатады. Дамушы елдер табиғаттың сөзсіз түрлері мен ұзындығына ие. Олар тропикалық орманнан шалғынды саванналарға дейін созылып жатыр. Сонымен қатар бұл елдер қайталанбас флора мен фаунаны табиғи күйінде ұсынады.

Экологиялық туризм саналы менеджментімен қоршаған ортаны эксплуатациялаудың өміршең боламасын қамтамасыз ете алады. Үшінші әлем елдері үшін экотуризм олардың «классикалық дағдарысынан» шығу жолы болып табылады. Мұның негізінде жабайы табиғат есебінен еш қиындықсыз валюталық табыс табу перспективасы ашылады, ал жергілікті билік халықтың осы жерлерді туристерге көрсету қызығушылығы туындайды.

Осылайша, үшінші әлемнің көптеген елдерінде экотуризмді дамыту тартымды перспектива болып табылады. Бұл елдерге барлық туристер шетелдерден келеді. Олардың негізгі мақсаттары – жердің экзотикалық табиғатымен танысу және жергілікті халықтың дәстүрлері мен мәдениеттері мен танысу [2, с. 78].



Сурет 1 – Экотуризмді ұйымдастыру бойынша елдер ерекшеліктері

Әдетте бұл елдерде экотуризм туризмнің ірі саласы ғана емес, экономиканың маңызды саласы болып табылады. Бұл елдер үшін экотуризмді дамыту біріншіден – экономикалық даму құралы, екіншіден – табиғатты қорғау. Мұнда ұсынылатын қызметтердің көп бөлігі шетелдік капиталдың қолында шоғырланған, сәйкесінше түсімдердің көп бөлігі елден кетеді. Қалған мемлекеттік бюджетке, ал елеусіз бөлігі табиғатты қорғауға жұмсалады. Алайда қоршаған ортаны қорғаудың жалғыз қозғаушы күші бола отырып, экотуризм баға жетпес рөлді атқарады.



Сурет 2 – Ішкі туризмдегі дамыған елдер

Екінші топты экзотикалық табиғаты мен оборуендік мәдениеті бар дамыған елдер құрайды. Бұл топқа Австралия, Жаңа Зеландия жатады. Мұнда алдыңғы топ елдеріне қарағанда ұсынылатын қызметтердің үлкен үлесі жергілікті компаниялардың қолында болады, ал экотуризм экономикалық даму құралы және табиғат қорғау құралы ретінде қарастырылады.

Үшінші топ елдеріне ішкі және халықаралық туризмді үйлестіру тән. АҚШ-та сұраныстыр үлкен көлеміне сәйкес ішкі туризмді дамытуға көңіл бөлінсе, Канада, Скандинав елдері мен Жерорта теңізі аймақтарында халықаралық туризмді дамытуға басымдық берілген. Бұл топ елдерінде шетелдік және ішкі экотуристерді тарататын көптеген ерекше табиғат объектілері орналасқан. Ішкі экотуризмнің дамуының маңызды факторы болып табиғатта демалу қажеттілігі мен белсенді рекреацияны ұлғайту болып табылады. Бұл топ елдеріне экотуризмнің көптеген түрлері тән: жабайы табиғатқа барудан бастап, ауылды жердің табиғатында демалуға дейін тарихи – мәдени мұралар жеріде демалу жатады. Экологиялық туризм қалған табиғи жерлерді сақтау және ауылды жерлердің әлеуметтік мәдени даму тұрақтылығын ұстап тұру құралы ретінде қарастырылады.

Төртінші топ елдерінде ұсынылатын қызметтердің көп бөлігі жергілікті ұйымдардың қолында шоғырланған экотуризмді ұйымдастыру бойынша кейбір функциялар жергілікті үкімет ретінде мемлекетке және қоғамдық ұйымдарға жүктелген. Бір топқа Еуропаның басқа дамыған елдері кіреді: Ұлыбритания, Германия, Франция, Испания және т.б. Мұнда жоғарғы сұраныспен түсіндірілетін ішкі экотуризм дамытады. Бұл елдерде экотуризм табиғи орта мен аймақтардың, әсіресе депрессивті ауылшаруашылық және ескі өнеркәсіптік аймақтардың экономикалық мәнін қалпына келтіру себепші болады. Өтпелі экономикалы елдерді әлемдік экотуризм нарығынан алыстауына байланысты қандай да бір топқа жатқызу қиын. Олардың ішіне экологиялық туризмді дамыту Қазақстан мен Ресей үлкен потенциалға ие. Белгіленген түрленулерді сәтті жүзеге асыру мен тұрмыс жағдайының жоғары деңгейіне қол жеткізу жағдайында Қазақстан мен Ресей үшінші топқа, ал Орталық және Шығыс Еуропа елдері төртінші топқа жатқызылуы мүмкін. Туристік индустрияны жедел дамушы секторы ретінде экотуризм инвестициясы үшін тамаша ұсыныс болып, үлкен бизнес болып қалыптаса түсті. Жабайы табиғаттың Канадалық қызметінің зерттеуі экотуризмнің әлемдік нарығы 200 млрд. долларға бағаланған.

Үшінші әлемнің көптеген жерлерінде экотуризм туристік нарықтың ең маңызды саласына айналды. Табиғатты қорғаудың Бүкіл әлемдік қорының мәліметтері бойынша 1988 жылы бүкіл елдердегі туризмнен түскен 55 млрд. доллардың 12 млрды экотуризмнің үлесіне тиеді. Алда әлемнің бірқатар елдерінде экологиялық туризмді ұйымдастыру мен дамыту мысалдарын келтіреміз. Экономиканың маңызды саласы ретінде экотуризмді дамытудың жарқын мысалдырының бірі ретінде Кенияны атап өтуге болады. Бұл мемлекеттік үкіметті экотуризмді дамыту сферасында белсенді саясат жүргізуде. 1977 жылдан бастап аң аулауға толық тыйым салған заң қызмет етеді. Экотуризмді дамытудағы жетістіктер ЕТЖҚ-дың дұрыс әзірленген жүйесіне негізделеді. Бұрын экотуризмнен түсетін қаражаттың үлкен бөлігі мемлекет бюджетіне түсетін. Бүгінде Кения ЕТЖҚ-ны басқаруға өкілетті және барлық ақша қаражаттарын тиімді бөлігін жабайы табиғат қызметі құрылды. Нәтижесінде түсімдердің негізгі бөлігі жергілікті жерлерде қалып, ұлттық парктердің қаржылық проблемаларын жеңілдетті.

Осылайша, экотуризмді дамыту табиғи капиталды – пайдалану есебінен жүреді. Бүгінгі күнге дейін табиғи ортада маңызды антропогендік өзгерістер болмаған. Яғни, бұл елде экотуризм толық түрде дами алады.

Экотуризмнің маңызды дамуы ОАР-да болды. 1994 жылы бұл ел Бүкіл әлемдік Туристік ұйымға кірді. Бұл жыл туризм саласында түбегейлі шешімдер қабылдау жылы болды. ОАР-ң туристік кеңесі елдің әр түрлі табиғи жағдайларына сәйкес (шөлден ылғалды тропикалық ормандарға дейін) туристік гидрарды арнайы дайындауды қамтамасыз етеді.

Аталған елдің экотуризмнің түрлері алуан түрлі – бұл саяхаттар, ботаникалық экскурсиялар, аквасадалар мен қолтырауын кең танымал.

Елдің табиғатында үлкен антропогендік ауыртпалықтар болмаған, сондықтан мұнда экологиялық туризмді ұйымдастыруға жарамды табиғи ландшафттардың көп бөлігі сақталған [3, с. 68].

АҚШ – бұл ішкі және халықаралық туризмді үйлестіретін ел. Бұл елдегі экологиялық туризм әлемге әйгілі. Мұнда экотуризмді ұлттық парктердің арнайы желісі қызмет етеді. Экологиялық туризм табиғатты қорғау туралы ғана болып қоймай, экологиялық маршруттарға жақын орналасқан халық орналасқан жерлердің инфрақұрылымын жақсартуға себепші болады.

Бұл – экотуризммен байланысты ұйымдар саны көп ел. АҚШ-тағы экотуризмнің жаңа түрлерінің бірі – жанұялық фермалардағы туризм. Экономикалық қиындықтарға ұшыраған фермалар табыстың жаңа көздерін іздеуге мәжбүр болады. Фермалардың туризмді дамыту маңызында капитал салымдарын талап етпейтін себебі бұрыннан бар инфрокұрылым мен азық-түлік танылады. Сондықтан, фермалардағы экотуризмді дамыту олардың негізгі қызметіне қосымша ретінде жарамды болып табылады. АҚШ пен басқа да дамыған елдерде жергілікті деңгейде экологиялық туризмнің ролі өсіп келеді.

Ұлыбританияда ішкі туризм басым дамыған. Елге бағытталған халықаралық туристік сапардың көп бөлігі іскерлік, білім және мәдениет туризімімен байланысқан.

Экотуризмнің дамуы география деңгейіндегі жергілікті әкімшіліктің құзырында, олар Ұлттық мұралар Департаменті мен Англияның ауылдық жерлер жөніндегі комиссия тарапынан бақыланады.

Ауылдық жерлер жөніндегі комиссия ландшафттарды, ауылшаруашылық айналымнан шығып қалған жерлерді қалпына келтіру бойынша фермерлердің қызметтерін ынталандыру бағдарламасын жүзеге асырады. Мұнда агротуризм де маңызды орын ала бастады.

Ұлыбританиядағы экотуризм жерлерді қалпына келтіру мен жергілікті халықтың экономикалық дамуының қосымша құралы болып табылады. Бразилияда экотуризм жедел қарқынмен дамып келеді.

Қоршаған ортаны басқару мен жоспарлаудың латино американдық ассоциациясының мәліметіне сәйкес 1993 жылы Бразилия экотуризмге 3 млрд доллар салған – бұл Даминикан Республикасы, Эквадор, Перу, Чили, Аргентинаны бірге аталғандардан асып түседі. 1998 жылы бұл сан 8 млрд долларға, 199 жылы – 12 млрд долларға өскен [4, б. 96].

1997 жылы Бразилияда 2000-нан астам делегат қатысқан. World Ecotout 97 Конференциясы өтті. Ашылу рәсімінде БҰҰ-н бас хатшысы Франческо Франд-желли экотуризмнің өсіп келе жатқандығын атап өтті. «1997 жылы халықаралық туристік сапарлардан түскен табыс 620 млн доллардан құрады» – деді мистер Франджелли. Туризмнің өсу тенденциясы көрсеткендей, экотуризм халықаралық сапарлардың тұтас көлемінің 20 %-ын алады. Мамандардың жорамалы бойынша, экотуризм болашақта өсу тенденциясына ие болады. Соңғы уақытта жергілікті билік туристік саланы тұрақты дамытумен байланысты экологиялық туризмнің проблемалармен белсенді айналысуда. Ресей елдегі экотуризмді дамытуға үлкен үміт артуда [5, с. 45].

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Попов. В. И. Рекреационная оценка горных территорий. – Алматы, 2000. – 82 с.
- 2 Шабельникова С.А. Оценка рекреационных ресурсов Республики Казахстан для целей развития отдыха и туризма: Алматы, 2000. – 78 с.
- 3 Воранкова Л.П. История туризма: учебное пособие 2001. – 68 с.
- 4 Мазбаев О.Б. Туризм және өлкетану негіздері: оқу құралы. Мазбаев-Алматы: Қаз ҰПУ, 2006. – Б. 96.
- 5 Мусин. К.Н. Международный туризм: современная тенденция в мире и Казахстане, Алматы, 1998. – 45 с.

АУЫЛДАҒЫ НАРЫҚТЫҚ ӨЗГЕРІСТЕРДІ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ЖОЛДАРЫ

НҰРФАЛИЕВА А. А.

э.ғ.к., доцент, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар
КЕРІМБЕК Ф. Е.

э.ғ.к., доцент, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар
ИМАНБАЕВА З. Ө.

э.ғ.к., доцент, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар
ҚОРАБАЕВ Б. С.

магистрант, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар

Ауылдағы нарықтық өзгерістерді жүзеге асыру жылдарында жинақталған әлеуметтік шығындар жиынтығы реформалардың одан әрі алға басуына кедергі болып, тұтас алғанда ел экономикасының қарқынды өсуі мен дамуын тежеуде [1].

Еліміздің агроөнеркәсіптік кешенінде бұрынғы кезде басым болған мемлекеттік меншіктің орнына жеке меншік нысандарына негізделген ұйымдық-құқықтық құрылымдар қалыптасты. Алайда аграрлық реформаға байланысты атқарылған шаралардың жүйесіздігінен одан күткен әлеуметтік-экономикалық тиімділікке әлі де болса қол жеткен жоқ.

Материалдық-техникалық базаның нашарлауы, агробизнестің нарықтық инфрақұрылымының қалыптасу қарқыны төмен болуының салдарынан ауыл шаруашылығы өндірісінің тиімділігін арттыруда түбегейлі өзгерістер жүзеге аспай отыр, бұл ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерінің кірісінің артуына толық мүмкіндік бермейді, ауыл тұрғындарының өмір сүру деңгейі мен сапасына кері әсерін тигізеді.

Өткен тәуелсіздік кезеңінде Қазақстанның экономикалық және қоғамдық өмірінің барлық салаларында түбегейлі өзгерістер болды. Шаруашылықты жүргізудің нарықтық жүйесі қалыптасу кезеңінде мемлекеттің қоғамдық-саяси ұстанымдары жаңарды, еліміз әріптестік пен өзара әрекеттестіктің халықаралық ықпалдастығына бағыт алды.

Тұтас қоғамның, соның ішінде ауылдық жерлерді қоныстанған тұрғындардың әлеуметтік-экономикалық дамуы қоғамның алуан түрлі қажеттіліктерін қанағаттандыру жүйесінің қызметіне байланысты. Халықтың өмір сүру деңгейі мен оның сапасына елдің тұрғын үймен, білім беру, денсаулық сақтау, сауда, көлік, мәдени қызмет көрсетумен қамтамасыз етілу деңгейі тікелей әсер етеді. Әлеуметтік инфрақұрылым өндірістің ұдайы дамуын қамтамасыз етуге қолайлы жағдай туғызады,

соның нәтижесінде еңбек өнімділігін жоғарылатуға, өнім шығару көлемін арттыруға мүмкіндіктер туады.

Аграрлық саланың ғылыми ұйымдары 042 «Агроөнеркәсіп кешені саласындағы қолданбалы ғылыми зерттеулер» атты төрт құрамдастан тұратын ғылыми-зерттеу жұмыстарын жүзеге асырады. Олардың біреуі бойынша ауыл шаруашылығы мен инновация енгізу саласындағы ғылыми зерттеулерді қаржыландырудың инновациялық механизмі енгізіледі, сондай-ақ ауыл шаруашылығы білімін таратып, жіберетін үйлесімді жүйесі құрылады. Қолданбалы зерттеулерді дамытуға және білімді таратып, жіберу жүйесіне жалпы сомасы 10,95 млрд теңгені құрайтын 700 грант бөлінеді.

Осы Жобаны ауыл шаруашылығы кәсіпорындары, фермерлік шаруашылықтар, үй шаруашылықтары, село кәсіпкерлері мен өңдеуші компаниялар, ғылыми мекемелер мен жалпы барлық тұтынушылар тиімді пайдаланатын болады.

Өз кезегінде ғылыми әзірлемелерді пайдаланып, жаңа технологияларды енгізу үшін, біріншіден, шаруа олар жөнінде білуі, екіншіден, оларды пайдалану білуі, яғни өзінің ақпаратпен таныс болуы мен білімін арттыруға тиіс.

Селолық аумақтарды дамытудың мемлекеттік саясатында екі көзқарас үйлеседі. Біріншіден, Бағдарламаның село экономикасының дамуының келешегімен байланысы. Екіншіден, барлық 7 6660 бірлік село мекенінің 7 1 193 869 адамын бағдарламалық іс-шаралармен қамту.

Агроөнеркәсіп кешені мен селолық аумақтарды нормативтік-әдістемелік қамтамасыз ету үшін уәкілетті мемлекеттік орган стандарттар, нормативтер мен нұсқаулықтар, әдістемелік пен ұсынымдар шығарады.

Селода ақпараттық-консультациялық қызметтер нарығын 2004 жылы құрылған «Қазагромаркетинг» АҚ дамытады. Аталған акционерлік қоғамның алдына аграрлық нарыққа қатысушыларды талдамалы және маркетингтік ақпаратпен жедел қамтамасыз ету міндеті қойылды. Осы міндетті шешу үшін АҚ облыстарда өкілдіктер мен аудандарда селолық ақпараттық-консультациялық орталықтар желісін құруға кірісті. Бүгінгі таңда 14 облыстық өкілдік пен 161 ақпараттық-консультациялық орталық ашылып жұмыс істейді. Қазақстанның орасан зор көлемінде біршама аз халықтың орналасқан селолық инфрақұрылымында жол желісі ерекше рөл атқарады. Жолдар желісінің дамымау салдарынан селолық өнім өндірушінің көлік шығыны көбейеді, өнімді ұзақ уақыт бойы тасымалдау салдарынан оның сапасы нашарлайды. Сонымен бірге бірқатар шаруашылықтар қыста қардың қалың басуы, көктемгі

лайсан сияқты ауа-райы жағдайына байланысты жылдың айтарлықтай өнім өткізу мен сату нарықтарына, медициналық және мәдениет мекемелеріне жете алмайды. Мемлекеттік қаражат тапшылығы сезілетін Ресейде мемлекет пен қаржыны бөліп төлейтін шаруалар үлестік қатысып қаржыландыратын арнайы мамандандырылған жол ұйымдарын құрып мәселенің шешімін тапты [2].

Көрсетілетін әлеуметтік қызметтердің көлемі мен сапасы да, сонымен бірге олардың құны мен халықтың кірісіне байланысты сол қызметтердің қол жеткізілімдігі денсаулық сақтаудың, білім берудің және әлеуметтік саланың басқа да салаларының даму дәрежесі мен осы орайда қолданылатын қаржы механизмінің даму дәрежесіне байланысты болады. Сол немесе басқа елдегі әлеуметтік ортаның дамуы, ең алдымен, мемлекеттің білім мен денсаулық сақтауға жұмсайтын шығын көлемінен анықталады. Қазақстанда осы шығын ЖІӨ-дің 5-6 %-ды құраса, көптеген дамыған елдерде осы көрсеткіш 10 %-дан асады екен.

Осыған орай агроөнеркәсіп кешенін даму қарқынын жақсарту мақсатында АӨК-де электрондық сауда жүйесін енгізу керек.

Электрондық сауда-саттық жүйесі деп ЭСЖ-ге қатысушыларға тауарлармен және қызметтермен сауда-саттық операцияларын нақты уақыт режимінде (on-line), сондай-ақ үйлесімді режимде (on-line + off-line) жүргізуге мүмкіндік беретін, сонымен бірге сауда-саттық қызметінің, кез-келген уақыт кезеңінде жүргізілген сауда операциялары, сатып алу мен сату ұсыныстарының қарқынын талдауға, жүйеге барлық қатысушылардың нақты уақыттағы сауда операцияларының нәтижелерін қарауға, сондай-ақ ЭСЖ-дің белгіленген ақпараттық ресурстары мен ҚР АШМ-ның ЭСЖ-мен байланысты басқа ақпараттық жүйелеріне қол жеткізуге мүмкіндік беретін автоматтандырылған ақпараттық жүйе болып табылады. Жүйе республикалық және жергілікті маңыздағы атқарушы билік органдарына тауар, қызмет және жұмыс сатып алуға арналған сауда-саттық өткізу шарттары жөнінде ақпаратты интерактивтік режимде жариялауға мүмкіндік береді. Экономикалық қызметтің субъектілері сауда-саттық өткізу шарттары жөнінде жарияланған ақпаратты ұдайы жедел қол жеткізу режимінде қарауға, сондай-ақ нақты сауда-саттыққа қатысуға өз өтініштерін беруге және ұсынылатын тауар, жұмыс пен қызмет жөніндегі қажетті ақпаратты қарауға мүмкіндік алады [3].

Электрондық сауда жүйесі:

– ішкі және сыртқы нарықтарда ауыл шаруашылығы тауарлары мен қызметтерін жылжытқанда жеткізушілердің, тапсырысшылар мен

мемлекеттік органдардың өзара қарым-қатынастарының тиімділігін арттыру;

– жүйені барлық пайдаланушылар үшін сауда жасау үшін қолайлы жағдай жасап, тең мүмкіндіктер беру;

– сатылатын ауыл шаруашылығы өнімінің мөлшерін арттырып, олардың түрлерін көбейту;

– сауда-саттықтың дайындық кезеңін жүргізудің рәсімдерін оңайлату, жұмсалатын шығынды қысқарту;

– жүйеге қатысушылардың жұмысының тиімділігін операцияларды ресмилендіру мен автоматтандырудың арқасында арттыру;

– жеткізушілер үшін ашық бәсекелестік ортасын құру (осы мүмкіндік оларға бәсекелестер қарайтын ұсыныстардың құпиялығын қамтамасыз ете отырып, басқа жеткізушілер ұсынатын бағаларды білуге мүмкіндік береді);

– тауарлық-қаржы айналымына қызмет көрсетудің құнын төмендету, Ауыл мен селоньң инфрақұрылымын инновациялық жағдайда дамытудың құрамдас бөлігі ауылдық аудандардың біртіндеп жергілікті басқару жүйесіне көшуі. Осыған орай, ауылдық аумақтардың аграрлық саласын инновациялық жолмен дамытудың тұрақты көздерінің бірі облыстық бюджеттік қаржыландыру. Оның негізгі бағыттары: ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерін қайтарымсыз қаржылық қолдау, шаруа (фермер) қожалықтарының әлеуметтік-тұрмыстық жағдайын жақсартуға жәрдем жасау, мал шаруашылығын дамытуына баса назар аударту, сонымен қатар маркетингтік қызметтің ақпараттық жүйесін дамыту.

Жергілікті басқаруды өндіріске енгізудің негізгі шарты бұл электрондық әдіске көшу. Электрондық жүйені сауда қызметінде пайдаланудың негізгі бағыттары мына төмендегідей (Кесте 1).

Сонымен, келешек жылдарда нарықтық қатынастардың онан әрі нығаюы жағдайында ауылдық аудандарда өңірлік және өңір аралық маңыздағы әлеуметтік инфрақұрылым ойдығабыдай қалыптастыралытын болады, осының арқасында елді қоныстарға әлеуметтік және инженерлік сала дамиды, демек халықтың тұрмыс деңгейі көтеріліп, ауыл мен селода қалыпты өмір сүру қалыптасады.

Пайдаланушылар электрондық сауда-саттық жүйесіне Интернеттің ақпараттық-телекоммуникациялық желісі арқылы қосыла алады. Интернетті кез-келген пайдаланушы Жүйенің веб-сайтын ашып, өзін қызықтыратын бүкіл құжаттаманы қарауға, танысу мен оқыту режимінде сынақ саудаға қатысып, Жүйенің on-line форумында туындаған мәселелерді талқылауға, интерактивтік тіркеу нысанын

толтырып, Жүйеде тіркелуге, сауда-саттық қатысу үшін қажет бағдарламалық қамтамасыздандыруды көшіріп алуына болады.

1 кесте – Электрондық сауда жүйесін енгізу кезеңдері

Кезеңнің атауы	Қажетті іс-шаралар, кезеңнің жалпы сипаттамасы
Техникалық жобалар (ТЖ) жасау	жұмыстың көлемін, орындалу мерзімін нақтылау ТЖ материалдары жұмыстарды жоспарлау мен құжаттандыруда пайдаланылады.
Жұмыстарды жоспарлау	жұмыстардың тізбесі: үйлестіру, тестілеу, қабылдау және т.б. жұмыстардың орындалу мерзімін анықтау.
Негізгі анықтамалық тарды толтыру	кезеңдердің ерекшеліктері: - ақпаратты орталықтан енгізуді қажет етеді; - жүйенің жұмыс істеуі үшін қажет болып табылады Іске асыру тәсілдері: - деректерді айырбастау мүмкіндігі; - пайдаланушылардың (операторлардың) деректерді қолмен енгізуі
Үйлестіру, тестілеу, қабылдау	алдын-ала даярлықтан өтуге байланысты регламенттер, ТТ, ТЖ, ЖЖ); Жүйені қажетті пысықтаудан анықтау
Қызметкерлерді даярлау	әкімшілерді оқыту («Қазақромаркетинг» АҚ мен ҚР ауыл шаруашылығы мамандары тобын Жүйеге әкімшілік етуге оқыту) және Жүйені пайдаланушыларды («ҚазАгромаркетинг» АҚ өңірлік жүйесі, ҚР АШМ-нің аумақтық басқармалары, АӨК-тің басқа қатысушылары) оқыту; қамтамасыздандырудың тиісінше жұмыс істеу қабілетін тексеру.
Тәжірибелік пайдалану	ескертпелердің (ұсыныстардың) соңғы тізімін қалыптастыру, үйлестіру, тестілеу мен қабылдау жөніндегі соңғы жұмыстарды жоспарлау мен оларды орындау.
Құжаттандыру	- жүйенің әкімшілері мен оны пайдаланушыларға арналған нұсқаулықтарды рәсімдеу; - жүйе ауқымында бөлімшелердің өзара ықпалдасу регламенттерін әзірлеу; - техникалық құжаттаманы пысықтау; - басқа құжаттарды қалыптастыру.
Жүйені өнеркәсіптік пайдалануға беру	- аграрлық сектор кәсіпорындарының арасында PR-шара жүргізу; - интернет желісінде «Жүйені баршаға көрсету»; - АӨК ірі компаниялары Жүйенің бета-тестер ретінде тарту; - жүйені көбейту (бағдарламалық қамтамасыздандырудың дистрибутивтерін пайдаланушылардың арасында тарату).
Жүйенің жұмыс істеуін талдау (жобадан кейін зерттеу)	- жүйенің жұмысын тексеру; - сынақ үдерісінде анықталған ескертпелерді жою және жүйені жобалық және пайдалану құжаттамасына сынау хаттамасына сәйкес тиісті өзгерістер енгізу.
Жобаны аяқтау	жүйені 1 жыл бойы кепілдік қызмет көрсету кезінде өзгеріс, бағдарламалық кодтың қателері пайда болған жағдайда оларды түзету. Жүйені «Қазақромаркетинг» АҚ өңірлік жүйесі арқылы енгізу (республика-облыс-аудан). Лицензия алу қажет емес.

Сонымен бірге Жүйеге қатысушыларға нормативтік мәселелер бойынша ақпаратпен қамтамасыз ету, Жүйенің функционалдык бөлігі толтырылған жаңалықтарды ұсыну, қарастырылған, жүйедегі ақпараттың маңыздылығы қамтамасыз етіліп, барлық жаңалықтар мен оқиғалар Жүйенің веб-сайтында орналастырылған. Электрондық сауда

жүйесінде сауда менеджерлері, өндірістік компаниялар, фермерлік және шаруа қожалықтары, өзге өндірушілермен делдалдар, сондай-ақ ауыл шаруашылығы өнімі мен өзге қосалқы қызметтерді сатып алушылар, яғни аграрлық сектордың ЭСЖ-не барлық қатысушылар ақпаратты күнделікті жаңартып, осы деректердің шынайылығын қамтамасыз етіп отырады. Сөйтіп, ЭСЖ енгізілген жағдайда экономиканың аграрлық секторында сауда операцияларын ұйымдастырудың электрондық нарығы құрылатын болады.

Ұйым ауқымында және электрондық сауда-саттық ұйымдастыруда жинақталатын ақпарат жедел мониторингті жүзеге асырып, ішкі және сыртқы аграрлық нарықтардың жәй-күйі мен ондағы өзгерістерді талдау, сондай-ақ ауыл шаруашылығы өнімінің, қосалқы тауарлар мен қызметтердің уақытылы жеткізілуі мен олардың сапасын қажетті бақылауды қамтамасыз ету үшін пайдаланылатын болады [3].

Қазіргі уақытта аграрлық секторда ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілердің төлемге қабілеттілігінің төмен болуына және осы салада білікті мамандардың аз болуына байланысты консалтингтік қызметтер көрсету осы қызметтер нарығы ешкімді қызықтыра алмаған соң дамымаған. Сөйтсе де ауыл шаруашылығы өнімі мен оның өңделген өнімдерін дайындау, сатып алу мен өткізудің жолға қойылған жүйесінің болмауының салдарынан маркетингтік және басқа да консалтингтік қызметтерге сұраныс көп. Сонымен бірге селода экономикалық өсу мен кедейшілікпен күрестің маңызды факторы болып табылатын шағын бизнесті дамыту үшін халық үшін бизнесті ұйымдастыру мен оны жүргізу идеясын қалыптастыру мен іске асыру, сондай-ақ бизнесті жоспарлау мәселесі бойынша оқыту қызметтерінің аясын кеңейту қажет.

Қазақстан Республикасы әлеуметтік инфрақұрылымдық саласын инновациялық даму кезеңінде жетілдірудің келесідей алғышарттарын атап көрсетуге болады: әлемдік ғылыми-техникалық бірлестік жағдайында еліміз экономикасына интеграцияның ауадай қажеттілігі; қызмет көрсету саласын жедел дамыту мақсатында жаңа ақпараттық технологияларды ендіру мүмкіндігі; әлеуметтік инфрақұрылым саласын ырықтандыру. Қазақстанның Кеден Одағына қазірдің өзінде, ал кейіннен Дүниежүзілік Сауда Ұйымына (ДСҰ) кіруінің алғы шарттарының бірі екенін қарастырылуы; республиканың ауыл шаруашылығы саласын, оның әрі дамуында шетелдік инвесторлардың көп қаржы құюға ниеттілігін тиімді пайдалану.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Назарбаев Н.Ә. «Қазақстан халқының әл-ауқатын арттыру – мемлекеттік саясаттың басты мақсаты» атты Қазақстан халқына Жолдауы // Егемен Қазақстан. – 2008, ақпан – 7.

2 Нұрғалиева А.А. Ауылдық аудандарда әлеуметтік инфрақұрылымды дамытудың экономикалық механизмі // диссертация. – Алматы, 2010.

3 Қазақстан Республикасының 2002 жылғы 13 шілдедегі «Инновациялық қызметті туралы» заңы // www.government.kz

АГРОӨНЕРКӘСІП САЛАСЫНДА ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҮРДІСТІ ДАМУ ЖОЛДАРЫ

НҰРҒАЛИЕВА А. А.

э.ғ.к., доцент, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

ЕСЖАНОВ Г. О.

магистрант, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

ХАМИТОВ Ч. А.

12 «D» сынып оқушысы, Назарбаев зияткерлік мектебі, Павлодар қ.

Қазақстанның агроөнеркәсіп саласында инновациялық үрдісті дамытудың тұжырымдамасында инновациялық үрдіс «жаңа немесе жақсарған ауыл шаруашылық өнімдері мен оның қайта өңделген өнімдерін, және шикізатты өндеудің жаңа немесе жетілген технологиясын жетілдіру мақсатында ғылыми зерттеулер мен әзірлемелер жүргізіліп, инновацияны құру және оларды өздерінің тікелей өндірісінде игеру бойынша нақты іс-шаралардың заңды және кезекпе-кезек жүргізілетін жүйесі» деп анықтау ұсынылады.

АӨК ғылыми-техникалық дамудың ең негізгі шарты болып инновациялық басқарудың құрылуы, ғылыми-техникалық әрекеттің жобалық, технологиялық, материалдық, ұйымдастырушылық, мамандық жақтарын қамтитын, алынған нәтижені талдауды, ауыл шаруашылығын жүргізу жүйесіне түзетулер енгізуді, әртүрлі топырақтық-климаттық және қаржылық-экономикалық жағдайларда дамудың болжамын жасауды қамтитын, нарықтың ілгермелі қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған үрдіс.

Қазіргі таңда агроөнеркәсіп өндірісінде инновациялық үрдістерді бейімдеу арқылы және аумақтың табиғи, өндірістік және ғылыми-техникалық әлеуеттерін үйлесімді пайдалану факторларын есепке ала отырып, агроөнеркәсіп өндірісін жүргізуге бағытталған.

Агроөнеркәсіп өндірісінде инновацияны игеру тәжірибесі негізінде технологиялық, техникалық құралдар мен қондырғылар, нақты агроклиматтық және өндірістік жағдайларды есепке ала отырып өсімдіктің жаңа немесе жетілдірілген сорты мен нәсілді малдарды қолдану қажет. Сол үшін инновациялық үрдістерді дамыту, инновациялық қызметтердің жаңа түрлерін құру, агроөнеркәсіп өндірісінің аймақтық ерекшеліктерін есепке алу, ғылыми техникалық және инновациялық саясатты қалыптастыруға әдістемелік жанасуларды негіздеу өте өзекті мәселеге айналуға және өз шешімін табуы қажет етеді.

Агроөнеркәсіп кешенін инновациялық басқарудың негізгі мақсаты жаңа өнімдер жасап, оларды өндіріске ендіру болып табылады. Бұл агроөнеркәсіп өндірісін мамандандыру жөнінде көптеген міндеттерді нақтылауды, агроөнеркәсіп өндірісінде әртүрлі қызметтердің ауыл шаруашылық өндірістің тепе-теңдігін сақтауда, технология, ұйымдастыру, басқару және инновациялық басқару саласында мамандар даярлауда көптеген міндеттерді нақтылауды қажет ететін үрдіс.

Қазіргі кезеңде мемлекет қабылдаған шаралардың арқасында экономиканың аграрлық секторы тұрақты дамып отыр.

Ауыл шаруашылығы өнімдері өндірісінің өсуі 2015 жылмен салыстырғанда 2016 жылы 13,8 % құрады. Іс жүзінде ауыл шаруашылығы дақылдарының барлық түрлері бойынша өсуге қол жеткізілді. Жете өңделгеннен кейінгі салмағымен алғанда 20,8 млн. тонна көлемінде астық дақылдарының рекордтық өнімі алынды.

Республикада мал шаруашылығы дамуының негізгі көрсеткіштері саланың тұрақтылығын, мал басы мен құстың және мал шаруашылығы өнімін өндіру көлемінің жыл сайын ұлғайып келе жатқанын растап отыр. Соңғы жылдары мал басы мен құс жыл сайын орташа алғанда 3,8 %, мал шаруашылығы өнімін өндіру көлемі 3,5 % ұлғаюда.

Елдің әлеуеті ішкі азық-түлік нарығының тұрақтылығы, оны негізгі тамақ өнімдерімен кепілді толтыруды және экологиялық таза өнімдермен сыртқы нарықтарға шығуды қамтамасыз етуге толықтай мүмкіндік береді.

Тұтастай алғанда республикада халықты ауыл шаруашылығы өнімдерімен қамтамасыз ету және елдің азық-түліктік қауіпсіздігіне қол жеткізу үшін орнықты негіз жасалған.

Саланы дамытудың негізгі бағыттары:

Ауыл шаруашылығы саласын дамыту саланы әртарапандыру, егіншілік мәдениетін арттыру, өндіріске қазіргі заманғы ылғал, ресурс

үнемдейтін технологиялар енгізу, кең ауқымды химиялау, жаңа және қазір пайдаланылмайтын суармалы жерлерді айналымға енгізу арқылы өткізу нарығы бар ауыл шаруашылығы өнімі өндірісінің көлемін арттыруға бағытталады.

Мал шаруашылығында саланы өнеркәсіптік негізге көшіру, асыл тұқымды базаны дамыту, малдың тұқымдық әлеуетін арттыру арқылы ауыл шаруашылығы құрылымдарындағы өндіріс көлемін ұлғайтуға салмақ түсіру көзделіп отыр және ғылыми негізде ірі ауқымды селекцияны жүзеге асырумен қатар жүргізілетін болады.

Ауыл шаруашылығы өнімін қайта өңдеу саласында өндірісті техникалық және технологиялық қайта жарақтандыру, сапанын халықаралық стандарттарына ауысу және осы негізде шығарылатын өнімнің бәсекеге қабілеттілігін одан әрі арттыру өзектілігін сақтап отыр.

Біртұтас экспорттық астық саясатын қалыптастыру, нарықты отандық өндірістің азық-түлік тауарларымен толтыру, ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілерді кооперативтендіру арқылы дайындау, қайта өңдеу және сақтау пункттерін құру жөніндегі жұмыс жанданады.

Агроөнеркәсіптік кешеннің индустриялық-инновациялық дамуына жоғары технологиялық инвестициялық жобаларды іске асыру арқылы, сондай-ақ су ресурстарын интеграциялық басқару принциптерін енгізу жолымен қол жеткізілетін болады.

Агроөнеркәсіптік кешенде кем дегенде 20 ірі жобаны іске асыру, оның ішінде 8 мал шаруашылығы кешенін, екі құс фабрикасын, үш жылыжай, үш тауарлы сүт фермасын, бір ет комбинатын, бір нан-тоқаш өнімдерін өндіру, бір мақтаның сортты тұқымдық материалын өндіру зауыттарын салу көзделіп отыр.

Ауылшаруашылығындағы инновациялық қызметті дамытудағы кездесетін күрделі мәселелер:

- агроөнеркәсіп кешенінде, ғылыми зерттеу орындарында техникалық және технологиялық жабдықтардың артта қалуы;
- агроөнеркәсіп кешенінде ғылыми әзірлемелерді кәсіпорында қолданып, енгізу жүйесінің іс-қимыл интеграциясының ғылыми жетекшілігінің болмауы;
- ғылыми мекемелердің материалды-техникалық базасының артта қалып қаржыландыру деңгейінің жеткіліксіздігі;
- иновациялық іс-қимылдың төмендігі;
- төлем ақысы аз себебімен жас ғалымдардың жеткіліксіздігі;

– өсімдіктер мен жануарлардың гендік қорын сақтаудың бірлескен жүйесінің жоқтығы;

– ақпараттық сервистік ортада ғылымды пайдалану жүйесінің дамымағаны.

Атқарылатын іс шаралар. Аграрлық секторға ірі ауқымды инвестициялар тарту үшін жағдай жасау және мемлекеттің қаржы институттарымен өзара іс-қимылын жалғастыру көзделіп отыр.

Инвестициялық жобаларды іске асыру кезінде кәсіпкерлер, қаржы институттары, мемлекеттік органдар мен әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар үшін АӨК-тің басым бағыттары бойынша мастер-жоспарлар, оның ішінде астық және оны тереңдете қайта өңдеу арқылы алынған өнімдер, ет және ет өнімдері, майлы дақылдар, жеміс-көкөніс өнімдері, сүт және сүт өнімдері, жүн және оны тереңдете қайта өңдеу арқылы алынған өнімдер өндірісі мен экспортын дамыту, құс өсіруді, қант қызылшасынан ақ қант өндірісін дамыту нақты бағдарға айналады.

Сонымен қатар минералды тыңайтқыштар, өсімдіктерді химиялық қорғау құралдары, ветеринариялық препараттар, диагностикумдар, ауыл шаруашылығы техникасы өндірісін қоса алғанда, экономиканың аралас салаларын дамыту қажет.

Ауыл шаруашылығы техникалары мен жабдықтарының лизингі бойынша сыйақы ставкасын субсидиялау жолымен ауыл шаруашылығы техникалары мен жабдықтарын отандық өндіруші кәсіпорындарды мемлекеттік қолдау тетігі іске асырылатын болады.

Мемлекеттік қолдаудың секторалдық және жобалық шаралары инвестицияларды ынталандыру саланы дамытуды экономикалық ынталандыру және оның инвестициялық тартымдылығын арттыру үшін агроөнеркәсіптік кешенді мынадай бағыттар бойынша субсидиялау жалғасатын болады:

– агроөнеркәсіптік кешеннің субъектілеріне кредит беру және ауыл шаруашылығы техникасымен, жабдықпен қамтамасыз ету кезінде пайыздық ставкаларды арзандату;

– тұқым шаруашылығын дамыту;

– мал шаруашылығының өнімділігін және өнімінің сапасын арттыру;

– өсімдік шаруашылығының өнімділігін және өнімінің сапасын арттыру, көктемгі егіс және егін жинау жұмыстарын жүргізу үшін қажетті жанар-жағармай материалдарының және басқа тауарлық-материалдық құндылықтардың құнын басым дәнді дақылдар өндірісін субсидиялау жолымен арзандату;

– отандық ауылшаруашылығы тауарларын өндірушілерге тыңайтқыштардың (органикалық қоспадағы) құнын арзандату;

– ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілерге ауыл шаруашылығы дақылдарын отандық өндірушілер өндiрген (қалыптастырған) гербицидтермен өңдеуге жұмсалатын шығындардың құнын арзандату;

– өндірісті және ауыл шаруашылығы өнімінің нарығын басқару жүйесін дамыту;

– асыл тұқымды мал шаруашылығын дамыту.

Ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілерді қолдау, сондай-ақ жеңілдікті кредит беру және шағын кредит беру, ауыл шаруашылығы техникасының, арнайы техниканың және технологиялық жабдықтың лизингін дамыту, агроөнеркәсіптік кешенде сақтандыру жүйесін дамыту, ақпараттық-маркетингтік қамтамасыз ету, мемлекеттік сатып алудағы қазақстандық қамту үлесін ұлғайту жолымен де жүзеге асырылатын болады.

Технологиялық жаңғырту, инновациялар мен аграрлық ғылымды дамыту прогрессивті технологияларды пайдалана отырып, басым ауыл шаруашылығы дақылдарының өндірісін ынталандыру жолымен өсімдік шаруашылығының өнімін және сапасын арттыру;

– көкөністің жабық топырақта өндірілуін ынталандыру; орта және ірі тауарлы мал шаруашылығын құруды ынталандыру; тауарлыбалық шаруашылығын дамыту;

– ұлттың денсаулығын бекемдеу мақсатында марал шаруашылығы мен бал арасы шаруашылығы өнімін өндіруді ынталандыру;

– ауыл шаруашылығы құрылымдарын және ауыл шаруашылығы өнімін қайта өңдеу кәсіпорындарын техникалық-технологиялық жаңғырту және мемлекеттік қолдау шараларын қолдану арқылы сапа менеджментінің қазіргі заманғы жүйелеріне ауысуы;

– АӨК дамытудың басым бағыттары бойынша зерттеулерді шоғырландыру, сондай-ақ халықаралық ғылыми-зерттеу және инновациялық жобаларды жүргізу;

– аграрлық ғылым инфрақұрылымын дамыту және шетелдік аграрлық технологиялар трансфертін қамтамасыз ету жолымен ғылыми зерттеулердің қазіргі заманғы әдістерін енгізу және процестерін жеделдету, сондай-ақ өндіріске ғылыми әзірлемелерді енгізу және ғылыми қызметкерлер қызметін ынталандыру, аграрлық ғылымға жас мамандарды тарту.

Бәсекеге қабілетті кәсіби кадрлар даярлау ауылдық жерден келген азаматтарға арналған квоталар бойынша мемлекеттік тапсырыс шеңберінде білім алған ауыл шаруашылығы мамандарын оқу орнын

аяқтағаннан кейін кем дегенде 3 жыл ауыл шаруашылығы ұйымдарында жұмыс істеуін міндеттеуді енгізу болжанып отыр; кейбір заңнамалық актілерге ауылдық елді мекендерге жұмыс істеуге және тұруға келген ауыл шаруашылығы мамандарын әлеуметтік қолдау шаралары бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы мәселені қарау; аграрлық саланың қажеттіліктеріне сәйкес PhD докторларын, магистрлер мен бакалаврлар, сондай-ақ ауыл шаруашылығы және ветеринариялық мамандықтардың техникалық және кәсіптік білімі бар мамандар даярлауға мемлекеттік білім тапсырысын ұлғайту мәселесін қарау.

Инфрақұрылымдық және ресурстық қамтамасыз ету елдің фитосанитарлық және ветеринариялық салауаттылығын қамтамасыз ету:

- малды сою, ауыл шаруашылығы өнімін дайындау, сақтау, тасымалдау және сату жөніндегі инфрақұрылымды дамыту;

- су ресурстарын интеграциялық басқару принциптерін ескере отырып, су ресурстарын пайдалану;

- шаруашылық жүргізу жағдайын жақсарту және ауыл шаруашылығы өндірісін ірілендіру, дайындау-өткізу құрылымдарының желісін құру және кеңейту арқылы тауар өнімін өсіру үшін ынталандырулар жасау;

- суарудың озық әдістерін енгізу жолымен жердің мелиоративтік жағдайын сақтау және жақсарту;

- өсімдік шаруашылығының әр алуан жағдайда экологиялық қауіпсіз және үнемді біртұтас технологияны топырақты құнарландыру мен өсімдіктерді әр түрлі зиянды заттардан қорғау негізінде әзірлемелерді енгізу;

- ҒЗЖ қаржыландыруды ұлғайтып ғылыми әзірлемелерді кәсіпорындарға енгізу және институттың материалдық қамтамасыздығының жақсаруын мемлекет деңгейінде қарастыру;

- аграрлы ғылымның дамыған мемлекеттер деңгейіне жақынжатылап қаржыландыруын этап бойынша ұлғайту;

- ауыл шаруашылық өсімдіктерінің генафонымен сирек түрлерінің ерекшелігін сақтап малдар мен араларды генетика-селекциялық орталықтарда генетикалық артықшылығын қолдану;

- кәсіпорындардың әртүрлілігімен өсімдіктерді қорғаудың интегралды жүйесі, топырақтың құнарлылығын арттыру мен дөңді дақылдарды өңдеу қордык энерго үнемділік технологиясына максималды түрде бейімдеп қолданудағы әзірлемелерді дамытып жаңа әзірлемелер енгізу.

- ауылшаруашылық шикізаттарымен азық түліктерді ДСҰ-ның талабы бойынша өңдеу, сақтау және тасымалдауды жаңа жоғарғы технологиялық кәсіпорындар әзірлемелерін несиелі қаржыландыруын ұлғайту;

- халықаралық қаржыландыру ұйымдарының грантын қатыстырып Қазақстанның аграрлы ғылымын халықаралық ғылыми әрекеттерде шоғырландыру 1 – кестеге сәйкес.

Кесте 1 – Ғылым салалар бойынша ғылыми-техникалық жұмыстарға жұмсалған шығындар, млн.тнг

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ағымдағы ішкі шығындар, барлығы, соның ішінде:	13 863,3	20036,0	23236,0	25737,5	33685,9	38 538,0	40414,5
жаратылыстану	3 405,3	4924,3	6193,1	5916,9	9333,2	10 486,8	12075,7
техника	7 317,1	10957,8	11638,7	13643,5	17626,4	19 302,1	20534,5
медицина	888,7	1275,5	1536,1	1692,0	1939,4	2 391,4	1 771,8
ауыл шаруашылығы	1 301,8	1648,4	2567,3	2369,7	2620,2	3 564,4	3 788,7
қоғамдық	582,9	767,5	710,6	1208,7	1360,0	1 175,0	1 015,2
гуманитарлық	367,5	462,5	590,2	906,7	806,7	1 618,4	1 228,5

Күтілетін нәтижелер:

- бюджеттік қаржыландыруды оңтайландыру және ғылыми әзірлемелерді коммерциялау арқылы ғылыми мекемелердің қаржылық тұрақтылығын күшейту;

- ғылыми-зерттеу мекемелердің және ауыл шаруашылығы құрылымдарының әртүрлі меншік түрлерімен жан-жақты тиімді қарым-қатынастарының механизмін әзірлеу және енгізу;

- селекция мен биотехнологиялық жаңа әдістемелерді қолдану негізінде ауылшаруашылығы және басқа да дақылдардың будандары мен сорттарын, тұқымын шығару және жетілдіру;

- АӨК саласында ресурстар мен энергияны үнемдейтін, экологиялық қауіпсіз және экономикалық мақсатқа лайық технологияларды әзірлеу және енгізу.

Агроөнеркәсіптік кешеннің индустриялық-инновациялық дамуына жоғары технологиялық инвестициялық жобаларды іске асыру арқылы, сондай-ақ су ресурстарын интеграциялық басқару принциптерін енгізу жолымен қол жеткізілетін болады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 «Инвестициялар туралы» Қазақстан Республикасының Заңы. 8.01.2003, № 373-П // Қазақстан Республикасының Парламентінің жаршысы, 2003. – № 1 – 2. – С. 3 – 4.

2 Қазақстан Республикасындағы инвестициялық қызмет/ Статистикалық жинақ, Қазақстан Республикасы Статистика агенттігі, Астана. – 2012.

3 Нұрғалиева А.А. «Ауылдық аудандарда әлеуметтік инфрақұрылымды дамытудың экономикалық механизмі»// монография Павлодар «Кереку» баспасы 2014. – 176 с.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ РЕГИОНА

РАЕВА С. Т.

магистрант, ПГУ имени С. Торайғырова, г. Павлодар

ДОНЦОВ С. С.

к.т.н., профессор, доцент, ПГУ имени С. Торайғырова, г. Павлодар

Малый и средний бизнес – ведущий сектор экономики, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового внутреннего продукта страны, способствующий решению многих социально-экономических проблем. Он играет важную роль в формировании антимонопольной структуры рынка, ему принадлежит особое место в становлении и развитии новой социальной структуры общества на основе создания и расширения слоя среднего класса и обеспечении социальной стабильности в обществе. Путем создания новых предприятий и рабочих мест малый и средний бизнес помогает преодолеть издержки реформ, снимает социальную напряженность, обеспечивает занятость населения, насыщает рынок товарами и услугами, способствует созданию прогрессивной структуры экономики, конкурентной среды, расширению налогооблагаемой базы.

Малый и средний бизнес как форма предпринимательской деятельности имеет свои особенности, отличающие его от других видов предпринимательской деятельности. К таковым относятся: ключевая роль собственников в стратегическом и оперативном управлении; личностный характер отношений между руководителем малого предприятия и наемными работниками; относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта; наличие двух источников финансовых ресурсов

– специальных форм поддержки со стороны государства и личных средств собственника предприятия.

Деятельность субъектов малого и среднего бизнеса, как и других участников рыночной экономики, имеет свои преимущества и недостатки. Анализ зарубежного и отечественного опыта развития этого сектора экономики позволяет выделить следующие его преимущества:

- способность к быстрым изменениям в ведении хозяйственной деятельности в ответ на изменения во внешней среде развития сектора;
- низкие расходы на деятельность малых и средних предприятий по сравнению с крупными, особенно затраты на управление;
- независимость субъектов малого и среднего бизнеса при ведении предпринимательской деятельности;

- гибкость и оперативность в принятии управленческих и производственных решений;

- невысокие потребности в финансовых средствах и оборотном капитале;

- быстрая оборачиваемость собственного капитала;

- высокая личная мотивация владельцев малых и средних предприятий в достижении успеха, что положительно сказывается на деятельности субъектов малого бизнеса;

- высокая склонность к инвестированию собственников малых предприятий;

- способность быстро вводить изменения в ассортимент продукции и технологию производства в ответ на изменения конъюнктуры регионального рынка;

- разработка и внедрение технико-технологических и организационных нововведений;

- ликвидация монополии крупных товаропроизводителей на региональных рынках и создание конкурентной среды; мобилизация финансовых, природных и трудовых ресурсов, их эффективное использование на местных рынках.

Нельзя не отметить и особые преимущества малого и среднего бизнеса, способствующие решению социальных проблем общества:

- увеличение числа собственников в стране, а значит, формирование среднего класса в обществе – главного гаранта политической стабильности в демократической стране;

- вовлечение большей части населения в экономическую деятельность, что приводит к увеличению благосостояния граждан;

- появление новых рабочих мест с относительно низкими затратами на их создание;

– предоставление населению возможностей для проявления своих предпринимательских способностей.

В то же время субъектам малого и среднего бизнеса свойственны и определённые недостатки, из которых самые существенные:

– более высокий уровень риска при ведении предпринимательской деятельности, и, как следствие, высокая степень неустойчивости на рынке;

– зависимость от крупных компаний;

– слабая компетентность руководителей;

– повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;

– трудности в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов;

– неуверенность и осторожность партнёров при заключении договоров (контрактов) с малыми и средними предприятиями;

– высокая зависимость от условий внешней среды.

В настоящее время именно МСБ может выступить в качестве стабилизатора экономической и политической ситуации в стране, а потому вправе рассчитывать на соответствующее внимание общества и государства. Стратегический курс руководства республики на вхождение Казахстана в число тридцати наиболее конкурентоспособных стран мира предполагает ускоренное развитие малого предпринимательства как мощной экономической силы. В условиях реализации Стратегии «Казахстан-2050» особое значение приобретают эффективность и устойчивость малых предприятий, установление при их участии новых хозяйственных связей, в том числе и внешнеэкономических, активизация производственной и инновационной деятельности. Как было отмечено в выступлении Президента страны Н. А. Назарбаева на конгрессе предпринимателей Казахстана: «когда 60 % работающего населения будет трудиться в малом бизнесе, Казахстан достигнет устойчивости» [1, с. 3].

Сравнительный анализ малого предпринимательства в Казахстане с развитыми странами показывает заметное отставание по таким показателям как вклад в ВВП и занятость населения. Так, например, в США, в странах Европейского Союза функционирует свыше 20 млн. таких фирм. В Китае насчитывается около 40 млн. мелких и средних предприятий, в то время как в Казахстане их примерно в двадцать раз меньше. Однако при сравнении необходимо помнить о наличии объективных специфических особенностей развития частного предпринимательства в разных странах, обусловленных историческими

и культурными традициями, общей численностью населения, уровнем развития экономики, а также законодательными и институциональными условиями поддержки сектора МСП в той или иной стране.

Анализируя данные Агентства статистики РК, можно сделать вывод о том, что в первую очередь МСБ Казахстана нужно развивать в социальной сфере, промышленности по программе ПФИР, «Дорожной карте бизнеса-2020», сельском хозяйстве. С учетом проводимой государством поддержки и защиты предпринимательства, МСБ должен активизировать деятельность по увеличению своего вклада в ВВП страны, в дело удовлетворения спроса населения, что, несомненно, будет способствовать вхождению республики в тридцатку ведущих, развитых государств мира [2, с.117].

Одним из основных направлений социально-экономического развития Павлодарской области является рост и оптимизация структуры малого и среднего бизнеса в регионе.

Доля малого и среднего бизнеса в структуре валового регионального продукта в 2017 году по сравнению с 2016 годом выросла с 25,6 % до 28,6 %.

Наблюдается рост ряда показателей, характеризующих развитие малого и среднего бизнеса в регионе.

На 1 сентября 2016 года в области, по статистическим данным, зарегистрировано 55,9 тыс. активных субъектов малого и среднего бизнеса, что больше соответствующего периода прошлого года на 21 %.

В структуре активных субъектов преобладают индивидуальные предприниматели – 78,4 %. Крестьянские и фермерские хозяйства составляют 10,4 %, доля юридических лиц малого и среднего предпринимательства – 11,2 %.

Большинство действующих предприятий МСБ (33,4 %) специализируется на оптовой и розничной торговле, ремонте автомобилей и мотоциклов.

Численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства составила 74,52 тыс. человек, что больше аналогичного периода прошлого года 1,4 %.

По состоянию на 1 сентября т.г. субъектами МСБ было произведено продукции на сумму 224,1 млрд. тенге, что больше соответствующего периода прошлого года на 21,9 %.

На 1 сентября текущего года от субъектов МСБ в бюджет области поступило налогов на сумму 40,2 млрд. тенге. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года данный показатель вырос на 6,9 % [3].

Подводя итоги обзора состояния сектора МСБ Павлодарской области, можно сделать следующие выводы:

1) На протяжении последних лет в целом наблюдался рост абсолютных показателей сектора МСБ (номинальное количество зарегистрированных, действующих СМСП, численность занятого населения, объемы выпуска продукции);

2) Сохраняются диспропорции в структуре субъектов МСП по отраслям и организационно-правовым формам: увеличивается доля субъектов, оказывающих торгово-посреднические услуги, опережающими темпами увеличивается количество индивидуальных предпринимателей в сравнении с предприятиями и крестьянскими хозяйствами;

3) На фоне снижения темпов роста вкладов населения в национальной валюте, которые являются одним из основных источников финансирования в тенге для БВУ, происходит сокращение кредитования малого предпринимательства. Таким образом, существует необходимость дальнейшего государственного регулирования МСБ в целях сохранения достигнутого уровня развития и нивелирования негативных тенденций развития МСБ с помощью как финансовых, так и нефинансовых инструментов.

Данные исследований, проведенных в регионах страны Казахской ассоциацией развития малого и среднего предпринимательства, свидетельствуют, что основными проблемами малого и среднего бизнеса в Казахстане являются:

- высокий уровень налогообложения;
- недоступность кредитных ресурсов;
- административные барьеры;
- многочисленные проверки и коррупция.

В нынешних кризисных условиях развития экономики республиканскими властями должны быть приняты дополнительные меры по поддержке малого и среднего бизнеса, особенно действующего в социальной сфере. Первоочередные меры должны быть приняты в области финансового обеспечения малого и среднего бизнеса, а также снижения административного давления на этот сектор. В частности, необходимы:

- активизация деятельности «Фонда содействия кредитованию субъектов малого предпринимательства» для дополнительного финансового обеспечения предприятий малого и среднего бизнеса;
- создание Казахской лизинговой компании по поддержке малого и среднего предпринимательства;

– законодательное закрепление доли госзаказа, предоставляемого субъектам малого и среднего бизнеса на уровне не менее 15-20 % от всего объема госзаказа республики;

– создание и дальнейшее развитие уже существующих бизнес-инкубаторов в республике;

– информационно-аналитическая и методическая поддержка малого и среднего предпринимательства в социальной сфере;

– подготовка и обучение кадров ведению предпринимательской деятельности в секторе малого и среднего предпринимательства в социальной сфере;

– принятие и строгое выполнение дополнительных законодательных актов, направленных на защиту субъектов малого и среднего бизнеса от административного давления;

– развитие малых форм предпринимательской деятельности в инновационной, образовательной и социальной сфере.

Статистические данные по малому и среднему бизнесу в Республике Казахстан показывают минимальное присутствие инновационных, образовательных и социальных малых предприятий в структуре экономики республики.

Реализация предложенных мер вызовет значительные позитивные изменения в развитии малого и среднего бизнеса Республики Казахстан, позволит решить многие социально-экономические проблемы в республике.

Итак, развитие малого бизнеса отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. И если крупный бизнес – это скелет, ось современной экономики, то все многообразие среднего и мелкого предпринимательства – мышцы, живая ткань хозяйственного организма. Это один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество валового национального продукта.

ЛИТЕРАТУРА

1 Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» // Казахстанская Правда. – 18 января. – 2014.

2 Ширшова Л.В. Анализ развития малого и среднего предпринимательства в РК // Вестник. Серия экономическая.- 2011.- № 2.- С. 116-123.

3 Официальный сайт «Управление предпринимательства, торговли и туризма Павлодарской области» – <http://upt.pavlodar.gov.kz/index.php/ru/2015-03-06-17-06-20/2017-03-06-17-06-53>.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

РАХИМОВА С. А.

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

ТИТКОВ А. А.

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

БЕЙСЕМБАЙ Е.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Высокие технологии – очень сложные технологии, используемые в производстве и других процессах. Высокие технологии кардинально отличаются от «низких технологий» – простых технологий, используемых на протяжении веков и связанных с производством предметов первой необходимости.

Переход к использованию высоких технологий и соответствующей им техники является важнейшим звеном научно-технической революции (НТР) на современном этапе. К высоким технологиям обычно относят самые наукоемкие отрасли промышленности.

Возможно также отнесение технологий к разряду «высоких» в зависимости от меры неучастия в них человека, – чем меньше участие человека в технологическом процессе, тем выше технология. К высоким технологиям относятся не только промышленные технологии, но также социальные технологии, например, системы распространения новостей, технологии коллективной работы и обучения. В связи с этим, можно говорить о высоких социальных технологиях. Ведущие принципы отнесения технологий к высоким представлены на рисунке 1.

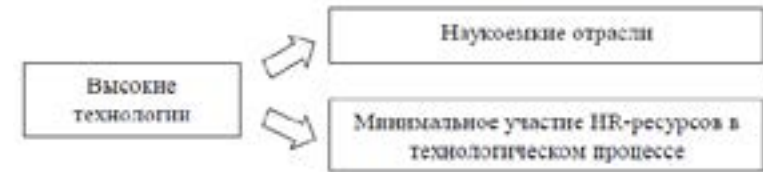


Рисунок 1 – Ведущие принципы отнесения технологий к высоким

Высокие технологии на современном этапе развития научно-технического прогресса можно классифицировать по следующим направлениям:

- социальные технологии (системы распространения новостей, технологии коллективной работы, технологии обучения);
- электроника;
- программное обеспечение (искусственный интеллект);
- беспроводные технологии;
- робототехника;
- нанотехнологии;
- экологически чистые технологии, энергосбережение и альтернативная энергетика (переработка отходов, атомная энергетика, солнечная энергетика, водородная энергетика);
- системы безопасности (биометрия, датчики, детекторы, электронные анализаторы, системы скрытого наблюдения);
- навигационные технологии;
- оборонные технологии и технологии двойного назначения (самолетостроение, ракетостроение, создание космических аппаратов);
- биотехнологии (генная инженерия и генотерапия, микробиологическая промышленность);
- органическая химия;
- фармакология.

Исторически сложилось, что высокие технологии относят исключительно и только к области техники и промышленности, из-за чего остаются вне рассмотрения другие виды высоких технологий. Указанные выше критерии отнесения к высоким технологиям – новые, прогрессивные, наукоемкие - не являются инвариантными признаками «высоты» технологии.

В экономических системах ряда стран мира, предпринимательская деятельность и развитие рыночного сектора, сочетаются со значительным отставанием достаточно большой части отраслей

обрабатывающей промышленности от мирового уровня. При этом высокотехнологичная продукция поступает на внутренние рынки в рамках импортных поставок.

Практически все крупные наиболее развитые государства (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия) стремятся обеспечить внутренние потребности в высокотехнологичной продукции за счет собственного производства: так например еще в 1995 году у пяти из названных стран уровень самообеспеченности составлял примерно 80 % и более. Лишь у Италии он был равен 68 %. Эти данные подчеркивают необходимость обеспечения технологической безопасности и соответственно устойчивости экономики. Данные тенденции на современном этапе особо актуальны для экономики Республики Казахстан.

Развитие высоких технологий в Республике Казахстан, как и во всех других экономик мира связано с активизацией и интенсификацией НИОКР.

Если для малого и среднего бизнеса сфера НИОКР выступает активным экономическим инструментарием, то для высоких технологий – это инерционный сектор экономики. Последнее предполагает необходимость учета долговременных тенденций (10–20 и более лет) при принятии решений по реформированию научных исследований и последующий выход на высокие технологии.

Высокие технологии требуют соответствующих расходов на науку и должны рассматриваться как инвестиции, необходимые для развития наукоемких отраслей, повышения производства наукоемкой, высокотехнологичной продукции. Процессы в высокотехнологичной науке инерционны и сложны: подготовка ученого или высококвалифицированного специалиста для сферы НИОКР занимает в среднем 25–30 лет и более, причем процесс накопления знаний продолжается в течение всего периода творческой деятельности.

Очевидно, долгосрочные тенденции изменения качественной составляющей экономического роста должны учитываться в программах развития страны.

В комплексе логика построения высоких технологий в отраслях экономики представлена на рисунке 2.

Построение высоких технологий в промышленности и в других отраслях экономики должно учитывать тенденции, связанные с переходом к экономике, основанной на знаниях. В данном аспекте следует отметить, что у страны имеется достаточно ресурсов для

построение современных производств на принципах применения высоких технологий:

- принятие мер по прекращению оттока капитала, включая временный запрет на инвестиции за рубежом (в первую очередь для экспортеров сырья);

- установление обязательных отчислений с выручки от 1 тонны экспортируемого сырья на укрепление научно-технического потенциала страны;

- введение ренты на природные ресурсы;

- использования рычагов косвенного регулирования, в том числе инвестиционного кредита.

Анализ зарубежного опыта показывает, что для перехода отраслей экономики к высоким технологиям необходима разработка и реализация соответствующей государственной политики.

В целом успешное решение проблем ускорения развития наукоемких высокотехнологичных производств в Казахстане зависит от того, как будет осуществляться преобразование экономической системы и как скоро начнется этап стабильной интенсификации экономического роста.



Рисунок 2 – Общая логика построения высоких технологий в отраслях экономики

В Республике Казахстан, один лишь переход к рыночной экономике не может обеспечить ускоренный переход к высоким технологиям.

Необходимы реализация целого ряда масштабных мероприятий в соответствии с хорошо продуманной научно-технической стратегией:

- структурная перестройка всех видов промышленных производств;
- развитие малых и средних предприятий производственного профиля;
- изменение мотивации в сторону ориентации на долгосрочные цели развития;
- сохранение и дальнейшее повышение уровня научно-технического и производственного потенциала;
- улучшение подготовки и повышение уровня квалификации кадров, способных работать на высокотехнологичных производствах;
- ускорение отработки системы социальных гарантий;
- повышение мобильности трудовых ресурсов.

Разработка и реализация научно-технической и промышленной политики на современном этапе для высокотехнологичных наукоемких производств Казахстана являются наиболее важными и вместе с тем сложными.

Научно-техническая и промышленная политика должна быть нацелена прежде всего:

- на повышение социально-экономических условий жизни и здоровья населения страны;
- улучшение демографической ситуации;
- эффективное использование материальных, в том числе невозобновляемых, природных ресурсов;
- обеспечение экономической, технологической и в целом национальной безопасности;
- решение экологических и других проблем.

В условиях ограниченности финансовых, качественных материальных и трудовых ресурсов и отставания по многим направлениям, науки и техники важнейшим элементом научно-технической политики является разработка общегосударственных приоритетов, служащих ориентиром для финансирования и осуществления капитальных вложений. Выбор приоритетов должен сопровождаться и распределением их во времени и в пространстве (в соответствии с технологической структурой производства и с учетом стадий инновационного цикла продукта или технологии).

Следует учитывать, что в мировой практике управления сферой НИОКР выбор приоритетных направлений не означает полное закрытие всех оставшихся. Анализ развития науки во многих странах показывает, что на приоритетные направления обычно направляется

прирост абсолютных объемов расходов на науку, финансирование же направлений, не относящихся к приоритетным, поддерживается, как правило, примерно на постоянном уровне, который медленно повышается вслед за экономическим ростом. Таким образом, в стабильных экономических условиях, при росте ВВП приоритетным направлениям НИОКР выделяется все более высокая доля ассигнований, тогда как для неприоритетных эта доля снижается.

ЛИТЕРАТУРА

1 Высокие технологии. Электронный ресурс: https://ru.wikipedia.org/wiki/Высокие_технологии;

2 Definition of «high technology». Электронный ресурс: <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/high-technology>;

3 Definition of «low technology». Электронный ресурс: https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/low-technology#low-technology_1;

4 Развитие высоких технологий в России. Электронный ресурс: https://bizbook.online/ekonomika_teoriya/razvitie-vyisokih-tehnologiy.html.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

РАШИДОВ А. Х.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Ключевым понятием предпринимательской организации является конкурентоспособность. Данное понятие разностороннее и распространяется на такие составляющие деятельности предприятия, как товар и основные его характеристики: качество, технология производства. Помимо этого, в научной литературе используются понятия конкурентоспособности региональной и национальной экономики. Структура понятия позволяет утверждать, что конкурентоспособность объекта складывается из конкурентоспособности его элементов и их организованности для достижения цели.

Исходя из принципов функционирования хозяйствующих субъектов и характерных черт развития экономики в современных условиях, стратегия управления предприятием должна быть высокоэффективной – конкурентоспособной, т.е. приносить максимальную прибыль в результате достижения запланированных

целей по удовлетворению потребностей общества в продукции и предоставляемых услугах при минимальных издержках.

Конкурентоспособность - это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами на данном рынке [1, с. 69].

Конкурентоспособность определяется по конкретному объекту на конкретном рынке. Конкурентоспособность может быть стратегической и тактической. На стадиях стратегического маркетинга, стратегического менеджмента и инновационного менеджмента формируются и постепенно уточняются нормативы стратегической конкурентоспособности, а после изготовления товара изыскиваются методы и средства максимального использования конкурентных преимуществ готового объекта, т.е. осуществляется реализация тактической конкурентоспособности.

Европейский форум по проблемам управления определил, что «конкурентоспособность – это реальная и потенциальная возможности фирм в существующих для них условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителя, чем товары их конкурентов» [2, с. 76]. Недостаток этого определения заключается в том, что оно касается только товара и учитывает исключительно ценовые и неценовые характеристики.

Рассмотрим соотношение таких понятий, как цель и конкурентоспособность. Для предприятия цель можно сформулировать: как быть лучше других участников конкретного рынка по некоторым показателям деятельности в течение продолжительного периода. Предполагается, что эти преимущества позволяют лучше удовлетворять потребности клиента по его индивидуальным критериям. Имея в виду, что процесс удовлетворения индивидуальных потребностей – это всегда система согласований, то организованность элементов, умение в конкретной ситуации находить верное решение и достигать согласия в продаже товара являются важнейшими элементами в конкурентной борьбе за потребителя.

Таким образом, существуют две стороны конкурентоспособности. Это:

– элементы, ее составляющие (высокое качество товара, дополнительный сервис товара, обслуживание в течение всего срока службы и т.д.);

– целевое решение задачи продажи товара в конкретной ситуации (конкретный покупатель с его индивидуальными потребностями, его возможность и способность выбирать из множества конкурирующих на рынке организаций по собственной шкале предпочтений, личных качеств самого продавца) [3, с. 35].

Победа в конкурентной борьбе (увеличение доли компании на рынке), по сути, выражает результаты конкурентоспособности. Соотношение конкурентоспособности и конкуренции можно охарактеризовать как отношение «потенциал-использование потенциала» [4, с. 112].

Первенство в конкурентной борьбе возможно при высоком уровне обеих составляющих, а проигрыш – при слабой организации и хорошем товаре. Устойчивый выигрыш не возможен при плохом товаре, его низком качестве или уровне технологии производства. Таким образом, целеустремленная организация предпринимательского типа в конкурентных условиях должна обладать двумя атрибутами.

Во-первых, определенным свойством, необходимым для организации процесса достижения цели во внешней среде на конкурентных условиях. В нашем случае это свойство – конкурентоспособность. Важнейшим условием при установлении характера данного свойства организации выступают свойства самой среды. Таким свойством в рыночных условиях является наличие ресурсов. Именно в ресурсонесущей среде разворачивается конкуренция как за доступ к ресурсам, так и за достижение целей деятельности организации. Данное требование относится ко всем ресурсам, которыми оперирует менеджмент: капитал, технология, персонал, информация. Научно-технический прогресс, переход от индустриального к информационному обществу изменяет соотношение затрачиваемых ресурсов. Вместе с тем, содержание механизма конкурентной борьбы и ее цели не меняются, а, следовательно, и неизменным остается требование к конкурентоспособности как свойству организации, функционирующей в среде с подобными свойствами.

Во-вторых, определенной системой управления деятельностью организации, базирующейся на ключевом свойстве (конкурентоспособности) для достижения целей ее функционирования. В современных рыночных условиях характерной для процесса целедостижения предпринимательской организации является множественность целей. Это, с одной стороны. С другой, – произошло усложнение требований потребителя к товарам и сопровождающим услугам, к усилению индивидуализации данных

требований. Процесс целедостижения выстраивается во внешней среде, обладающей свойством неопределенности. В этих условиях система управления должна обладать свойством генерации множественности управленческих реакций на изменения внешней среды. Такое положение обуславливает востребованность ситуационного подхода в качестве основного к организации управления. Именно этот способ выбора решений обеспечивает эффективность целедостижения, как способ воздействия на объект в условиях множественности целей функционирования организации.

Таким образом, в конкурентных условиях и неопределенной внешней среде процесс целедостижения предпринимательской организации базируется на ее определенных свойствах (конкурентоспособности) и свойствах системы управления (множественности реакций). Успешность в конкурентной борьбе выступает мерой использования потенциала, который определяется уровнем развития свойств организации и ее системы управления [3, с. 36-37].

Собственно свойство конкурентоспособность состоит из двух главных частей: адаптивности и инновационности. Адаптивность организации понимаем как свойство приспособляемости, как форму отношений организации с внешней средой, как процесс внутриорганизационной перестройки. конкурентоспособность поставщик

В свою очередь, инновационность представляется как способность обновляться, как внутриорганизационные процессы перестройки по критериям: ритмичность, технологичность, минимальная себестоимость. Иными словами, процессы обновления должны быть постоянными и ритмичными, технологизированными, т.е. стандартными процедурами достижения целей обновления, а также реализовывать обновленческие процессы с минимальными затратами.

Если адаптивность характеризует реакцию организации на изменения внешней среды, то инновационность – основу такой реакции, восприятие решений в своей деятельности, направленное изменение деятельности на основе освоения новых элементов. Адаптивность соответствует необходимости существования в среде с установленными свойствами. Инновационность реализует понятие конструкции организации, источника адаптивности, т.е. соответствует понятию достаточности.

Свойства адаптивности и инновационности определяют необходимые и достаточные условия формирования свойства конкурентоспособности организации. В свою очередь, создание этих

свойств предприятия опирается на более частные свойства элементов организации. Так, в частности, адаптивность не может формироваться без способности технической базы, технологического оборудования предприятия производить разнообразные изделия. Именно диапазон выпускаемых изделий, потенциальное их разнообразие определяет гибкость технико-технологической базы фирмы.

Свойство инновационности опирается на способность осваивать два вида новаций. С одной стороны, это технические новации, связанные с обновлением технико-технологической составляющей производства. Сюда входят методы и способности осваивать новшества в сфере оборудования и аппаратуры, технических средств производства, организации и технического оснащения НИОКР, а также технологии производства изделий. Необходимо отметить, что важной составной частью технических инноваций являются новшества в социально-техническом обеспечении производства, т.е. такие нововведения, которые в большей степени соответствуют научной организации труда, его безопасности, комфортности рабочего места, экологичности производства.

Другой важной составляющей инновационности служат социальные инновации. Технической и инструментальной базой такого рода новаций является набор освоенных социальных технологий. Известно, что эффективность технических новшеств определяется системой мер по организации персонала для изменения набора образцов устойчивого поведения, обеспечивающего технические и технологические требования данного новшества. Помимо этого, в технический инструментарий социальных новаций входят методы формирования корпоративных ценностей, корпоративной культуры.

Отношения, связывающие свойство адаптивности и гибкости технической базы, а также свойство инновационности с техническими и социальными новациями, характеризуются как отношения: «использование потенциала и потенциал». Без способности оборудования производить широкий диапазон изделий, реализовывать НИОКР и технологии, осваивать новшества, персоналу менять набор устойчивых образцов своего поведения невозможны обновляемость и адаптивность организации под изменяющуюся внешнюю среду для достижения целей выживания организации в конкурентных условиях.

Выделенный вид отношений «потенциал – использование потенциала», возникающих в процессе формирования конкурентоспособности организации, имеет ряд отличий. Данный вид отношений представляет основу потенциального подхода к

эффективности управления. Цель управления состоит в максимизации использования потенциала. Этот критерий организованности отношений эффективен в условиях стабильной внешней среды и разовых эпизодических реформ организации. Социально-психологический аспект подобных систем сводится к организации переходного периода по критерию минимизации затрат ресурсов, снижению уровня негативных последствий, возникающих противоречий.

Проблема рациональной переработки ресурсов в организации решается в разовом порядке. Принципиальным становится требование порядка, упорядоченности внутриорганизационных отношений. Реализация этого требования предполагает наличие определенной оргструктуры (от линейной до дивизиональной). В таком режиме достижим лишь разовый эффект. Проблема состоит в обеспечении постоянного эффекта в условиях неопределенности.

Другой подход в оценке эффективности – обеспечение выживаемости организации в долгосрочном периоде. Качественной особенностью данного подхода является постоянство перемен. Причиной постоянной перестройки организации является, по терминологии М. Мескона [6], подвижность внешней среды. Речь идет о свойстве внешнего окружения хозяйствующего субъекта в развитых рыночных отношениях, его постоянном изменении. Скорость подобных изменений определяется уровнем развития и глубиной отношений.

В этих условиях темпы развития экономики определяются степенью предоставления свободы выбора предприятию в направлениях предпринимательства. Речь идет о таких атрибутах экономики современного рыночного хозяйствования, как права на интеллектуальную собственность, правовые рамки хозяйственного взаимодействия, гарантии хозяйственных отношений, границы предпринимательского риска, уровень неизменности «правил игры». Для предприятия, нацеленного на получение постоянного эффекта в условиях такого рода неопределенности, важнейшим требованием к внешней среде становится свобода выбора.

Самоорганизация предприятия в вопросах внутреннего устройства становится обязательным требованием его выживаемости. Это, с одной стороны. С другой, – внутриорганизационные отношения являются следствием условий выбора форм и механизмов хозяйственных связей, прежде всего, партнеров рыночного взаимодействия. По сути, речь идет о форме механизма конкуренции и его различиях в сферах экономики. Именно его конкретизация, точнее границы механизма конкуренции определяют «правила» внутриорганизационного

устройства предприятия, обеспечивающего выживаемость в условиях неопределенности. Данное условие позволяет выбрать конкретную форму таких свойств, как конкурентоспособность, инновационность, адаптивность, обеспечивающих постоянный эффект деятельности предприятия на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Грузинов В.П. Экономика предприятия и предпринимательства. Уч.пособие. - М.: СОФИТ, 2012.- 370с.
- 2 Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. - СПб: Питер, 2012. – 379с.
- 3 Оковкина О.Н, Чупайда А.М. Пути повышения конкурентоспособности предприятия// Экономика, 2013. – С.34-37.
- 4 Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. - М.: Кнорус, 2014. -389с.
- 5 Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Основы управления конкурентоспособностью. – Ростов-н/Д: Феникс, 2012. – 318с.
- 6 Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М. «Дело», 2013. – 704с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ МОЛОДЫХ КАДРОВ

САГАНДЫКОВА Д. Б.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
ДОНЦОВ С. С.

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

Создание устойчивого государства, развитие гражданского общества невозможны без привлечения молодежи к участию в общественно-политической, научно-технической и инновационной деятельности страны [1].

В. А. Луков определяет инновационный потенциал молодежи как ее готовность проектировать изменения в сфере мысли или деятельности, имеющие целью перемены действительных обстоятельств жизни людей независимо от направленности, масштабов и последствий таких перемен [2].

Если представить социологический портрет молодых людей, занятых в инновационных сферах, то это, прежде всего, молодежь с активной жизненной позицией и стремлением создавать и внедрять нечто новое в различных сферах деятельности с целью преобразования окружающего их мира.

«Инновационный образ жизни», способности и талант молодого человека должны стать главнейшими условиями для его общественного признания, материального благополучия, карьерного и предпринимательского успеха.

Очевидно, что современные молодые кадры представляют собой социальную группу с достаточно высоким образовательным уровнем. В связи с развитыми технологиями и доступными информационными ресурсами, современная молодежь представляет собой социальную группу, особенностью которой является нестандартность мышления, высокий образовательный уровень, инициативность, умение быстро и эффективно адаптироваться в условиях рыночной экономики, и самое главное, желание использовать полученные теоретические знания на практике.

Эффективная инновационная деятельность молодых людей – это гарантия устойчивого развития государства. Поэтому государство является главным звеном в формировании механизмов вовлечения молодежи в инновационную деятельность.

Развитие активности молодежи важно сопоставить с общей стратегией развития страны, а также с социально-экономическим развитием ее регионов.

Важно учитывать сложившуюся систему развития инновационной деятельности молодежи, которая подразумевает внедрение новых механизмов вовлечения молодых людей со стороны различных субъектов инновационного процесса (государство, высшие учебные заведения, научные центры, субъекты инновационной инфраструктуры регионов).

Создание различных механизмов вовлечения молодежи является одним из перспективных направлений государственной политики, которую необходимо рассматривать как самостоятельное направление деятельности государства.

Одной из главных задач инновационной политики государства является содействие развитию науки и техники, а также повышению инновационной активности молодых научных кадров. Государственная инновационная политика включает в себя систему экономических,

организационно-правовых и других мероприятий, направленных на стимулирование и поддержку инновационных процессов в экономике.

Государство уделяет особое внимание инновационной деятельности молодых ученых. Принимаются меры, направленные на стимулирование инновационной активности молодых людей.

Создаются благоприятные условия для инновационной деятельности, формируются системы научно-производственной кооперации и коммерциализации инноваций.

Основными механизмами влияния на развитие инновационной активности молодых научных кадров со стороны государства являются создание национальных государственных целевых программ.

У казахстанской молодежи в период реформирования существенно расширились возможности выбора: чему посвящать и как устраивать свою жизнь. Открытие границ, сопровождающееся мощным потоком информации из внешнего мира, совпало по времени со становлением «рыночных» отношений не только в экономике, но и других сферах жизни казахстанского общества. Но вместе с тем, престиж научной работы и государственной службы существенно снизился по сравнению с «современными» профессиями (банковское дело, финансы, информационные технологии, туризм, оптовая торговля). Результатом чего является увеличение среднего возраста научных сотрудников и соответствующее уменьшение доли молодежи.

На сегодняшний день организаторы научной работы часто сталкиваются с такими проблемами, как отсутствие преемственности в научных школах, низкая инициативность молодежи, отсутствие мотиваций к ведению научных изысканий. События 90-х годов прошлого века привели к выпадению целого поколения из научной вузовской деятельности. Современное поколение, пришедшее на смену советским ученым, имеет также ряд особенностей. Значительное количество современных молодых людей обладают инертностью, и не склонны к проявлению инициативы. При организации различных научных мероприятий часто приходится сталкиваться с нежеланием молодежи в них участвовать.

В настоящее время молодые люди склонны видеть свое профессиональное будущее не в бюджетных организациях, а в коммерческих фирмах, иностранных компаниях, занимающихся оптовой торговлей, финансами, консалтингом, аудитом. Научная карьера часто ассоциируется с низким уровнем жизни, слабым социальным обеспечением, в общем, «неуспехом», в противовес, к примеру, работе в крупной иностранной компании [3].

С точки зрения молодежи к числу наиболее острых проблем, которые тормозят развитие науки, следует отнести, во-первых, насущные условия жизни: невозможность приобретения жилья и низкий уровень зарплаты. Во-вторых, молодых ученых волнует снижение престижа науки в стране, отсутствие стратегии ее развития. В-третьих, не продумана организация и обеспечение условий труда научной молодежи, прежде всего финансирование не обеспечивает должной оснащенности рабочих мест, а также научных стажировок в крупных научных центрах.

По мнению молодых ученых на сегодняшний день самыми важными условиями инновационного развития РК, осуществляемого с привлечением молодых кадров в ближайшие 5-10 лет являются:

- развитие науки и наукоемких производств;
- решение жилищной проблемы: сделать жилье доступным для молодых семей;
- повышение уровня культуры и образованности населения;
- создание высокоэффективных рабочих мест;
- существенное увеличение зарплаты в бюджетной сфере.

Кроме того, важным для развития научной деятельности является её стимулирование. В Послании Президента Республики Казахстан Лидера нации

Н. А. Назарбаева «Стратегия «Казахстан-2050» – Новый политический курс для нового Казахстана в быстро меняющихся исторических условиях» было отмечено: «Наша молодежь должна учиться, умело и эффективно использовать знания и технологии в повседневной жизни. Мы должны для этого создать все возможности, обеспечить самые благоприятные условия» [4]. Необходимо использовать моральные, материальные и организационные формы. Из моральных методов стимулирования применяются благодарности в приказах по университету, сертификаты, грамоты, рекомендации при поступлении в докторантуру. К применяемым материальным видам стимулирования относятся именные стипендии, премии, надбавки, командировки на иногородние мероприятия и за рубеж, включение в проект «Кадровый резерв университета». В качестве организационных форм поощрения используются такие, как включение наиболее активных студентов и молодых ученых в состав оргкомитетов конференций и конкурсов, назначение их старостами потоков, заместителями заведующих кафедрами и т.д. Целенаправленное стимулирование субъектов НИР должно способствовать мотивации к творческому подходу и их карьерному росту.

Такое стимулирование особенно необходимо в свете того, что одним из наиболее значимых направлений в деятельности вузов являются научные разработки. Высокий уровень научных достижений позволяет реализовывать их через коммерческие договоры с предприятиями, поднимает престиж вуза, его положение в общем казахстанском рейтинге. Реформы системы высшего образования и организации учреждений высшего профессионального образования, проводимые в последнее время, также требуют от вузов повышения качества и количества проводимых научных исследований. Рост научных исследований позволяет вузу добиваться таких целей, как:

- коммерческая реализация научных разработок;
- увеличенное государственное финансирование успешных вузов;
- рост престижности вуза для отечественных и зарубежных абитуриентов;
- новые возможности по взаимодействию с производственными предприятиями [5].

В Казахстане за последние 10 лет были созданы практически все необходимые для успешного инновационного развития инфраструктурные элементы: бизнес-инкубаторы, технико-внедренческие центры, технопарки и др. Однако ряд исследователей отмечает недостаток инфраструктуры, поддерживающей малые инновационные предприятия, недостаточную эффективность бизнес-инкубаторов и технопарков, дефицит универсальных и отраслевых сервисных компаний, оказывающих специализированные услуги для инновационных предприятий.

Современная система образования на всех своих этапах в части методов и технологий обучения ориентирована на формирование и развитие навыков и компетенций, необходимых для инновационной деятельности. Одна из важнейших задач в этой сфере – формирование глобально конкурентоспособных преподавателей, исследователей и управленцев. При этом высшее образование в перспективе должно быть интегрировано с научной деятельностью.

Ключевой задачей в сфере образования является развитие системы непрерывного образования, создание эффективной системы стимулов и условий для подготовки инновационно-активных молодых ученых.

В современных условиях меняется отраслевая структура экономики. Этот процесс резко повышает ценность молодых кадров, способных к быстрому анализу, критическому осмыслению больших объемов новой информации, быстрой смене вида деятельности. Именно быстрая реакция на любые изменения, жажда знания и чувство

ответственности за свой выбор делают необходимым вовлечение молодых ученых в процесс построения устойчивой экономики любого государства.

В этом контексте стратегические преимущества будут у тех стран, в которых эффективно используют человеческий потенциал и в первую очередь тот потенциал, носителем которого является молодежь.

Именно поэтому, актуальной задачей современности является развитие наукоемкого производства, разработка и освоение новых наукоемких и информационных технологий. Данная задача может быть решена только при определенных условиях, одним из которых является внедрение в современный бизнес инновационных идей и инициатив молодежи.

Повышение эффективности инновационной деятельности – самый приоритетный вопрос современного бизнеса. Современная социально-экономическая система диктует новые правила, заключающиеся в уменьшении затрат, увеличении прибыли, улучшении качества конечного продукта, увеличении производительности труда и т.д. С каждым годом этот вопрос становится все актуальнее, поскольку развитие производства в новых условиях зачастую осуществляется на старой технологической базе или на основе устаревших зарубежных технологий [6].

Для инновационной экономики нужен «инновационный человек» – не только способный в полной мере использовать достижения науки и техники, но и ориентированный на создание инноваций, внедрение их во все сферы общественной жизни.

В современных условиях бизнесу необходимы грамотные и квалифицированные молодые кадры, способные применить нестандартные подходы к решению производственных задач. Привлечение молодежи, ее эффективная адаптация и закрепление в компании являются ключевыми направлениями в стратегии развития компаний.

Целью современных предприятий является разработка и применение различных механизмов по привлечению молодых специалистов, которые позволили бы молодым сотрудникам компании успешно включиться в процессы, направленные на разработку улучшений, инновационных проектов, рациональных предложений и участие в научной работе [7].

Существует опыт грантовых программ бизнеса по поддержке молодых талантливых ученых и специалистов. Многие компании оказывают финансовую поддержку молодым ученым посредством

предоставления грантов. Основными задачами подобного рода деятельности компаний являются: стимулирование академической успеваемости и научной деятельности молодых ученых; развитие инновационности и нестандартности в подходах к решению задач; возвращение отечественных учёных, работающих за рубежом, и привлечение их к преподавательской деятельности; обмен опытом с ведущими международными учебными центрами; ориентация образовательного процесса на реальные нужды экономики; создание уникальной научно-технической базы, отвечающей сегодняшним требованиям рынка.

Обозначим цели, стоящие перед компаниями, в сфере развития научно-технической и инновационной деятельности молодых ученых:

- стимулирование научно-технического творчества и инновационной деятельности молодежи, направленных на повышение эффективности работы;
- развитие внутреннего научного потенциала и обеспечение научных подходов к решению производственных и управленческих задач;
- повышение эффективности работы механизмов обмена опытом, актуальными идеями и обратной связи между молодыми работниками и руководством;
- поддержка организаций и молодежных сообществ, ориентированных на инновационную деятельность и предпринимательство;
- формирование и развитие эффективных каналов информирования молодых работников об инициативах и приоритетах руководства компании;
- формирование и развитие инфраструктуры поддержки молодежного предпринимательства;
- развитие профессионального сотрудничества и социальных связей между молодыми работниками из разных регионов и подразделений;
- использование лучшего опыта зарубежных компаний для инновационного развития отечественной экономики;
- установление эффективных контактов с молодыми коллегами из зарубежных компаний [8].

Так или иначе, механизмы вовлечения молодежи в инновационную деятельность следует рассматривать в свете экономической, научно-исследовательской и образовательной проблематики, условий взаимодействия и мотивации всех его участников. Актуальным остается

всесторонний научный анализ механизмов вовлечения молодых научных кадров во все инновационные процессы государства.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Гвоздева Е.С. Лидерство молодых ученых в процессе инновационного развития / Е.С. Гвоздева. – Новосибирск, 2005. – С. 198.
- 2 Лукс Г.А. Социальное инновационное проектирование в региональной молодежной политике / Г.А. Лукс. – Самара: Самар. ун-т. – 2011.
- Мартюшев, Н.В. Научная работа студентов и молодых ученых в институте физики высоких технологий ТПУ. Перспективы, проблемы, пути решения / Н.В. Мартюшев // *Фундаментальные исследования*. – № 9 (часть 1). – С. 103.
- 4 Развитие инновационной активности молодежи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gsrb.ru>.
- 5 Миролубова Т.В. Зарубежный опыт развития инновационной инфраструктуры университетов в региональных инновационных системах / Т.В. Миролубова, П.А. Суханова // *Фундаментальные исследования*. – № 1 (часть 1). – С. 215 – 220.
- 6 Максимов Н.Н. Основные задачи компании, направленные на развитие инновационной деятельности среди молодежи / Н. Н. Максимов // *Молодой ученый*. – 2013. – №11. – С. 383 – 386.
- 7 Методы вовлечения в процесс обучения всех уровней персонала организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.smart-edu.com>.
- 8 Модели и методы управления персоналом: Российско-британское учебное пособие / Под ред. Е. Б. Моргунова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез». – 2010.

КОНЦЕПЦИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

САНАЛИЕВА Л. К.

докторант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

РАХИМОВА С. А.

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

Развитие отношений на предприятиях требует разработки концепции кадрового потенциала экономики. Кадровый потенциал следует рассмотреть как социальную и экономическую категорию,

которая объединяет в себя важные элементы как «трудовые ресурсы», «рабочая сила», «трудовой потенциал», «кадры».

Кадры характеризуются количественными и качественными показателями, характеризуют возрастной состав, квалифицированную структуру, также уровень профессиональной подготовки. От вида трудовой деятельности и характера выполняемых работ функция кадры делится на 5 основных критериев: рабочие, служащие, научные кадры, кадры специалистов, кадры руководителей.

Перечисленные категории составляют понятие на основе первого главного признака кадров – наличия специальной профессиональной подготовки. В экономическом термине категория «кадры» имеет разностороннее определение. В экономическом энциклопедическом словаре, «кадры» – это основной состав квалифицированного работника предприятия, государственных учреждений, общественных организаций.

В определении кадров, как квалифицированных работников, очевидна его тавтологичность. Здесь говорится о квалифицированной рабочей силе, а не о квалифицированных кадрах. Основанием для отнесения работника к кадрам является наличие у него более или менее продолжительной профессиональной подготовки. В последние годы ряд авторов значительно сужают этот критерий и в кадровый состав включают в основном работников управления. На данный момент определения категории «кадры» не может считаться комплексным, потому как не учитывает основные категории работников, в том числе производственный потенциал. В то же время, наряду со специальной профессиональной подготовкой, основным характерным качеством кадров должно являться активное участие работников в основной хозяйственной деятельности предприятия, их включение в списочный состав. Следовательно, категория «кадры» представляет не потенциальный, а реальный контингент занятых, что позволяет разрабатывать конкретный механизм управления ими, учитывать профессиональный состав работников, их деловые и личные качества.

Анализируя категории, связанные с трудовыми возможностями населения, необходимо рассматривать категории «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «кадры», не как порядковые, а представленные в единой иерархической системе. В результате проявляется диалектическая целостная связь в понятии «рабочая сила» – «трудовые ресурсы» (региона) – «кадры» (отрасли), что способствует выработке единого решения теоретических и методологических вопросов, касающихся данных категорий.

Трудовые ресурсы переходят в новую экономическую форму – кадры отрасли, предприятия, которые активно включаются в процесс производства, отражают конкретные производственные отношения между отдельными индивидами, группами внутри данного коллектива.

Существуют различия в понятии «кадры» и «кадровый потенциал». Если «кадры» – это работники, занятые в отрасли и выполняющие определенные функции, то «кадровый потенциал» намного больше количественного, так как он включает и тех работников, которые по уровню образования и квалификации подготовлены к выполнению определенных функций, но в силу различных причин не заняты в отрасли (например, специалисты, занятые на рабочих местах, специалисты – женщины, находящиеся в декретном отпуске и другие).

Понятие «кадровый потенциал» включает профессиональную и квалификационную сторону трудового потенциала и характеризует объем общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, обуславливающие профессиональные качества трудового потенциала. «Кадровый потенциал» является частью «трудового потенциала» и может быть разделен на достигнутый и перспективный.

В категории «кадровый потенциал» воспроизводится соотношение между достигнутым уровнем профессионально-квалификационной структуры совокупного работника и нераскрытыми задатками и способностями личности, профессиональными качествами работника. Кадровый потенциал всегда выступает в определенной социальной форме и во многих случаях зависит от степени зрелости производственных отношений, экономико-социальной защищенности кадров, уровня организации производства и управления. В нем проявляются все стороны производственных отношений, которые органически связаны и взаимодействуют, и отношение собственности на средства производства определяет социальный характер кооперации труда в структуре кадрового потенциала, общественные формы ее организации.

Основу кадрового потенциала составляют специалисты различного профиля, руководители и менеджеры государственных и коллективных предприятий, товариществ, акционерных обществ, фермерских хозяйств, управленческие кадры. Переход на новые условия хозяйствования и развитие демократических начал управления в трудовом коллективе существенно изменили содержание деятельности руководителя, хотя в целом сущность труда осталась неизменной.

В условиях перехода к инновационной экономике суть кадрового преобразования связана с разработкой принципиально новых

концептуальных положений кадровых обеспечений, критериев и принципов формирования профессионально-квалифицированной структуры совокупного работника, методологии оценки деятельности кадровой службы, целевых программ использования трудового и творческого потенциала кадров. Без наработки указанных положений образовательный комплекс может значительно отстать от динамичных преобразований в технике и технологии и стать катализатором множества негативных явлений, таких, например, как дефицит высококвалифицированной рабочей силы при одновременной технологической и структурной безработице.

Концепция кадрового обеспечения предполагает формирование различных моделей кадрового обеспечения при разных условиях управления и производства, проведение научно-исследовательских работ по всем направлениям кадрового обеспечения с разработкой конкретных проектов преобразований, их экспериментальной проверки, оценкой ресурсов, необходимых для реализации этих проектов.

При этом к числу важнейших факторов, которые в ближайшей и долгосрочной перспективе окажут значительное влияние на формирование кадровой потребности следует отнести следующее:

- рост темпов научно-технического прогресса, всесторонняя компьютеризация, изменения в технологии производства и переработки продукции;
- включение предприятий Казахстана в систему международного разделения труда;
- повышение общественного престижа высококвалифицированного труда в сфере образования и производства;
- отнесение системы подготовки кадров к числу приоритетных сфер в инвестиционной политике государства;
- осложнение экологической ситуации в основных отраслях экономики;
- требования к технологиям и стандартам, качества, применяемым в производственных отраслях;
- кардинальное улучшение социально-экономических условий жизни;
- развитие социальной инфраструктуры, повышение жизненного уровня работников.

В результате действия отмеченных факторов определяющими в формировании кадровой потребности станут качественные параметры трудовых ресурсов, сбалансированность спроса и предложения кадров различных профессий и специальностей. Переход организаций на новые

условия, развитие многообразных форм собственности, демократизация общественной жизни потребует работников с высоким уровнем социально-психологической, экологической, правовой, экологической и компьютерной культуры, четким пониманием основных аспектов организации и функционирования систем управления, умением прогнозировать и оценивать возможный экономический результат принимаемых решений и планируемых работ. Все указанное можно достичь при выработке единой государственной кадровой политики, осуществление которой долгие годы было затруднено ведомственной разобщенностью учебных заведений, готовящих кадров, недостаточным бюджетным финансированием и его распыленностью. Следствием этого стало крайне неудовлетворительное состояние материально-технической базы, значительное отставание технической обеспеченности учебного процесса от уровня оснащенности производства и снижение качества подготовки специалистов. И чтобы преодолеть указанные негативные процессы необходимо формирование единого образовательного комплекса, стратегической задачей которой должно стать создание системы непрерывного образования кадров. Будущий вид их деятельности должен определять характер подготовки, что порождает необходимость перехода к ступенчатой или же циклической системе подготовки кадров, которая предполагает развитие системы непрерывного образования на принципах динамизма, вариантности, разнообразия организационных форм.

По нашему мнению, к основным направлениям развития системы непрерывного профессионального образования следует отнести:

- завершенность образования на каждом уровне профессиональной подготовки;
- единство, обеспеченное взаимосвязью и преемственностью всех ступеней и звеньев профессионального образования;
- адаптивность к общественным потребностям и личным интересам работников предприятий, равные для каждого возможности включения в систему непрерывного профессионального образования;
- широкое использование в подготовке и переподготовке кадров средств массовой информации, практики проведения конференции, семинаров по обмену опытом.

В зарубежной практике кадровой работы, также как в отечественной имеются разнообразные методики по оценке различных аспектов деятельности управления руководителей (экономических результатов, должностного потенциала, стилей управления, качеств личности и т.д.). Основная доля указанных методик основывается на использовании

слоенных психодиагностических процедур и специального (часто зарубежного) инструментария, знаний и опыта многих узких специалистов, что по существу лишает возможности участия рядовых членов предприятий в реальном выборе руководителей. Кроме этого, многообразные методики, осуществляя, как правило, углубленную оценку отдельных сторон руководящей и управленческой деятельности, способностей, знаний, навыков руководителя, требуют использования научного труда специалистов очень высокой квалификации. Словом, для получения целостного «портрета» изучаемого руководителя требуются не только систематизация и обобщение результатов исследований узких специалистов, но и оценки членов трудового коллектива.

Из сказанного возникает реальная потребность в разработке методики, позволяющей с одной стороны дать стабильную возможность членам коллектива реализовать свое право на оценку деятельности организации, с другой – выразить свое конституционное право в какой-то форме на участие в управлении организации. То есть в рыночных условиях координирования созрела объективная потребность в одновременном применении оценок как коллектива, так и специальных процедур психологов, социологов, специализирующихся на кадровой работе. Только такой подход позволит избежать многих экономических и управленческих просчетов неправильно подобранных кадров в различных аспектах организации.

Основой всех современных развитых государств является инновационная экономика. Важнейшим элементом ее конкурентоспособности и развития является интенсивная интеллектуальная деятельность, прежде всего в области науки и техники. Соответственно одним из фундаментальных вопросов современного общества является вопрос об отношении к интеллектуальному труду, правовому механизму использования результатов такого труда и регулирования возникающих при этом правоотношений.

Современные достижения в области технологии и организации производства и снижение роли физического труда в массовом производстве товаров народного потребления позволяют говорить о производстве как о материальном копировании, многократном повторении объекта промышленной собственности, который является итогом, результатом интеллектуальной деятельности. Естественно, что такой итог умственного труда (далее – интеллектуальный результат, продукт) как объект для многократного материального воплощения имеет большую ценность, чем любая из его копий, и вопросы вычленения,

определения и оценки отдельных результатов умственной деятельности становятся определяющими для становления и функционирования конкурентоспособных кадров и конкурентоспособной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1 Под ред. С.А. Лебедева. Философия науки. 2004

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЙ КОНКУРЕНЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

СЕРИКБАЕВА Л. К.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Рынок, рассматриваем ли мы его в национальном масштабе или в мировом, предполагает наличие конкуренции. Именно конкуренция на рынке подталкивает производителя товара или услуги совершенствоваться и двигаться по пути развития своих наиболее перспективных конкурентных преимуществ.

Конкуренция обязывает социально и юридически свободную личность к творческой деятельности, создает условия для самореализации личности в сфере экономики в форме разработки и создания новых конкурентоспособных товаров и услуг.

Конкуренция – процесс соревнования. Существуют различные точки зрения к определению этого понятия.

Адам Смит утверждал, что конкуренция – это поведенческая категория, когда индивидуальные продавцы и покупатели соперничают на рынке за более выгодные условия продажи и покупки соответственно, тем самым конкуренция приводит к оптимальному распределению труда и капитала [1].

Австрийскому экономисту Й. Шумпетеру принадлежит теория эффективной конкуренции. Эффективной конкуренцией называют ту конкуренцию, которая является мощным стимулом расширения объемов производства, роста производительности труда, снижения цен, расширения ассортимента выпускаемой продукции [2].

По мнению представителя фрайбургской школы В. Ойкена конкуренция является лучшим механизмом стимулирования индивидуальной деятельности, технического прогресса, экономического роста. Конкуренция, по мнению либералов, в ходе стихийной эволюции самовырождается, так как конкурентная борьба способствует

уничтожению соперников, таким образом, создает основу для развития монополии [3].

Нобелевский лауреат профессор Массачусетского технологического института (США) Поль Самуэльсон говорит о конкуренции как о тщательно разработанном сложном механизме координации, объективно реализуемой через систему цен и рынков. По П. Самуэльсону, конкуренция – это средство объединения знаний и действий миллионов разнообразных индивидуумов [4].

Известный исследователь конкуренции М. Портер пишет о конкуренции как о силе, включающей в себя следующие компоненты: угрозу появления нового конкурента; угрозу замены продуктов или услуг; соперничество поставщиков комплектующих изделий; соперничество покупателей товаров; борьбу между существующими конкурентами [5].

Значение каждой из пяти сил меняется от отрасли к отрасли и предопределяет прибыльность отраслей. В отраслях, где действия этих сил складываются благоприятно, многочисленные конкуренты могут получать высокие прибыли от капиталовложений. Если же одна или несколько сил действуют неблагоприятно, то немногим удается получать высокую прибыль. Соперничество между существующими конкурентами зависит от характеристики рынка.

Представитель неоклассической экономической теории Дж. Стиглер характеризует совершенную конкуренцию следующим образом: количество фирм, производящих данный продукт, достаточно велико, чтобы ни одна из фирм не могла существенным образом повлиять на его цену; производимые товары однородны, и потребители не отдадут предпочтений товару какой-либо из фирм; фирмы действуют независимо друг от друга и представляют собой множество автономных агентов; представители фирм обладают полным знанием значимых рыночных факторов [6].

Критиками данного подхода выступили Дж. Робинсон (в рамках теории несовершенной конкуренции) и Э. Чемберлин (в теории монополистической конкуренции). Наряду с условиями совершенной конкуренции существует абсолютная монополия. Как отмечено учеными, синтез этих двух крайних понятий достигается через предпосылку сегментированности рынка. Совокупность товара неоднородна. Именно конкуренция и порождает эту сегментацию, ибо каждая фирма стремится обустроить и закрепить за собой отдельную рыночную нишу [7, 8].

На наш взгляд, эластичность спроса далека от абсолютной, как это предполагается теорией совершенной конкуренции. Покупатели реагируют не только на уровень цен. Огромную важность имеют формы неценовой конкуренции – через повышение качества продукции, предоставление дополнительных услуг, продвижение товара с помощью рекламы и др.

Также оппонентом теории совершенной конкуренции выступил Ф. Хайек. В качестве альтернативы им была предложена динамическая модель конкуренции, согласно которой в исходной точке участники рынка имеют неодинаковую, неполную или разрозненную информации. Конкуренция становится процессом открытия новых возможностей, в котором и происходит накопление недостающего знания. Сбор информации лишь в определенной степени предшествует практическому участию в рыночном процессе, который одновременно становится для агентов процессом освоения информационных потоков [9].

При этом продукты и услуги, предоставляемые разными фирмами не одинаковы, что делает конкуренцию более сложным многоуровневым процессом, нежели это предполагается теорией совершенной конкуренции.

Казахстанские ученые (Сабден О., Кошанов А. К., Хусаинов Б. Д., Днишев Ф. М., Додонов В. Ю., Аханов С. А., Нурланова Н. К., Альжанова Ф. Г.) отмечают, что во второй половине XX века конкуренция приобретает новые черты [10].

Во-первых, свободная конкуренция частных товаропроизводителей на изначально открытых рынках сочетается в самых разнообразных формах с конкуренцией монополистических и олигополистических структур на частично закрытых (в том числе с помощью протекционизма) рынках.

Во-вторых, постепенно происходит сдвиг от использования в основном ценовых методов конкуренции к преимущественно неценовым, хотя в реальной экономике всегда наблюдается их сочетание.

В-третьих, изменение структуры спроса от потребления массовой унифицированной продукции к удовлетворению индивидуального потребительского и инвестиционного спроса трансформирует рынки на все более расщепляющиеся их сегменты с возрастающей интенсивностью конкуренции.

Также казахстанскими учеными отмечено, что в реалиях сегодняшнего дня конкуренция за потребителя приобретает все более агрессивный характер. В этих условиях выигрывает предприниматель-

инноватор. Во многих случаях конкурентная борьба приобретает разрушительный характер. Как следствие формируется новый, более высокий уровень конкурентоспособности, когда конкуренты вступают в партнерские отношения.

На наш взгляд, помимо этих аспектов конкуренции, усиливающийся процесс глобализации экономики способствует все большему смещению акцентов на проблемы международной конкуренции.

На протяжении всех этапов развития мировой экономики меняются и условия конкуренции.

Период 1950-1970 гг. характеризовался тем, что спрос на товары не был достаточно дифференцированным, что давало возможность производителям поставлять на рынок стандартизированную продукцию. Главными факторами, лимитирующими разнообразие спроса и предложения, были еще невысокие доходы населения в странах Европы и Северной Америки и невысокая технологическая оснащенность большинства предприятий.

В 1950-х гг. несомненными лидерами на мировом рынке были американские производители, которые использовали концепцию фордизма, основанную на использовании в промышленном производстве стандартизированных технологий, с помощью которых достигалась экономия на масштабах производства и снижались издержки на производство одной единицы продукции. Вследствие почти одинаковых параметров и потребительских свойств товаров разных фирм главным критерием в решении покупателя являлась цена.

Если в 1950-х – начале 1970-х гг. вопрос о конкурентоспособности не поднимался из-за очевидного преимущества американских и западноевропейских фирм в мировом хозяйстве, то в середине 1970-х гг. ситуация изменилась. Во-первых, в перешедших на стадию постиндустриального развития государствах потребители перестали довольствоваться стандартизированной продукцией, и качество спроса в странах Запада резко выросло. Во-вторых, первый энергетический кризис резко поднял цены на энергоносители, сделав прежнюю систему производства во многих отраслях промышленности убыточной и неконкурентоспособной. И, в-третьих, ввиду усилившегося загрязнения окружающей среды повысились экологические стандарты производства, которые также надо было учитывать.

Таким образом, на первый план для потребителей вышел критерий соотношения качества и цены товаров.

Все новые требования производства были в наилучшей степени учтены японскими производителями, которые предложили в

послекризисные годы новую систему «гибкого» производства широкого ассортимента товаров, учитывающих запросы потребителей с разными вкусами, которая получила название постфордизма. Вначале успехи японских компаний на внутреннем рынке оценивались американскими и европейскими исследователями скептически по отношению к мировому хозяйству. Утверждение, что японская система организации производства, менеджмента и внутрифирменных отношений может быть успешной только внутри Японии, не подвергалось сомнению. Однако все изменилось с выходом японских корпораций на мировой рынок, сопровождающийся захватом значительных сегментов рынка во многих развитых странах. Особенно ярко этот процесс проявился в автомобильной и электронной промышленности. К середине 1980-х гг. доля США и стран Западной Европы в мировом экспорте уменьшилась более чем на 6 % по сравнению с началом 1960-х гг. Вместе с тем доля Японии возросла с 2,95 % до 9,65 % в период 1960-1985 гг.

Кроме того, по мере снижения торговых барьеров в странах Первого и Третьего мира и общей либерализации торговли транснациональные корпорации имели еще больше вариантов для размещения новых производственных мощностей по всему миру, исходя из принципа минимизации издержек на единицу продукции и максимизации прибыли. Этот процесс выразился в переводе ряда стандартизированных производств в страны с дешевой рабочей силой – государства Юго-Восточной Азии и Южной Америки, которые также включились в мировое развитие, конкурируя в этот момент с развитыми странами Запада на новые рабочие места. Особенно высокими темпами развития отличались новые индустриальные страны (НИС) первой волны – Гонконг, Сингапур, Провинция Китая Тайвань и Республика Корея, к которым затем присоединились НИС второй волны – Таиланд, Малайзия, Филиппины, Индонезия, а также крупные страны – Мексика, Бразилия, Аргентина, Китай и Индия. Вместе с распадом СССР, развалом социалистической системы и включением в мировое хозяйство новых государств СНГ и Восточной Европы, образовалось единое мировое хозяйство, в котором конкуренция между странами за рынки сбыта своих товаров, зарубежные инвестиции и инновации еще больше увеличилась.

Два процесса – (1) включение в мировое хозяйство новых стран, обладающих новыми конкурентными преимуществами, которых не было у стран Западной Европы и Северной Америки, (2) процесс транснационализации производства и нависшая угроза безработицы в странах Запада, заставили исследователей в этих странах заняться

вопросом конкурентоспособности стран в мировом хозяйстве. Особенно сильно почувствовали влияние изменившихся условий функционирования мировой экономики малые высокоразвитые страны Западной Европы, которые в силу своей открытости первыми почувствовали необходимость смены научной парадигмы. И хотя сейчас большинство концепций конкурентоспособности применяются для всех типов стран, в своем первоначальном виде они предназначались, прежде всего, для развитых стран. Возникшая угроза потерять свою конкурентоспособность и снизить уровень жизни в странах Запада требовала выработки новых теорий и определения новых ориентиров в развитии как государственных структур, так и частных предприятий.

Особенностью современной мировой экономики является то, что интенсивно происходит процесс перехода к постиндустриальному обществу, основанному на производстве наукоемких товаров и интеллектуальных услуг. Поэтому очевидным становится то, что выдержать конкуренцию можно, обладая новыми конкурентными преимуществами, которые связаны с информационными технологиями и знаниями.

На наш взгляд условия конкуренции в XXI веке также сильно зависят от процесса глобализации экономики. Что еще больше ужесточает условия конкуренции, так как глобальные экономические катаклизмы и вызовы влияют на конкурентов вне зависимости от того, относятся они к странам малой или большой экономики. Это предъявляет к конкурентам дополнительные требования не только по сохранению своих конкурентных позиций, но и по обеспечению социальной стабильности общества.

Согласно теории М. Портера, в любой отрасли, будь то отрасль национального или международного масштаба, производство товаров или сфера услуг, правила конкуренции заключаются в пяти движущих конкурентных силах: выход на рынок новых конкурентов, угроза со стороны субститутов, рыночная власть покупателей, рыночная власть поставщиков, соперничество между действующими на рынке конкурентами.

Сегодня в рамках этих пяти конкурентных сил представляется невозможным объяснить и проанализировать те динамические изменения, которые преобразуют целые отрасли промышленности.

По мнению Л. Доунса, портеровские модели больше нежизнеспособны. Л. Доунс идентифицирует три новые силы, которые требуют новой стратегической структуры и разработки ряда

совсем других аналитических и бизнес-инструментов: цифровизация, глобализация, дерегуляция.

На наш взгляд, они до сих пор актуальны, но должны дополняться новыми факторами, влияющими на формирование конкурентных преимуществ.

Действительно, в современных условиях усиливается влияние информационных технологий. Подразумеваемая Л. Доунсом цифровизация, означает появление новых бизнес-моделей, в которых даже игроки, не входящие в отрасль, или являющиеся аутсайдерами, будут в состоянии существенно влиять на принципы и уровень конкуренции на рынке. В качестве примера Л. Доунс приводит возрастающую роль электронных торговых центров, которыми управляют, например, телекоммуникационные операторы или кредитные организации.

Процесс глобализации дает возможность практически всем игрокам рынка совершать покупки, продажи и сотрудничество на глобальном уровне. Клиенты тем временем могут подыскать товар и сравнить цены на него на глобальном уровне. В результате даже компании среднего размера, ориентированные на рынок местного масштаба, оказываются на глобальном рынке, даже если они не занимаются самостоятельным экспортом или импортом.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Шумпетер Й. Теория экономического развития. /Общ. ред. Мысейковского А.Г. – М.: Прогресс, 2012
- 2 Ойкен В. Основы национальной экономики. - М.: Экономика, 2013.
- 3 Самуэльсон П. Экономикс. - М.: Инфра – М, 2012.
- 4 Портер М. Конкуренция /М.Э.Портер пер. с англ.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2013
- 5 Stigler, G.J. Competition, in: Sills, D. (ed.) The International Encyclopedia of the Social Sciences. - N/Y.: Macmillan, 2014
- 6 Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 2013
- 7 Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости. – М.: Экономика, 2012
- 8 Хайек Ф. Дорога к рабству. /Составитель Борисов Е.Ф. – М.: Прогресс, 2013.

9 Сабден О., Кошанов А.К. и др. Конкурентоспособность национальной экономики: критерии оценки и пути повышения. Монография. - Алматы: Экономика, 2014

10 Федорченко А.В. Современные тенденции территориальной организации промышленного производства. – М.: Пресс-Соло, 2013

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕВЫХ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

ТЕКЖАНОВА Г. И.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ДОНЦОВ С. С.

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

Эффективной организацией современной экономики признается конкурентный рынок. Однако в некоторых отраслях функционирование хозяйствующих субъектов на конкурентной основе бывает невозможно или неэффективно, и для них естественна высокая степень монополизации. Это – естественные монополии, существующие тогда, когда эффект масштаба настолько велик, что одна фирма может снабжать весь рынок, имея более низкие издержки на единицу продукции, чем имел бы ряд конкурирующих фирм.

В соответствии с мнением Макконнелл К. Р. и Брю С. Л. «Естественная монополия – это отрасль, в которой экономия, обусловленная ростом масштабов производства, столь велика, что продукт может быть произведен одной фирмой при более низких средних издержках, чем если бы его производством занимались не одна, а несколько фирм» [1].

Закон РФ от 17.08.1995, № 147-ФЗ «О естественных монополиях» трактует данную категорию следующим образом «Естественная монополия – состояние товарного рынка, при котором удовлетворение 2 спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в

меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров» [2].

Такие условия характерны для предприятий общественного пользования. В этих случаях эффект масштаба в производстве и распределении продукта настолько велик, что для получения низких издержек на единицу продукции и низкой цены необходима крупномасштабная деятельность.

Классическим примером естественных монополий на государственном уровне являются: передача нефти и газа, электроэнергии, железнодорожные перевозки, а также отдельные подотрасли связи, а на региональном уровне – коммунальные услуги, включая теплоснабжение, канализацию, водоснабжение и т.д. Но следует заметить, что во многих странах за последние годы сфера и масштабы отраслевой монополизации существенно сократились как в связи с технологическими нововведениями, так и в результате появления новых подходов к формированию и регулированию соответствующих рынков [3].

Основными видами деятельности, относящимися к сфере естественной монополии, являются:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по трубопроводам;
- железнодорожные перевозки;
- услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов;
- услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи;
- услуги по передаче электрической энергии;
- услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике;
- услуги по передаче тепловой энергии;
- услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей [2].

В разных странах перечень естественных монополий и интенсивность государственного вмешательства в их деятельность неодинаковы. Формы государственного участия в управлении деятельностью отраслевых естественных монополий варьируются от всеобъемлющего руководства (например, в рамках национальных отраслей или предприятий государственной собственности) до регламентации лишь отдельных аспектов деятельности частных

компаний, сохраняющихся в этих отраслях (определение важнейших ориентиров их развития) [3].

В США государственное регулирование применялось в отраслях общественного пользования. Это прежде всего газо-, электро- и водоснабжение, а также различные отрасли связи.

В обмен на ряд привилегий, в том числе финансовых, которые предоставлялись государством отраслям общественного пользования, последние были обязаны выполнять определенные требования, например, обслуживать качественно и в любое время всех без исключения потребителей, обращающихся к ним за услугами [4].

Государственное воздействие на экономику этих отраслей проявлялось, прежде всего, в их регулировании в области финансов, заработной платы, цен, также качества продукции и предоставляемых услуг. Кроме того, количество компаний и строительство новых предприятий контролировалось органами местной или федеральной власти путем выдачи на них специальных разрешений – сертификатов.

Правительственное регулирование цен в отраслях общественного пользования преследовало двойную цель. Во-первых, оно должно было стимулировать расширение производства и сбыта продукции необходимой во всех сферах экономики, по ценам, приемлемым для компаний-потребителей и, во-вторых, обеспечить определенную прибыль компаниям отраслей общественного пользования, способствуя привлечению в эти отрасли новых капиталов.

В области ценообразования такое регулирование осуществлялось путем установления верхнего предела цены, который фирмы не должны превышать при продаже своей продукции. Основным принципом построения такой цены является возмещение издержек плюс разумная прибыль. Под разумной прибылью понимается такая норма прибыли, которая выше процента, получаемого по правительственным облигациям, но ниже средней нормы прибыли во всей обрабатывающей промышленности.

В Великобритании для контроля над отраслями, где возможности возникновения монопольного положения, а значит, и злоупотребления фактически или потенциально велики, созданы Управление телефонной связи, газоснабжения, водоснабжения и электроснабжения.

Принципы регулирования различаются в зависимости от выбора центрального контрольного параметра, способа его задания, периодичности пересмотра и многих других содержательных и процедурных факторов.

Вопросы функционирования, реорганизации и повышения эффективности деятельности естественных монополий в последнее время находятся в центре внимания политиков, экономистов, ученых. Особые условия функционирования естественных монополий предопределили необходимость выделения их в особую сферу государственного регулирования.

Законодательные акты определяют методы регулирования, которые должны использоваться соответствующими органами в этих отраслях, регулируя их деятельность в области цен, выделением определенного круга потребителей, которые подлежат обязательному первоочередному обслуживанию, определением конкретного объема услуг для различных категорий потребителей. Законы не предусматривают никакого прямого регулирования форм и условий договора со стороны регулирующих органов. В ряде отраслей (энергоснабжение, услуги связи, железнодорожные перевозки) действуют общие правила, предусматривающие условия пользования услугами соответствующей системы, а регулирование осуществляют соответствующие органы власти.

В каждой из сфер деятельности, попадающих под действие Законов о естественных монополиях, должен быть сформирован Реестр субъектов естественных монополий. Для реализации функций в структуре Государственных антимонопольных служб создаются управления по контролю и надзору в топливно-энергетическом комплексе, управление по контролю и надзору на транспорте и в области связи, управление по контролю и надзору в области недвижимости, локальных монополий и ЖКХ.

Негативное отношение к естественным монополиям в обществе обусловлено тем, что в условиях экономической нестабильности они чувствуют себя вызывающе устойчиво, не позволяя эффективно функционировать машиностроению, химической и металлургической промышленности и другим основообразующим отраслям экономики, за счет постоянного повышения тарифов на свою продукцию и услуги или осуществления действий дискриминационного характера.

Монопольно высокие тарифы на различные виды транспорта, на газ, электроэнергию и связь парализуют межрегиональные связи. В новых условиях производство в отдаленных регионах, ориентированное в прошлом на весь рынок страны, стало заведомо убыточным и работает теперь главным образом на местные рынки с их ограниченным и специфическим спросом.

Разные отрасли коммуникационной инфраструктуры имеют различные и вместе с тем схожие проблемы. Потребители должны быть обеспечены качественным обслуживанием и продукцией естественных монополий по приемлемым ценам. Это может быть достигнуто, в случае проведения широкомасштабных структурных преобразований, обеспечивающих, с одной стороны, экономическую независимость естественных монополий от государства, и жесткого контроля в сфере конкурентной политики, технологический ограничений, ценообразования со стороны государства – с другой.

Именно для решения этих целей проводятся структурные реформы в сферах естественных монополий, среди которых можно выделить несколько главных:

- ценовое регулирование;
- создание конкурентных рынков по видам деятельности, не относящихся к естественно-монопольным;
- прекращение практики перекрестного субсидирования различных групп потребителей;
- дальнейшая разработка нормативной базы, регулирующей взаимоотношения между участниками рынка – обеспечение требований недискриминационного доступа на рынок и недискриминационности оказания соответствующих услуг.

Данный вопрос является чрезвычайно важным, так как охватывает не только сферу деятельности субъектов естественных монополий, но специализированную инфраструктуру, создавать которую вне этих монополий по причинам экономического и технологического характера бывает проблематично.

К таким рынкам относятся рынки по оказанию услуг по транспортировке нефти, газа, электроэнергии и др. Требования недискриминационности должны быть построены на принципах совместимости с антимонопольным законодательством, предусматривать разработку правил доступа на специфические по своему характеру рынки, и правил их функционирования. В зарубежном законодательстве вопросы доступа к ключевым мощностям (транспортировка нефти, газа), регулируются специальными кодексами и правилами [4].

В последние годы около 70 % нарушений, касающихся злоупотреблений доминирующим положением [3], осуществляется в отраслях прямо или косвенно относящихся к сфере естественных монополий – рынки электро- и теплоэнергии, газа, нефти и

нефтепродуктов, услуг связи, железнодорожного транспорта и транспортной инфраструктуры (мосты, паромные переправы) и др.

В связи с тем, что Закон «О естественных монополиях» содержит закрытый список естественных монополий, отрасли, где потребители могут иметь одного единственного поставщика (продавца) технологически сопряженного с естественными монополиями, оказываются вне сферы применения этого Закона. Ценообразование в этих отраслях может регулироваться различными внутренними нормативными актами, точно также как и договорные отношения на основе типовых (рамочных) договоров. Практика применения этих положений предусматривает обращение потребителей в суд или в антимонопольный орган для обеспечения своих ущемленных прав от действий компаний-монополистов (доминирующих субъектов). В последние годы такой тип дел особенно характерен в отношении компаний электроснабжения, которые не являются субъектами естественных монополий, но очень часто оказываются в положении монополиста по отношению к конкретным клиентам-потребителям.

Наиболее распространенными видами нарушений являются:

- 1) Навязывание контрагенту условий договора, не выгодных для него.
- 2) Необоснованный отказ от заключения договора.
- 3) Сокращение или прекращение производства товара (электроэнергии), на которые имеются спрос или заказы потребителей, при наличии безубыточной возможности их производства.

Анализ названных нарушений показывает, что около половины рассмотренных дел – навязывание контрагенту условий договора, не выгодных для него. Четверть нарушений связаны с необоснованным отказом от заключения договора. На нарушение порядка ценообразования (тарифообразования) и установление монопольно-высоких цен приходится 18 % нарушений, создание препятствий доступу на рынок – 5 %, прочие нарушения – 2 %.

Необходимо отметить, что только часть видов хозяйственной деятельности, осуществляемой в таких отраслях, как газовая промышленность, электроэнергетика, железнодорожный транспорт и связь, относится к естественной монополии и подвергается государственному регулированию. Другие виды хозяйственной деятельности потенциально могут эффективно функционировать в условиях конкуренции, но создание конкурентной среды предполагает необходимость проведения адекватных структурных изменений.

Например, производство как в электроэнергетике, так и в нефтегазовой промышленности, в отличие от транспортировки и распределения ресурсов, объективно не является естественной монополией. Такие отрасли связи, как междугородняя и международная телефонная связь, также не должны рассматриваться как естественные монополии, но пока во многих случаях местные телефонные сети при их нынешнем технологическом уровне должны быть причислены к естественным монополиям и подвергаться регулированию.

Роль антимонопольного органа в ходе проведения реформ энергетики является одной из определяющих. На начальном этапе, по мере создания конкурентного оптового и розничного рынка, а также правил игры на этих рынках разрабатываются механизмы, стимулирующие добросовестное поведение участников рынка, предотвращающие злоупотребление доминирующим положением, в том числе через принудительное разделение и установление государственного регулирования.

Второе важнейшее направление – демополизация сферы транспортировки углеводородов и переход к регулированию услуг по использованию инфраструктуры трубопроводного транспорта. В основе развития конкуренции на трубопроводном транспорте лежит увеличение количества операторов, предоставляющих услуги транспортировки углеводородного сырья – независимых собственников подвижного состава. Важной задачей является установление равных условий оказания услуг по использованию инфраструктуры трубопроводного транспорта, независимо от форм собственности, правовых и имущественных отношений с владельцем инфраструктуры.

Во всех отраслях естественных монополий необходимо дальнейшее совершенствование механизма ценообразования. В нефтегазовой промышленности цены должны быть дифференцированы с учетом стоимости доставки углеводородного сырья в различные регионы. Следует также дифференцировать по регионам тарифы на транспортировку, прекратив централизованное перераспределение доходов между трубопроводами. Перекрестное субсидирование льготных пользователей за счет предприятий, применяемое во всех отраслях естественных монополий, должно быть прекращено. Субсидии, которые будут признаны необходимыми (например, для малообеспеченных слоев населения), должны представляться из государственного или местных бюджетов, а не за счет других потребителей соответствующих ресурсов и услуг.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс. - М.,-1992.- т.2., С.94-95.
- 2 Закон РФ от 17.08.95 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях» // СЗ РФ. – 1995. – № 34.
- 3 Князева И.В. Антимонопольная политика в России: учеб. пособие для студентов вузов / И. Князева – 4-е изд. испр. - М.: Омега-Л, 2009.– 496 с.
- 4 Конкурентное право Российской Федерации: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Н.И. Клейн, Н.Е. Фонаревой. – М.: Логос, 1999. – 432 с.

СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ СУЩНОСТИ И СОСТАВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

ТИТКОВ А. А.

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

ГЛАДУН В. В.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Интернет-маркетинг – практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете, с целью продажи продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними.

Основные элементы комплекса интернет-маркетинга:

– товар (product) – то, что продается с помощью Интернета. Он конкурирует не только с другими сайтами, но и традиционными магазинами.

– цена (price) – принято считать, что цена в Интернете ниже, чем в обычном магазине за счет экономии на издержках;

– продвижение (promotion) – комплекс мер по продвижению бренда или продукта в сети. Включает в себя огромный арсенал инструментов (поисковое продвижение, контекстная реклама, баннерная реклама, e-mail маркетинг, аффилиативный маркетинг, вирусный маркетинг, скрытый маркетинг, интерактивная реклама, работа с блогами);

– место продаж (place) – точка продаж, для интернет маркетинга точка взаимодействия при решении о покупке (например сайт, лэндинг, рекламное объявление, группа в соцсети). Огромную роль играет правильно выбранная точка общения с целевой аудиторией и удобство коммуникации с продавцом. Часто именно это аспект не позволяет компании хорошо продавать даже при наличии конкурентного предложения.

Интернет-маркетинг является составляющей электронной коммерции. Его также называют online-маркетингом. Он может включать такие части, как интернет-интеграция, информационный менеджмент, PR, служба работы с покупателями и продажи. Электронная коммерция и интернет-маркетинг стали популярными с расширением доступа к интернету и являют собой неотъемлемую часть любой нормальной маркетинговой кампании. Сегмент интернет-маркетинга и рекламы растет как в потребительском секторе, о чем свидетельствует появление с каждым днем все новых интернет-магазинов, так и на рынке «B2B». Основными преимуществами интернет-маркетинга считаются интерактивность, возможность максимально точного таргетинга, возможность постклик-анализа, который ведет к максимальному повышению таких показателей как конверсия сайта и ROI интернет-рекламы. Интернет-маркетинг включает в себя такие элементы системы как:

- медийная реклама;
- контекстная реклама;
- поисковый маркетинг в целом и SEO в частности;
- продвижение в социальных сетях: SMO и SMM;
- прямой маркетинг с использованием email, RSS;
- вирусный маркетинг;
- партизанский маркетинг;
- интернет-брендинг;
- email-маркетинг;
- контент-маркетинг.

Интернет-маркетинг ассоциируется с несколькими бизнес-моделями. Основные модели:

- бизнес для бизнеса (B2B);
- бизнес для потребителя (B2C).

B2B состоит из компаний, которые делают бизнес между собой, в то время как B2C подразумевает прямые продажи конечному потребителю.

Первой появилась модель B2C. B2B схема является более сложной и начала действовать позже. К более редким моделям относят модель потребитель-потребитель (C2C), где обычные пользователи интернета меняются между собой и продают товары друг другу. Как пример можно привести международный аукцион eBay или систему обмена файлами Kazaa. А также модели C2B – продавцом товара или услуги является частное лицо, а потребителем – коммерческая организация. Бизнес-модели в области интернет маркетинга представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Бизнес-модели в области интернет маркетинга

Интернет-маркетинг в первую очередь предоставляет потребителю возможность получить информацию о товарах. Любой потенциальный потребитель может, используя интернет, получить информацию о товаре, а также купить его. Хотя, если там не будет информации об одном товаре, или он её не найдёт, то, скорее всего он приобретет другой товар у конкурента.

Применение методов интернет-маркетинга нацелено на экономию средств (на заработной плате сотрудников отделов продаж и на рекламе), а также на расширение деятельности компаний (переход с локального рынка на национальный и международный рынок). При этом как крупные компании, так и малые, имеют более уравновешенные шансы в борьбе за рынок. В отличие от традиционных рекламных медиа (печатных, радио и телевидения), вход на рынок через Интернет является не слишком затратным. Важным моментом является то, что в отличие от традиционных маркетинговых методов продвижения, интернет-маркетинг дает чёткую статистическую картину эффективности маркетинговой компании.

В сравнении с другими видами медиамаркетинга (печатными, радио и телевидением), интернет-маркетинг растет очень быстро. Он завоевывает все большую популярность не только у бизнеса, но и обычных пользователей, которые хотят продвинуть свой эффективный веб-сайт или блог и заработать на нем. Тем не менее, в развитых странах, затраты на интернет-маркетинг и рекламу составляют около 5 % от общих рекламных затрат.

Ограничения в интернет-маркетинге создают проблемы как для компаний, так и для потребителей. Если у потребителя медленное интернет-соединение, это приводит к затруднению в использовании в рекламе анимированных роликов, презентационных фильмов и высококачественной графики, хотя, в принципе, проблема со скоростью – это вопрос времени, с каждым днем «медленных» пользователей становится все меньше. Место dial-up занимает скоростной интернет.

Следующее неудобство состоит в том, что интернет-маркетинг не дает возможность потребителю опробовать товар до того, как сделать покупку. Но большинство потребителей решают эту проблему просто. Они знакомятся с интересующим их товаром в обычном магазине, а покупку делают в интернет-магазине. Германия, например, приняла в 2000 году закон (Fernabsatzgesetz, позже объединен с BGB), по которому любой покупатель может вернуть товар, купленный через интернет без всяких объяснений и получить полный возврат денег. Это одна из основных причин, почему в Германии так развита интернет-торговля.

Проблема отсутствия возможности у покупателя «потрогать» товар также может решаться иными способами, например, некоторые владельцы интернет-магазинов используют фотографии товара высокого качества и разрешения, стараясь передать в изображениях все детали и особенности своей продукции. Набирает популярность и использование специальной фото-техники для оцифровки снимков товара в формате 3D (объемное изображение), дающее посетителю интернет-магазина рассмотреть товар со всех ракурсов.

Еще один тормозящий фактор – это ограниченность платежных методов, которым доверяют потребители. Но, в принципе, все эти ограничения касаются только B2C.

Как для компаний, так и для потребителей, участвующих в онлайн-бизнесе, вопросы безопасности очень важны. Многие потребители боятся делать покупки в интернете, так как не уверены, что их персональная информация останется конфиденциальной. Уже были случаи, когда компании, которые занимались онлайн-бизнесом, были пойманы на разглашении конфиденциальной информации, касающейся их клиентов. Некоторые из них декларировали на своих веб-сайтах, что гарантируют конфиденциальность информации о потребителе. Продавая информацию о своих клиентах, такие компании нарушают не только свою декларируемую политику, но и законы сразу нескольких государств.

Некоторые компании скупают информацию о потребителях, потом предлагают потребителю за деньги убрать эту информацию

из базы данных. Так или иначе, многие потребители не знают, что их приватная информация разглашается, и не могут предотвратить обмен этой информацией между недобросовестными компаниями.

Вопрос безопасности является одним из основных для компаний, которые серьезно подходят к бизнесу в интернете. Шифрование – один из основных методов, используемых для обеспечения безопасности и конфиденциальности передаваемых данных в интернете.

Интернет-маркетинг оказал огромное влияние на ряд деловых сфер, включая музыкальную индустрию, банковское дело, рынок портативных электронных устройств (мобильные телефоны, плееры), так называемый «блошинный рынок» и главное - на рекламу.

В музыкальной индустрии многие потребители начали покупать и загружать музыку в формате MP3 через интернет вместо того, чтобы покупать CD.

Интернет-маркетинг также повлиял и на банковскую индустрию. Все большее количество банков предлагают свои услуги в режиме онлайн. Онлайн-банкинг является более удобным для клиента, так как избавляет от необходимости посещать каждый раз банк или его филиалы. В США на сегодняшний день около 50 миллионов человек пользуются услугами онлайн-банкинга. Онлайн-банкинг является одним из наиболее быстрорастущих секторов интернет-бизнеса. Увеличивающиеся скорости интернет-соединений занимают в этом исключительно важную роль. Из всех пользователей Интернета около 44 % пользуются услугами интернет-банкинга.

Интернет-аукционы завоевали популярность, блошинные рынки борются за выживание. Уникальные вещи, которые раньше можно было найти на блошинных рынках, теперь продаются на онлайн-аукционах, таких как eBay. Также развитие аукционов сильно повлияло на цены на уникальные и антикварные вещи. Если прежде информацию о цене найти было трудно, то теперь можно посмотреть цену на аналогичную вещь на аукционе. И иметь хотя бы общее представление о стоимости товара, так как всегда можно узнать, за сколько продавалась та или иная вещь. Все больше и больше продавцов подобных товаров ведут свой бизнес онлайн, сидя дома.

Эффект на рекламную индустрию был и остается поистине огромным. В течение всего нескольких лет объем онлайн-рекламы стремительно вырос и достиг десятков миллиардов долларов в год. Рекламодатели начали активно менять свои предпочтения и сегодня интернет-реклама уже занимает большую рыночную нишу, чем реклама на радио (в развитых странах).

На сегодняшний день сложно найти крупное промышленное предприятие, которое не продвигает себя в сети. Тенденции роста можно легко увидеть и по постоянному расширению торговых интернет-площадок, а также росту их количества. Торговые онлайн-площадки уже давно перестали быть досками объявлений, из которых они и выросли. Сегодня некоторые из них превратились в крупные корпорации, предоставляющие целый ряд маркетинговых услуг. Растут и цены за участие на таких площадках (имеется в виду привилегированное членство), несмотря на то, что количество их увеличивается.

ЛИТЕРАТУРА

1 О. А. Кожушко, И. Чуркин, А. Агеев и др. Интернет-маркетинг и digital-стратегии. Принципы эффективного использования. — Новосибирск: РИЦ НГУ, 2015. - С. 44;

2 Терминология интернет-маркетинга: Интернет Маркетинг (ru-RU), SEONARD.COM (11 мая 2016);

3 Результаты исследования РАЭК. IT и Рунет 2013: Итоги года. Электронный ресурс: https://www.optimism.ru/press/IT_i_Runet-2013-itogi_goda.pdf

КОНТРАКТНЫЕ ПРОИЗВОДСТВА КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ОСНОВА АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

ТИТКОВ А. А.

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

КЕРИМБАЕВ А. А.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Контрактное производство – это выпуск продукции на заказ на мощностях независимого изготовителя, который обеспечивает полное соблюдение технологического цикла и контроль качества готовой продукции в соответствии с требованиями заказчика.

Самой главной особенностью производства под заказ является его доступность для малого и среднего бизнеса. Ведь если крупная компания решит запустить собственное производство, она вполне может найти средства на строительство производственной линии. А вот для малого бизнеса размещение заказа на стороннем производстве

– порой единственная возможность создать продукт. Контрактное производство не требует наличия собственной производственной линии, найма рабочих и других расходов, связанных с изготовлением продукции. С точки зрения изготовителя, данная экономическая модель также весьма выгодна: у производственных компаний появляется реальная возможность заполнить производственные мощности без дополнительных затрат на маркетинг, продвижение и продажи своей продукции. Им достаточно найти заказчика, который хочет произвести товар под собственной торговой маркой и возьмет на себя весь комплекс маркетинговых действий.

На сегодняшний день, в соответствии с рисунком 1, можно выделить два типа контрактного производства:

- выполнение отдельных технологических операций;
- выполнение полного цикла изготовления продукции.



Рисунок 1 – Типы контрактных производств в мировой практике

В первом случае в производственном процессе могут принимать участие сразу несколько предприятий-производителей. В зоне их ответственности находится строгое соблюдение требований заказчика к технологическому процессу, а вопросами поставок сырья и комплектующих, транспортировки, хранения и реализации продукции, осуществлением взаимосвязей между разными циклами производства занимается заказчик. В случае заключения контракта на полный цикл изготовления товара заказчику остается только получить от производителя готовый продукт.

Контрактные предприятия также можно разделить на две группы:

- полностью специализируются на контрактном производстве;
- параллельно контрактному производству выпускают продукцию под собственными брендами.

В настоящее время к контрактному производству часто прибегают сети розничной торговли, косметические, фармацевтические компании, предприятия электроники и машиностроения.

Контрактное производство предполагает отношения, качественно отличающиеся от отношений покупателя и продавца. Заказчик и изготовитель контрактного заказа заинтересованы во взаимовыгодной реализации проекта и фактически работают как одна команда.

Основными аспектами сотрудничества заказчика и производителя (контрактного предприятия) выступают:

– разработка технического задания. В идеале производитель принимает заказ и выполняет его в точном соответствии с техническим заданием и конструкторской документацией заказчика. При подготовке проектов важно учесть все тонкости технологии производственных процессов, заложить в смету или техническое задание только качественное сырье и компоненты;

– подготовка конструкторской документации. Производитель должен получить от заказчика хорошо проработанную конструкторскую документацию. Чем подробнее заказчик опишет требования к изделию, тем быстрее пройдет первичный этап согласования и тем меньше разочарований будет в дальнейшем;

– тестирование изделий. Если в документации заказчика требования, которые касаются материала, покрытий и других технологических параметров, заданы жестко, исполнитель заказа должен проверить, насколько они реализуемы;

– консультируясь с производителем, заказчик может сэкономить деньги. Специалисты производителя могут подсказать современные эффективные решения, помочь в выборе дизайна изделий;

– поддержание обратной связи. Рабочий контакт производителя с заказчиком не должен прерываться после отгрузки готовых изделий и подписания акта приемки-передачи. Обратная связь после выполнения заказа полезна обеим сторонам. Она поможет учесть допущенные ошибки или недочеты в дальнейшей работе.

В системе контрактных производств – заключения технологов производителя не всегда совпадают с требованиями, изложенными в документации заказчика. Не следует игнорировать предложения исполнителя, так как именно он несет персональную ответственность за качество готового изделия и может обладать определенным опытом (контрактный производитель выполняет тысячи разнообразных заданий, и его знания пополняются ежедневно).

Если компания принимает решение воспользоваться услугой по организации контрактного производства, нужно предварительно взвесить все риски и просчитать преимущества. Организация-производитель, решившая перейти на контрактное производство, тоже должна оценить риски и определить, насколько ей это выгодно.

Преимуществами для заказчика в использовании контрактного производства выступают:

1) Воплощение своих идей при недостаточности собственных знаний и ресурсов. Главное преимущество производства продукции силами сторонних организаций – это экономия на оборудовании, аренде или покупке производственных и складских помещений. Кроме того, высвобождаемые средства можно направить на совершенствование системы продаж или создание новых продуктов;

2) Возможность сосредоточиться на продвижении. Поручив производство профессиональным исполнителям, компания сможет сэкономить время и ресурсы, уделить больше внимания маркетингу и продажам. В условиях современного динамично развивающегося рынка потеря времени чревата проигрышем в конкурентной борьбе, а контрактное производство ускоряет процесс вывода новой продукции на рынок;

3) Снижение затрат и предсказуемый бюджет за счет фиксированной стоимости. Контрактное производство, по мнению специалистов, может сократить издержки не менее чем на 25–30 %;

4) Увеличение доходности вследствие уменьшения закупочной цены приводит к росту лояльных потребителей продукции;

5) Обращаясь к специалистам, которые осуществляют контрактное производство и хорошо знакомы с технологией производственных процессов, заказчик приобретает опыт в освоении новых видов продукции, что сокращает сроки перехода к серийному выпуску новой продукции и повышает конкурентоспособность.

Основной риск заказчиков при подборе производителя на контракт - неудачный выбор исполнителя. Выбирая партнера, заказчик рассчитывает на его профессионализм и способность выпускать высококачественную продукцию по приемлемой стоимости, однако его ожидания не всегда оправдываются.

Кроме того, партнер может превратиться в конкурента, открыть производство аналогичных изделий по более низкой цене. Например, многие западные компании, передав выпуск товаров на аутсорсинг, фактически подарили собственные производственные секреты предприятиям из Юго-Восточной Азии.

При выборе производителя заказчику необходимо учитывать следующие факторы:

- репутацию;
- соответствие мощности контрактного производителя потенциалу заказчика;

- научную и маркетинговую поддержку;
- удобство логистики;
- сервис и контроль за выполнением заказов;
- работу с рекламациями;
- хорошее знание конкурентов.

Чтобы снизить риски, заказчику необходимо:

- добиться от производителя четкого выполнения технического задания, соблюдения сроков выполнения работ и поставки готовой продукции;

- предусмотреть в договоре размер неустойки в случае несоблюдения графика работ;

- разработать калькуляцию по сырью, материалам и комплектующим на выпускаемую партию и согласовать ее с производителем;

- требовать от производителя гарантии на произведенные изделия.

Преимуществами для производителя (контрактного производства) выступают:

- обеспечив себе гарантированные заказы на ближайшее время, производитель может сосредоточиться на решении производственных проблем, не задумываясь о сбыте;

- производитель может экономить на инвестициях в НИОКР, поскольку, выполняя заказы, он зачастую знакомится с передовыми технологиями своих клиентов. Конечно, в договоре фиксируется, что производитель не имеет права использовать чужие ноу-хау в собственных целях, но отследить это почти невозможно;

- исполнитель заказа всегда в курсе актуальных тенденций отрасли, знания достаются ему фактически даром.

Иногда компания, предлагающая контрактное производство, переоценивает свои возможности и берет слишком много заказов. Это может привести к негативным последствиям:

- невыполнение заказа;
- срыв поставок;
- снижение качества;
- выплата неустоек за срыв заказа.

Компания-производитель должна оценить, есть ли у нее необходимые производственные мощности и специалисты для

выполнения определенных работ, способна ли она справиться с набранными объемами контрактного производства.

Прибыль производителя не может быть слишком высокой, иначе заказ станет невыгодным для клиента и он уйдет к производителю, предлагающему более низкую стоимость контракта.

Исполнитель вынужден разделять все риски заказчика, все неудачи его продукта или бренда. Ошибки в стратегии клиента могут стоить производителю значительной части выручки или даже поставить под угрозу весь его бизнес. Сотрудничать с несколькими крупными клиентами одновременно, чтобы таким образом снизить риски, способен не каждый подрядчик (у некоторых для этого не хватает производственных мощностей).

ЛИТЕРАТУРА

1 Акимова Е. В. Контрактное производство: выгоды и риски для бизнеса. Электронный ресурс: https://www.profiz.ru/peo/5_2016/kontraktoje_proizvodstvo/;

2 Контрактное производство. Электронный ресурс: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1309536>;

3 Что такое контрактное производство. Электронный ресурс: <https://www.cm-a.org/v-mire>.

АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ТУРСУН Н. А.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Развитие предпринимательства является одной из важнейших проблем современности. Предпринимательская деятельность сегодня настолько актуальна, что она волнует практически весь деловой мир. Постоянный рост и развитие предпринимательских структур является обязательным условием для существования рыночной экономики. Большое значение в развитии рыночной экономики имеет малое предпринимательство. Оно является побудительным началом экономической активности широких слоев населения, быстро реагирует на изменения общественных потребностей, способствует развитию конкуренции, участвует в структурной перестройке экономики, создает новые рабочие места.

Малый бизнес является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Хотя лицо развитого государства определяют крупные корпорации, а наличие мощной экономической силы – крупного капитала – в значительной мере обуславливает уровень научно – технического и производственного потенциала, подлинной основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования выступает малый бизнес как наиболее массовая динамичная и гибкая форма деловой жизни.

Анализируя официальные данные статистики по субъектам малого и среднего предпринимательства, сложилась следующая ситуация.

Рассматривая динамику зарегистрированных субъектов МСП в разрезе организационно-правовых форм за период 2014-2016 годы, можно отметить следующее (рисунок 1).

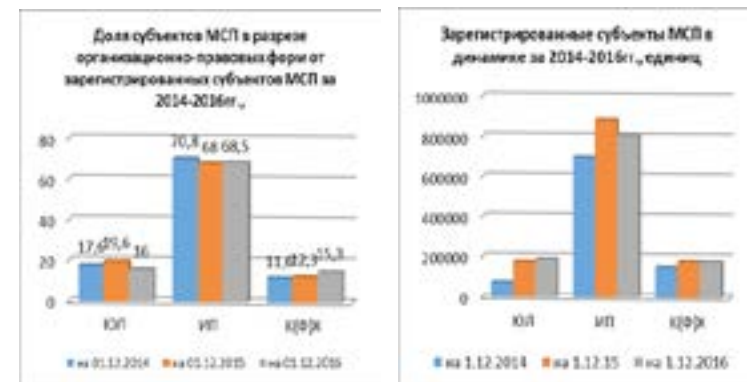


Рисунок 1 – Количество зарегистрированных субъектов МСП и доля в разрезе организационно-правовых форм

Количество юридических лиц малого и среднего предпринимательства за три года в абсолютном выражении увеличилось на 58,5 % (112 229 единиц). Снижение наблюдалось по отношению к 2015 году лишь форме: индивидуальные предприниматели количество сократилось на 9,1 % (73 732 единицы).

По состоянию на 1 декабря 2016 года количество действующих субъектов МСП по сравнению с соответствующей датой предыдущего года уменьшилось на 5,5 %. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 68,5 % (809 117),

юридических лиц малого предпринимательства – 16 % (188 876), крестьянских или фермерских хозяйств – 15,3 % (180 046), юридических лиц среднего предпринимательства – 0,2 % (2 741).

Таким образом, следует, что основной формой бизнеса в Казахстане составляют индивидуальные предприниматели.

Также отрицательная динамика на 01.10.2016 г. наблюдается и по показателю действующих субъектов МСП. Так, количество действующих субъектов МСП в 2016 году по сравнению с 2015 годом снизилось на 95 168 единиц (7,1 %) и составило 1 250 153 единиц.

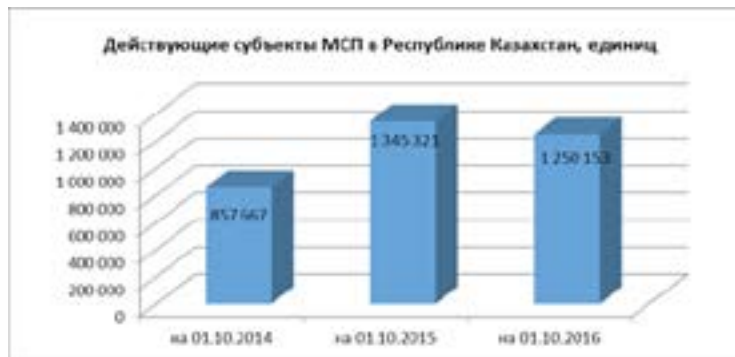


Рисунок 2 – Количество действующих субъектов МСП 2014–2016 годы

Действующие субъекты МСБ в Казахстане в разрезе организационно-правовых форм показывают следующую динамику.

Показатель действующих ЮЛ в 2016 году увеличился на 9,6 % (18 729 единиц) и составил 194 400 единиц. Доля ЮЛ от действующих субъектов МСП составляет 15,4 %.

Количество действующих ИП в 2016 году снизилось на 10,8 % и составило 881 318 единиц, в сравнении с 2015 годом. Доля ИП от количества действующих субъектов МСП в РК составила 70,1 %.

Благодаря активной работе Правительства по улучшению бизнес климата в стране в течение последних 6 лет Казахстан сегодня повысил свою позицию в рейтинге «Doing Business» Всемирного Банка, характеризующем степень легкости ведения бизнеса с 80-го до 47-го места из 183 стран. Россия в данном рейтинге на 120, а Белоруссия на 69 месте.

Особо следует отметить, что существенным составляющим показателем этого рейтинга является система налогообложения субъектов частного предпринимательства. По данному показателю Казахстан занимает 39 место, когда аналогичные показатели России и Белоруссии составили 105 и 183 места соответственно. Не менее важным критерием условий ведения бизнеса является «Защита инвесторов» в соответствии с которым, Казахстан находится на 44 месте, Россия – 93, а Белоруссия в 109 месте. Важно отметить, что частному предпринимательству в Казахстане со стороны государства оказывается существенная финансовая и нефинансовая поддержка.

На данный момент реализуется комплекс мер поддержки и развития предпринимательства через такие программы, как «Производительность-2020», «Занятость-2020», «Дорожная карта-бизнеса-2020», Программа развития моногородов, «Агробизнес-2020».

Система государственной поддержки малого и среднего бизнеса включает в себя:

- предоставление дополнительных возможностей для сектора малого бизнеса, способствующих преодолению специфических трудностей и проблем, объективно присущих данному сектору экономики (особая чувствительность к конъюнктуре, менее благоприятные условия доступа к факторам производства, медленные темпы накопления капитала и т.д.);
- организацию системы мер, направленных на стимулирование деятельности сектора малого бизнеса;
- подготовку и переподготовку людей к занятию собственным бизнесом;
- формирование соответствующего общественного мнения и содействие устранению разобщенности предпринимателей, осознанию ими общих корпоративных интересов, объединению по отраслевым, региональным, профессиональным и другим признакам;
- радикальное упрощение государственных регулирующих процедур в отношении малого и среднего бизнеса (упрощение порядка регистрации, сокращение перечня лицензируемых видов деятельности, унификация административных процедур, минимизация числа согласующих и контролирующих инстанций, упрощение порядка форм отчетности и др.);
- наличие полной и гласной информации о содержании конкретных мер государственной поддержки, установление открытых процедур распределения средств при участии представителей деловых кругов, введение практики публичной отчетности об использовании

выделенных на поддержку малого бизнеса средств и деятельности соответствующих государственных институтов;

– гибкость системы государственной поддержки, предусматривающую специфические меры применительно к различным этапам деятельности малого и среднего бизнеса, особенностям каждой отрасли и отдельных групп предпринимателей;

– внедрение действенных механизмов взаимодействия крупных предприятий с малыми и средними, способными встраиваться в их технологические цепочки, производить необходимые комплектующие и оказывать всевозможные услуги;

– стимулирование опережающих темпов роста малого бизнеса в инновационной сфере и производстве наукоемкой продукции с использованием научного потенциала страны;

– учет национальных, региональных и исторических особенностей; поощрение ремесел, народных промыслов, кооперативных, артельных и семейных форм организации предпринимательской деятельности; сезонных работ, самозанятости;

– постепенный переход от государственного регулирования отдельных аспектов деятельности малого бизнеса к саморегулированию через предпринимательские союзы и объединения;

– значительное расширение прав и возможностей региональных властей и местного самоуправления в сфере регулирования деятельности малого бизнеса и его государственной поддержки при сохранении единства стратегических целей и информационного пространства;

– разработку и применение рациональных механизмов использования бюджетных средств, выделенных для поддержки малого и среднего бизнеса;

– координацию деятельности и четкое разграничение полномочий и ответственности органов исполнительной власти, решающих в той или иной степени вопросы государственной поддержки малого бизнеса на региональном уровне;

– использование имущества неэффективных и неплатежеспособных предприятий в качестве мощного источника ресурсного обеспечения малого бизнеса и создания объектов его инфраструктуры;

– формирование инфраструктуры, обеспечивающей создание благоприятных условий для его развития путем оказания комплексной адресной поддержки малых и средних предприятий в различных направлениях: информационном, консультационном, обучающем и т.д.;

– создание условий для эффективного развития межрегиональных связей и деловой кооперации субъектов малого бизнеса.

Малый и средний бизнес нуждается в постоянной поддержке государства. Именно он придает смешанной экономике гибкость, мобилизует крупные финансовые и производственные ресурсы населения, несет в себе мощный антимонопольный заряд, служит серьезным фактором структурной перестройки, во многом решает проблему занятости.

ЛИТЕРАТУРА

1 Официальный сайт «Doing Business» Всемирного банка URL: <http://doingbusiness.org>;

2 Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК URL: <http://stat.gov.kz>;

3 Официальный сайт Национальной палаты предпринимателей Казахстана URL: <http://palata.kz>.

АЙМАҚТЫҢ ӨНЕРКӘСІПТІК КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ САРАПТЫҚ ӘЛЕУЕТІН ДАМУЫ

ХАЙРАТКЕЛДИ Х.

магистрант, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

Павлодар облысы – Қазақстанның басты индустриалдық өңірлерінің бірі. Мұнда дәстүрлі күрделі өндірістер мен минералдық және көмірсутекті шикізатты игерумен айналысатын кәсіпорындардың оңтайлы үйлесімділігі бар ТМД-нің экономикалық кеңістігіндегі аса ірі аумақтық-өндірістік кешен тарихи қалыптасқан. Облыстың орасан зор табиғи-ресурстық әлеуеті, дамыған өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымының бар болуы, жоғары ғылыми-техникалық әлеуеті, оның Орталық Азия мен Сібір арасындағы байланыстырушы рөлі түрлі елдер мен континенттердің өнеркәсіпшілері мен кәсіпкерлерінің мұқият назарын аударуда. Сонымен қатар, экономикалық деңгейдің осы көрсеткіштеріне өңірдің өзге де тартымды сипаттарын: дамыған банк саласын, шағын және орта бизнестің серпінді дамуын, біліктілігі жоғары мамандардың болуын, қазіргі заманғы көліктік-коммуникациялық инфрақұрылымды, шетелдік инвесторлардың, мемлекеттік даму бағдарламаларының бар болуын да қосуға болады Павлодар облысының аумағында көп салалы индустриалдық кешен

қалыптасты. Өңірдің өнеркәсіптік әлеуеті ірі экспортқа бағдарланған өнеркәсіптік компаниялармен айқындалады. Олар көмірді, электр және жылу энергиясын, алюминий тотығын, феррокорытпаларды өндіреді. Облыс үлесіне республиканың өнеркәсіптік өндірісінің 7 %-ы, республикалық көмір өндірісінің 70 %-ы, феррокорытпалар өндірісінің 3/4, электр энергиясы мен мұнай өнімдері өндірісінің 40 %-ы тиесілі. Облыстың әлеуеті химия, машинажасау және металл өңдеу салалары кәсіпорындарының дамуына жеткілікті. Облыста түрлі меншік нысанындағы 5 мыңға жуық кәсіпорын белсенді қызмет етеді. Бұдан басқа, өңірде ауылшаруашылық өнімдерінің шикізат базасы мен оларды өңдеуге арналған өндірістік қуаттылықтар бар. Қазақстанның энергетикалық жүрегі – аса ірі Екібастұз электр станциялары, Ақсу ГРЭС, сондай-ақ Павлодар өнеркәсіп кешенінің энергияны қажетсінетін кәсіпорындарына қызмет ететін бірқатар ірі жылу станциялары болып табылады. Осы электр станцияларының даусыз артықшылығы көмір көздеріне және электр мен жылу энергиясын тұтынушыларға жақын орналасқандығы болып табылады.

Облыс экономикасы Қазан революциясына дейін жергілікті шикізатты өңдеуге негізделген шағын 242 диірмен (оның ішінде 4 су, 47 ат күшімен істейтін және 191 жел диірмені) мен тоң май, сабын және кірпіш зауыттарынан, Қалқаман мен Тобылжан көлдеріндегі тұз өндіру кәсіпшілігінен тұрды (1908). Облыс қойнауының кен байлықтарына мол екенін білген шетелдік кәсіпкерлер 19 ғасырдың соңы мен 20 ғасырдың басында тау-кен өнеркәсібіне инвестиция берді. Орыс кәсіпкері Попов 1839 ж. Благодатно-Стефанов зауытын салды. Онда қорғасын, күміс және мыс балқытылды. Павлодар көпесі Дерев София, Надежда және Царицын-Александровский кеніштерінде мыс өндірді. 1893 ж. Дерев Екібастұз тас көмір кенін иеленіп, 9 шахта ашты. 1913 ж. оны ағылшын концессионері Л. Уркварт иеленіп, «Қырғыз тау-кен өнеркәсібі акцион. қоғамы» деп атады. Ондағы 24 кокс пеші жылына 7 мың тонн кокс беріп тұрды. Көмірмен бірге қорғасын және мыс өндіру дами түсті. 1916 ж. бұл жерде 25 мың тонн мырыш, 13 мың т. қорғасын, 1 мың т. мыс, 210 т күміс және 18 т алтын өндірілді. 1917 ж. Павлодар уезінде бумен істейтін 40 диірмен болды. Ол жылына 3,5 млн. пұт ұн өндіретін. Одан басқа уезд аумағында су көлігінің механикалық шеберханасы, Мочалиннің механика зауыты, электрикалық станция, темекі фабрикасы, сабын қайнататын, тері илейтін зауыттар жұмыс істеген. 1938 ж. П. о. құрылып, оның құрамына Павлодар, Каганович, Цюрупин, Ертіс, Куйбышев, Өрлітөбе, М. Горький, Бесқарағай, Лозов аудандары және Қарағанды облысынан

бөлініп шыққан Баянауыл ауданы кірді. Облыс жаңа құрылған кезде шағын кәсіпорындардың ең ірілері – полиметалл кентастарын өндіретін «Майқайыналтын» комбинат, «Павлодар-тұз» тресі және Екібастұз кірпіш зауыты болды. А. ш. құрайтын 95,6 % шаруа қожалықтарының 465-і шаруашылық болған. 1940 ж. облыс аумағында жүргізілген геологиялық барлау нәтижесінде Екібастұз көмір алабының жалпы қоры (1 млрд. т-дан астам) анықталды. Облыс орталығы – Павлодарда хром, балық зауыттары, нан комбинат, т.б. салынды. 2-дүниежүз. соғыс кезінде КСРО-ның батыс аймағынан көшіріліп келген зауыт, фабрика, т.б. кәсіпорындар облыс экономикасының жедел дамуына ықпалын тигізді. 1942 ж. облыста 41 цех және 4 өнеркәсіп орны пайда болды. 1954 ж. тың және тыңайған жерлерді игеруге байланысты 1 млн. га-дан астам жер жыртылды. Жаңадан 32 астық өсіретін кеңшар, 8 МТС пайда болды. Амал шамамен бірге облыстың өнеркәсібі де жедел дамыды. Екібастұз көмірін және Майкөбеннің қоңыр көмірін өндіру ұлғая түсті. Павлодар, Екібастұз және Өрлітөбе ағаш өңдеу кәсіпорындары жұмыс істей бастады. 1950-70 ж. облыс индустриясының өркендеу кезеңі болды. 1960 ж. Ертіс жағалауында МАЭС (ГРЭС), темір қорытпалары, құрылыс материалдары зауыттары, т.б. ірі кәсіпорындар салына бастады. 1965 ж. машина жасау зауыты және ЖЭС-2 іске қосылды. Бұрынғы машина жасау зауыты 1966 ж. трактор зауыты болып қайта құрылды. Нәтижесінде 60-жылдардың ортасынан бастап облыста Павлодар – Екібастұз энергетик. өнеркәсіп торабы өсіп қалыптасты. 1971 ж. Ертіс – Қарағанды каналы іске қосылды. Канал суы 100 мың га-дан астам жерді суғарды және суландырды. 1974 ж. картон-рубероид зауыты жұмыс істей бастады. 80-жылдары 100-ге жуық кәсіпорындар мен цехтар іске қосылды. Өнеркәсіп өнімінің көлемі 28,8 %-ға өсті. 1990-94 ж. осыған дейін болған өндірістік және оны мат.-тех. қамтамасыз ету жүйесінің «бұзылуы» салдарынан өнеркәсіп өнімдерінің барлық саласы өз өнімдерін азайтты. 90-жылдардың ортасында мемлекетсіздендіру және жекешелендіру процесі басталды. Нәтижесінде 2001 жылдың басында жекеменшік формадағы кәсіпорындар жалпы кәсіпорындардың 78,9 %-н, мемлекетке қарасты кәсіпорындар 20,8 %-ды, шетелдік кәсіпорындар 0,3 %-ды иеленді. 2002-03 ж. облыстың әлеумет-экономикалық негізгі көрсеткіштері жақсарды. Сыртқы сауда балансының сальдосы 2001 жылға қарағанда 30,2 %-ға өсіп, 143,9 млн. АҚШ долларын құрады. Мұндай өсу негізінен металлургия кәсіпорындардағы қуат көздерін қайта құру және техника қайта жабдықтау нәтижесінде іске асырылды. Облыстың өнеркәсіптік өнім құрылымында кен өндіру өнеркәсібінің үлесі 18,3 %-ды құраса,

өндеу өнеркәсібі саласында 52,1 %, электр энергиясы, газ және су ш-ның үлес салмағы 29,6 % болды (2003).

Павлодар облысы – Қазақстанның ірі индустриалды орталығы, ол электрэнергия, балшық, мұнай қайта өндеу өнімдері, машиноқұрылысы, тағам өнеркәсібі және құрылыс материалдарын өндіруге бағытталған көпсалалы өнеркәсіп кешенін құрайды. Аймақтағы жетекші сала өндірістің 70 % қамтамасыз ететін металлургия өнеркісібі мен металдарды өндеу болып табылады.

Қазақстанның алюминий өндірісінің алғашқысы – Павлодар қаласындағы «Қазақстан Алюминийі», қуаттылығы жылына 1,5 млн тонна, 1964 жылы қазан айында салынған және пайдалануға берілген. Кәсіпорын алюминий, сонымен қатар керамика, отқа берік материалдар мен электр өнеркәсібі материалдарын өндіру үшін қажет шикізат болып табылатын глинозем өндіреді. Жолай бокситтардан галлий мен пентаокись ванадия шығарылады. Галлий – шетелдерде үлкен сұранысқа ие сирек металл. Ол Жапонияға, Германия мен АҚШ-қа экспортталады. Республикада түсті металлургия кластерін құру мен дамыту мақсатында облыста бастапқы алюминийді өндіру үшін «Қазақстан электролизді зауыты» АҚ салынып, іске қосылды. 2009 жылы Павлодар алюминийі ресми түрде Лондон металл биржасында тіркелді, ол Қазақстандық электролизді зауыты өнімдерінің халықаралық стандартта екендігін дәлелдеді және бастапқы алюминийді биржалық бағада жеткізуге жол ашты. «Кастинг» ЖШС Павлодар филиалы. Кәсіпорында болат дайындау мен прокат, қайыс шарларын, өзектер мен арматураларды өндіру игерілген. Мұнайгаз саласы үшін болат жапсарсыз құбырларды үздіксіз-құю өндірісін кеңейту бойынша жұмыстар жалғасуда. «Кастинг» ЖШС-нің дамуының негізгі бағыты сорттық прокат, құрылыс арматуралары, құбыр мен сымдар, сонымен қатар мұнайгаз саласы үшін болат жапсарсыз құбырларын өндіру болып табылады. Болатты үздіксіз құю мен пластикалық деформациялау жаңа технологиясы негізінде тау-металлургия кешені үшін қайыс өнімдерін өндіру жалғастырылуда Облыста алтын, күміс, мыс, цинк полиметаллдық кен орындары бар. Бұл кен орындары «Майқайын алтын» АҚ-мен өңделеді. Майқайын комбинатында кен ошақтары мен байыту фабрикасы бар. «Майқайналтын» АҚ мысты мыс концентратында, цинкті цинк концентратында, алтыны бар концентраттарды шығарады «Майкаин» кен орны – кешенді алтын-барит-колчеданды-полиметалды кен орны, Қазақстан Республикасында Астана қ. 400 км жерде орналасқан, 1924 ж. ашылған. «Майқайыналтын» БАҚ РМК-ні 2005 жылы алған. Қазіргі кезде кәсіпорында «Майқайын В» жер асты кеніші қызмет

етеді. 2006 жылдың сәуірінен бастап «Алпыс» кен орнында жер асты кенішінің құрылысы жүргізіліп, өнімділікті 500 мың тонна кенге дейін артумен байыту фабрикасы қайта құрылуда.

Павлодар Ертіс өңірінің алғашқы ауылшаруашылық машинажасау кәсіпорны – «Октябрь» зауыты (1942). Бұл техникалық құрал-жабдық шығаруға: жинау жұмыстары құралдарын механизациялау мен автоматизациялау (автомат-станоктар мен жартылай автоматтар, жинау конвейерлері, сынақ стендтері) мамандандырылған тәжірибелі-эксперименталды кәсіпорын болды. Бүгінде зауыт стандартты емес диірмен құрал-жабдығын, сауда құрал-жабдығын (стеллаждар), металлосайдингтер мен металлжабынғыштар, қол және электрлі стеллаждар шығарады. Перспективті мұнайгаз машинажасауды дамыту мақсатында «Құрал-жабдық зауыты» ЖШС-нда саңылауларды жөндеу мен апаттардың алдын-алу үшін қажет құрал-саймандар, бұрғы кілттеріне арналған қосалқы бөлшектер, жағалай бағандарға арналған жабдықтар, бұрғы сорғыштарына арналған қосалқы бөлшектер дайындалады. Мұнайгаз секторына жіберілетін өнімдердің номенклатурасы 60 атаудан тұрады. Зауытта сонымен қатар локомотив пен жүк вагондарын жөндеуге арналған қосалқы бөлшектерді өндіру де игерілген. «Павлодар машина жасау зауыты» АҚ-да көпірлі және айналма жүк көтергіштерін өндіру ұлғайып келеді. Кәсіпорында 55 тоннаға дейін жүк көтеретін жүк көтергіштерді жасау игерілген.

Облыстың кәсіпорны мұнайды қайта өндеу кәсіпорнының қалдықтары негізінде жұмыс істейді, шикізат ТМД елдерінен, ең алдымен Ресейден әкелінеді. Шығарылатын өнімнің сұрыпталымы көп: полимер негізіндегі сыр мен лактар, майлау материалдары, антифриздар, пластмасса мен полиэтилен бұйымдары, хлор, каустикалық сода. «Реагент-Восток» ЖШС «Павлодар химиялық зауыты» АҚ-ның өндіріс қуаттылығының бөлігін бөлу жолымен 2002 жылдың маусым айында құрылған. Өндіріс қуаттылығы – жылына 3,5 мың тонна химиялық өнім. Өнімнің негізгі түрлері: натри-бутилды флотореагент, ДФБ присадкасы, «Дезостерил» дезинфекциялық құралы. Өнім Қазақстан мен Ресейдің тау-байыту комбинаттарына жіберіледі. Республикадағы негізгі пайдаланушылар – «Казцинк» АҚ, «Казахмыс Корпорациясы» АҚ, «Техснаб «Майқайыналтын» ЖШС, шетелде – «Норильск-Никель» БРҰ. «Каустик» АҚ Павлодар химиялық зауытының негізінде 2002 жылы тамыз айында құрылған. Қызметінің негізгі түрі – сұйық хлорды шағын ыдыста сақтау мен құю. Жолай келесі өнімдерді өндіреді: техникалық натрийдің гипохлориті, «Белизна» ағартқыш құралдары, газ тәрізді азот, оттегі, полиэтиленді ыдыс.

Мұнайды қайта өңдеу өнеркәсібі. Облыста Республикадағы мұнай өнімін өңдеу бойынша ірі кәсіпорындардың бірі – «Павлодар мұнайхимиялық зауыты» АҚ қызмет етеді, ол Омбы арқылы Батыс Сібірден әкелінетін мұнаймен жұмыс істейді. Зауыт қуаттылығы –7,5 млн тонна. Зауыт өнімі Павлодар облысы мен Қазақстанның өзге облыстарына таралады, Ресей мен Орта Азия елдеріне шығарылады. Облыста шығарылатын мұнай өнімдерінің құрылымында жетекші орында моторлы отын (бензин) мен газойлдар тұр.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Ворст И., Ревентлоу П. “Экономика фирмы” изд. “Высшая школа” 1993;
- 2 Гусева Е.Г. «Управление производством на предприятии» учебно-практическое пособие - М. : МГУЭСИ, 2004 - 114с.;
- 3 Ильенкова С.Д. «Экономика и статистика фирм» - М. : Финансы и статистика, 2003. – 240 с.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ШАМГУНОВА Д. М.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ОМАРОВ М. М.

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

В Послании Главы государства народу Казахстана от 30 ноября 2015 года указано, что для «разгрузки» бюджетных расходов надо активнее применять механизмы государственно-частного партнерства. Нужно проработать дополнительные меры по поощрению частных инвестиций в приоритетные сферы экономики. При правильном механизме построения реализаций проектов государственно-частного партнерства, можно добиться успехов в повышении качества оказания медицинских услуг и их доступность для населения. Для этого необходимо изучить зарубежный опыт и выявить наши недочеты в этой системе.

Цель ГЧП в здравоохранении – привлечение частного капитала в развитие инфраструктуры здравоохранения и повышение качества оказываемых медицинских и немедицинских услуг. Сотрудничество

в рамках ГЧП – это обоюдовыгодный процесс, в рамках которого государство получает современную инфраструктуру, снижает свои прямые затраты на содержание и эксплуатацию объектов здравоохранения, распределяет риски с частным сектором по реализации проектов. При этом население страны – основной выгодополучатель, оно получает качественные медицинские услуги и оптимальное соотношение «цена-качество». В свою очередь частный сектор расширяет возможности для стабильного и долгосрочного бизнеса, снижает коммерческие риски за счет распределения с государством.

Справедливое разделение рисков при реализации данных проектов способно дать существенный импульс для появления новых возможностей у инвесторов, финансовых институтов, государства и общества.

Согласно международной практике развитие ГЧП в конкретной стране подразумевает три этапа: подготовка, внедрение и совершенствование. На этапе подготовки государства изучают международный опыт, анализируют действующее законодательство, определяют общую государственную политику в области ГЧП и иногда начинают реализовывать пилотные проекты. Этап внедрения ГЧП предполагает ряд мероприятий, таких как: формирование законодательства, разработка методических инструкций и руководств, создание специализированного органа ГЧП, расширение сферы применения ГЧП и т.д.

Этап совершенствования характеризуется ростом активности в сфере ГЧП и повышением уровня сложности проектов. Данный этап предполагает дальнейшее совершенствование законодательства, а также моделей реализации проектов ГЧП.

Анализ опыта применения ГЧП многими учеными показывает, что в каждой из стран «Большой семерки» есть своя наиболее приоритетная отрасль по использованию ГЧП. Так, в США такой отраслью являются автодороги (32 из 36 проектов), в Великобритании – здравоохранение (123 из 352 проектов) и образование (113 из 352 проектов), в Германии – образование (24 из 56 проектов), в Италии, Канаде и Франции – здравоохранение.

В других развитых странах (Австрия, Бельгия, Дания, Австралия, Израиль, Ирландия, Финляндия, Испания, Португалия, Греция, Южная Корея, Сингапур) на 1-м месте по числу использования ГЧП находится отрасль, связанная со строительством и реконструкцией автодорог

(93 проекта), а за ней уже следуют с весьма значительным отрывом здравоохранение (29), образование (23) и средства размещения (22) [1].

В анализе 915 случайно выбранных проектов ГЧП в странах с разным уровнем развития экономики отмечается, что здравоохранение стоит на 1-м месте только в странах «Большой семерки» (184 из 615 проектов, или 29,92 %). В развивающихся странах здравоохранение и образование находятся далеко позади отрасли, связанной со строительством и реконструкцией автодорог. Проекты в других, не менее важных, но менее приоритетных отраслях (ЖКХ, оборона, тюрьмы, развлечения, туризм, железнодорожный и трубопроводный транспорт и пр.) в большинстве стран занимают в структуре ГЧП от 30 до 45 % [2].

В Казахстане ГЧП является перспективной и привлекательной схемой как для государства с точки зрения передачи части рисков по финансированию объектов инфраструктуры частному бизнесу, так и для частного сектора с точки зрения эффективного вложения свободных средств. Свидетельством этому является инициирование ряда крупных проектов по типу ГЧП в различных сферах экономики.

На данный момент можно утверждать, что подготовительный этап в Казахстане пройден и идет процесс внедрения ГЧП (принят закон «О концессиях», создана специализированная организация по вопросам концессии, начата реализация концессионных проектов).

Законом были определены правовые условия концессии, виды государственной поддержки концессионера и регулирование общественных отношений, возникающих в процессе заключения, исполнения и прекращения договоров концессии.

Не смотря на наличие опыта реализации концессионных проектов в Казахстане, в целом на стратегическом уровне такие цели ГЧП, как распределение рисков при инвестировании в капиталоемкие объекты, разгрузка государственного бюджета и перемещения ракурса бюджетной политики на реализацию проектов социального значения (здравоохранение, образование и др.), установление эффективных методов управления объектами государственной собственности путем привлечения к данной работе частного капитала в настоящее время не проработаны [3].

Эксперты также отмечают низкий интерес инвесторов. Как заявил вице-министр здравоохранения и социального развития Республики Казахстан Елжан Биртанов, потенциальные инвесторы не хотят строить социальные объекты в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП), опасаясь очередной девальвации национальной валюты.

«Реалии таковы, когда рассчитывается стоимость платежа в тенге с учетом валютных рисков, поскольку зачастую речь идет о привлечении заемного иностранного финансирования, то есть в валюте. То есть мы должны курсовую разницу и валютные риски предусмотреть и, к сожалению, по валютным рискам сейчас ситуация не в нашу пользу. Риски высокие, соответственно все это закладывают в стоимость проекта», – заявил Елжан Биртанов на общественных слушаниях на тему «Успешные примеры проектов ГЧП».

Использование механизмов ГЧП, может стать основной составляющей процесса модернизации стратегически и социально важных отраслей экономики. Дальнейшее развитие ГЧП позволит реализовать и развивать потенциал частных инвесторов, привлечь средства институциональных инвесторов и сохранить функции государства в социально значимых секторах экономики. В рамках реализации проектов с использованием механизма ГЧП в целях оценки деятельности реализатора (концессионера) в 2014-2015 годах необходимо внедрение стандартов качества услуг, предоставляемых населению, путем разработки методологии по оценке качества услуг и индикативных показателей качества услуг. В целях решения задачи по обеспечению эффективного управления и контроля за процессами подготовки и реализации проектов на основе ГЧП будут внесены предложения в части разработки методологии эффективного управления и контроля за процессами подготовки и реализации проектов на основе ГЧП. На постоянной основе будет проводиться работа по повышению квалификации государственных служащих по вопросам ГЧП.

Успешное развитие ГЧП в Казахстане зависит от системного подхода к согласованному и взвешенному применению механизма ГЧП. Вместе с тем, отраслевым органам в рамках государственных или отраслевых программ рекомендуется рассмотреть возможность отражения применения инструмента ГЧП с учетом специфических особенностей каждой отрасли.

В Казахстане необходимо дальнейшее совершенствование методологии, подготовки и экспертизы концессионных проектов. Кроме этого, необходимо изучить перспективы применения форм ГЧП помимо механизма концессии. При этом необходимо разработать конкретные механизмы согласования интересов власти и бизнеса с целью оптимального и рационального привлечения различных ресурсов и их источников, а также соответствующей корректировки правовой базы [4].

В целом, Казахстан ориентируется на лучший мировой опыт в области ГЧП, но есть проблемы связанные с стимулированием частных инвесторов к инвестированию в социально-ориентируемые проекты. Механизм государственно-частного партнерства должен работать во благо интересов населения, при этом принося доход государству и частному партнеру. С внедрением механизма ожидается повышение качеств медицинских услуг и их доступность для населения.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Рожкова С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики / С. Рожкова // Рынок ценных бумаг. -2008. - № 1. - С. 50-55
- 2 Государственно-частное партнерство в зарубежных странах или как реализовать ГЧП в России: Совет Федерации / под ред. И.Н. Сосна.
- 3 А. Шатерникова. Государственно-частное партнерство в Казахстане // Казахстанская еженедельная газета «Панорама» - № 32, 17.08. 2012 г.
- 4 Материалы АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства».

16 Секция. Қаржы мен есептің қазіргі мәселелері 16 Секция. Современные проблемы финансов и учета

ПРОБЛЕМЫ БАНКРОТСТВА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БАНКОВ

АЙГУЖИНОВА Д. З.

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

ШЕГИРОВА А. З.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ӘБІЛТАЙ Ж. Е.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Мировой финансовый кризис заставил многие банки лихорадочно искать способы выживания и повышения конкурентоспособности. Консолидация банковского и банковско-промышленного капитала в последнее десятилетие вообще стала наиболее заметным и определяющим фактором в мировой экономике. Снижение доходности операций на финансовых рынках и ужесточение политики центральных банков поставило многие, в первую очередь небольшие, банки перед выбором – слияние или банкротство.

Банкротство происходит тогда, когда банк больше не в состоянии производить какие-либо денежные выплаты своим кредитором. И в этом случае банк прекращает своё существование.

Существует множество причин, по которым банк становится банкротом:

– просрочка выплаты ссуд – тот случай, когда заёмщик не может выплатить основную сумму ссуды либо же процентные платежи, она считается просроченной. В таких случаях ревизоры принимают решение о том, чтобы банк списал ссуду. Если же банк будет регулярно получать прибыль, то списание нескольких незначительных ссуд не повлияет на его деятельность и никак не отразится на собственном капитале. Чаще всего банкротство банка возникает в том случае, если на протяжении долгого времени его расходы значительно превышают доходы;

– падение цен – второй причиной банкротства является падение стоимости ценных бумаг в период от даты их приобретения до продажи. Если банк приобрёл облигации, которые впоследствии стали намного дешевле, это может стать причиной банкротства;

– убытки от собственной деятельности – это одна из главных причин банкротства банка. В основном это происходит потому, что

собственный капитал финансового учреждения уменьшается. Такая ситуация может привести к тому, что он будет равняться нулю, вследствие чего банк обанкротится.

Согласно статье 71 Закона РК «О банках и банковской деятельности в РК» неплатежеспособность банка устанавливается с учетом заключения НБ РК, представляемого в суд, составленного с учетом методики расчета пруденциальных нормативов и иных обязательных к соблюдению норм и лимитов, размера капитала банка, в том числе наличия у банка денежных обязательств и иных требований денежного характера, не исполненных банком в течение трех и более месяцев с момента наступления срока их исполнения [1].

Банк является неплатежеспособным при его неспособности, выполнить денежные обязательства и иные требования денежного характера в течение трех месяцев с момента наступления срока их исполнения.

В Республике Казахстан в настоящее время осуществляется реформа банковской системы, которая направлена на повышение финансовой устойчивости коммерческих банков путем перехода текущего регуляторного режима на основные принципы Базельского комитета по банковскому надзору Базель III по достаточности собственного капитала и ликвидности.

На сегодняшний день, с одной стороны, отечественные кредитные организации вынуждены работать в условиях повышенных рисков, связанных с кризисной ситуацией в стране, с другой стороны, ужесточаются требования по достаточности капитала и ликвидности банков, что активизировало консолидацию банковского сектора РК.

В 2015-2016 гг. осуществлены ряд сделок по консолидации банковского сектора в целях обеспечения финансовой стабильности и увеличения капитализации банков. В частности, осуществлены реструктуризация обязательств АО «Астана-Финанс» и АО «Альянс Банк», объединение в единый банк АО «Альянс Банк», АО «Темірбанк» и АО «ForteBank», одновременная передача активов и обязательств между АО «Казкоммерцбанк» и АО «БТА Банк». Так, в 2015 году завершен процесс реструктуризации задолженности АО «Астана-Финанс» перед внешними и внутренними кредиторами, который ввиду неспособности обслуживания долга банком длился с 2009 года. Долг, подлежащий реструктуризации, составил 334,9 млрд. тенге, при этом выплаты осуществлялись как в денежном выражении, так и нотами и глобальными депозитарными расписками. Списание задолженности по результатам реструктуризации составило 75 %. Также результатом

реструктуризации явилась утрата статуса банковского холдинга АО «Банк Астаны».

Для обеспечения стабильности банковского сектора 15 июня 2015 года подписан договор об одновременной передаче активов и обязательств между АО «Казкоммерцбанк» и АО «БТА Банк» по принципу «хороший-плохой» банк. По результатам передачи активов и обязательств доля неработающих займов в банковской системе снизилась с 22,1 % до 8,9 % к концу 2015 года. При этом АО «БТА Банк» сдал лицензию на осуществление банковских операций и вышел из банковской системы Казахстана. АО «Казкоммерцбанк» за 2015 год за счет одновременной передачи активов и обязательств увеличил долю в банковском секторе с 16,1 % до 21,2 %, а также достиг лидирующих позиций по ссудному портфелю с долей в 24,8 % (на начало 2015 года – 17,6 %) и по вкладам клиентов с долей 20,2 % (на начало 2015 года – 15,0 %) [2-3].

В целях защиты интересов депозиторов осуществлена реструктуризация АО «Альянс Банк», которая также завершилась в 2015 году. В результате реструктуризации сумма списанного долга составила 79,8 млрд. тенге (или 49 % от обязательств, подлежащих реструктуризации). Одним из основных элементов реструктуризации АО «Альянс Банк» являлось объединение АО «Альянс Банк», АО «Темірбанк» и АО «ForteBank» и создание объединенного банка с высоким уровнем капитализации.

Проведение реструктуризации и присоединение двух других банков позволили устранить признаки неустойчивого финансового положения, обеспечить выполнение пруденциальных нормативов, а также постоянную и непрерывную работу банков.

В октябре 2015 года единственным акционером АО «Евразийский банк» – АО «Евразийская финансовая компания» было принято решение одобрить сделку по приобретению АО «Евразийский банк» за счет собственных средств 100 % акций «БанкПозитив Казахстан» [2-3].

АО «Евразийский банк» получено разрешение Национального Банка на получение статуса банковского холдинга и приобретение акций АО «БанкПозитив Казахстан». Совместным решением единственных акционеров АО «Евразийский банк» и АО «EU Bank (Дочерний банк АО «Евразийский банк»)» в декабре 2015 года одобрена добровольная реорганизация банка в форме присоединения АО «EU Bank (Дочерний банк АО «Евразийский банк»)» к АО «Евразийский банк» в срок не позднее конца 2016 года [2-3].

За годы независимости в финансовом секторе РК было ликвидировано 137 коммерческих банков.

В начале 1990-х Крамдс банк был довольно крупным фининститутом, обслуживающим в основном производственные предприятия страны. В 1996 году НБ РК принудительно ликвидировал фининститут за «систематическое нарушение пруденциальных нормативов, а также систематическое ненадлежащее исполнение договорных обязательств по расчётным и переводным операциям». Общий долг банка был равен порядка 3 млрд тенге [4].

Следующий банк АО «Наурыз банк» в 2003 году прибыль фининститута составила 90 млн тенге, однако уже в 2005 г. АО «Наурыз банк» был признан банкротом. На момент банкротства его вкладчиками были более 20 000 человек, банк имел 17 филиалов по республике и хранил на своих счетах почти 2 млрд. тенге депозитов. Поскольку Наурыз банк стал продолжателем дела КазАгроПромБанка, в числе его клиентов были многие предприятия сельского хозяйства. Обратившимся вкладчикам Казахстанский фонд гарантирования депозитов выплатил около 700 млн тенге.

АО «Валют-Транзит банк» был основан в 1996-м и был в списке крупнейших финансовых институтов Казахстана вплоть до 2005 года, когда в банке началась комплексная проверка. Вкладчиками БВУ на тот момент были около 400 000 человек, по итогам проверки выяснилось, что обязательства АО «Валют-Транзит банк» перед клиентами составляют порядка 52 млрд тенге. В 2007 году банк был признан банкротом. Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) выплатил вкладчикам более 4,2 млрд. тенге.

АО «Банк ТуранАлем» стремительно развивался на протяжении 1990-х и уверенно занял позиции одного из крупнейших банков страны в начале 2000-х.

В 2009 году, неожиданно для общественности, государство объявляет о покупке 78 % акций БТА. С целью недопущения банкротства системообразующего банка, государство вливает значительные средства в БТА однако проблемы на этом не закончились. Зарубежные кредиторы потребовали досрочного погашения займов, и, поскольку одномоментно БТА долг вернуть не смог, ему был объявлен технический дефолт. Переговоры о реструктуризации задолженности перед зарубежными фининститутами растянулись на несколько лет. В 2015 году собственниками БТА стал АО «Казкоммерцбанк».

В феврале 2009-го руководство АО «Альянс банк» объявило, что предлагает государству купить 76 % акций фининститута. Размер

долга АО «Альянс банк» составил 3,9 млрд долларов. В 2015 году активы АО «Альянс банк», АО «Темірбанк» и АО «ForteBank» были объединены – единый фининститут продолжил свою работу под брендом ForteBank [4].

В конце 2016 г. НБ РК лишил лицензии на проведение банковских и иных операций, а также деятельности на рынке ценных бумаг АО «Казинвестбанк». Решение о лишении АО «Казинвестбанк» лицензии обусловлено наличием следующих факторов [2].

В первую очередь, это слабые внутренние политика и процедуры по оценке и управлению рисками при кредитовании. Такая деятельность привела к агрессивному росту кредитных рисков ссудного портфеля, необеспеченного качественными залогами. В частности, залоги в основном представлены не реальными активами, а деньгами и имуществом, поступающими в будущем. Доля таких займов в портфеле данного банка составляет более 80 %. Одновременно по 50 % займов наблюдаются факты предоставления льготных условий заемщикам, как в виде предоставления льготного периода по погашению займа, так и массовых пролонгаций сроков погашения.

Недостатки во внутренних процедурах по управлению кредитными рисками позволяли кредитовать заемщиков, имеющих неустойчивое финансовое состояние, например, отрицательный собственный капитал, высокий размер накопленных убытков, заемщиков с доходами и масштабами ведения бизнеса, несоразмерными суммам выдаваемых кредитов.

По минимальным оценкам, основанным на результатах выборочного анализа займов, которые составили более половины ссудного портфеля банка, потенциальные убытки по доформированию провизий (резервов) составляют более 30 млрд. тенге, единовременное признание которых приведет к возникновению отрицательного капитала в размере 20,6 млрд.тенге.

Во-вторых, на момент принятия решения о лишении АО «Казинвестбанк» лицензии остатки денег на корреспондентских счетах и в кассе составляли 1,9 млрд. тенге. В то время как сумма отложенных платежей на тот момент составляла порядка 20 млрд. тенге.

В результате банком были допущены факты неисполнения платежей с 14 декабря 2016 года. Всего не исполнено более 50 платежных документов на сумму свыше 230 млн. тенге.

Кроме того, Национальный Банк в рамках надзора за деятельностью данного банка на протяжении длительного периода вел открытый диалог с менеджментом АО «Казинвестбанк» и его акционерами, обозначая

острую необходимость в обеспечении финансовой поддержки банка в условиях неадекватности капитала банка принятым рискам и низким показателям ликвидности. Тем не менее, адекватная рекапитализация банка не была своевременно осуществлена, а требования Национального Банка по изменению внутренних политик и процедур кредитования не были своевременно выполнены.

Правление Национального Банка, принимая во внимание факты высоких кредитных рисков ссудного портфеля и отсутствия конструктивных результатов диалога с менеджментом и акционерами банка, приняло решение о лишении банковской лицензии и введении временной администрации в АО «Казинвестбанк».

Важно отметить, что масштабы данного банка незначительные, доля банка по активам и обязательствам банковской системы составляет всего порядка 0,7 %.

По состоянию на 1 января 2017 года в процессе принудительной ликвидации находились 2 банка.

В 2015 году внесены поправки в законодательство Республики Казахстан, в соответствии с которыми в случае принудительной ликвидации банка-участника системы обязательного гарантирования депозитов в период с 1 января 2007 года до 1 января 2012 года организация, осуществляющая обязательное гарантирование депозитов, выплачивает депозиторам физическим лицам гарантийное возмещение по гарантируемым депозитам в сумме остатка по депозиту без начисленного по депозиту вознаграждения, но не более пяти миллионов тенге, что позволило в 2016 году продолжить работу по выплате АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» гарантийных выплат вкладчикам-физическим лицам АО «Валют-Транзит Банк».

При оценке финансовой устойчивости банков одним из важнейших показателей является коэффициент соотношения обязательств к собственному капиталу (финансовый леверидж – D/E). Чем выше коэффициент, тем ниже финансовая устойчивость. Слишком низкий показатель указывает на низкую бизнес-активность банка.

По мнению казахстанских специалистов, высокий финансовый леверидж по состоянию на 1 января 2017 года у следующих банков: у АТФБанк (16), БЦК (12,8), Цеснабанка (11,6), RBK (11,4), Qazaq Banki (10,5), Сбербанка (10,2), Банка «Астаны» (10,2), АзияКредит Банка (10) и ВТБ Казахстан (9,8). Для улучшения финансовой стабильности данным банкам необходимо увеличить собственный капитал и снизить долю кредитов с просрочкой свыше 90 дней ниже 10 процентов. Так, например, по данным Нацбанка РК, у ВТБ Казахстан

доля неработающих активов составляет 16,1 процента, АТФ банка – 12,1, Сбербанка – 9,2, Kaspi Bank – 8,7, Банка ЦентрКредит – 8,9, Народного банка – 8,6, АзияКредит Банка – 8,3, Евразийского банка – 7,9, ForteBank – 7,5, Qazkom – 6,3, Цеснабанка – 4,2, Bank RBK – 4,2, Банка «Астаны» – 4,03, Qazaq Banki – 2,8 [5].

Ряд отечественных экспертов придерживается мнения, что слияние банков является необходимой мерой для экономической безопасности и финансовой стабильности Казахстана. «Слияние банков за счет синергии принесет дополнительную прибыль банкам и снизит рыночные риски. Объединение Qazkom с Народным банком и «Цеснабанка» с БЦК может подтолкнуть и другие банки к слиянию. Было бы логично объединение «ForteBank» и «АТФБанка». После поглощения «Альянс Банка» и «Темірбанка», «ForteBank» почистил портфель и сохранил хорошую репутацию» [5].

Опираясь на статистику НБ РК, из 33 банков можно выделить шесть банков второго уровня, у которых доля кредитов с просрочкой платежей составляет более 15 процентов, на них нужно обратить внимание в первую очередь. При этом из этих шести банков - четыре с иностранным участием (АО «Заман-Банк» – 44,9 процента, АО ДБ «НБ Пакистана» в Казахстане – 33,1 процента, ДО АО Банк ВТБ (Казахстан) – 22,7 процента, ДБ АО «Сбербанк» – 17,9 процента» [5].

Таким образом, анализ динамики банкротства отечественных банков показал, что наибольшее количество банкротств коммерческих банков приходилось на 1995-1997 гг., что связано, с одной стороны, с усилением конкуренции, с другой стороны, Национальный банк РК ужесточил требования по открытию банка до 2 млрд. тенге, изменены нормативные требования, введены пруденциальные нормативы и т.д.

Банкротство таких банков как АО «Валют-Транзит банк», АО «Наурыз банк», АО «Банк ТуранАлем», АО «Альянс банк», АО «Темірбанк» в период подъема национальной экономики было связано с неэффективным управлением и финансовыми махинациями руководства данных банков.

Банкротство банков в 2015-2016 гг. связано в первую очередь с финансовым кризисом и девальвацией тенге. Кроме того, к состоянию несостоятельности коммерческих банков приводят следующие негативные факторы:

- высокая доля кредитов с просрочкой платежей;
- высокий финансовый леверидж;
- недостаточная капитализация банка.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Закон Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» от 31 августа 1995 года № 2444
- 2 Отчет Национального Банка Республики Казахстан за 2016 год // <http://www.nationalbank.kz>. 13.05.2017.
- 3 Отчет Национального Банка Республики Казахстан за 2015 год // <http://www.nationalbank.kz>. 05.03.2017.
- 4 Разина А. Восемь самых громких скандалов в финансовом секторе Казахстана / А. Разина. // <https://informburo.kz>
- 5 Банки Казахстана в 2017 году: что ждёт от финансовых учреждений / <https://tengrinews.kz/money/banki-kazahstana-2017-godu-jdat-finansovyyih-uchrejdeniy-311610/>

БАСҚАРУДЫ ЖӘНЕ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІ ҰЙЫМДАСТЫРУДАҒЫ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІ

ИМАНБАЕВА З. О.

э.ғ.к., доцент, Қ. Жұбанов атындағы АӨМУ, Ақтобе қ.
КЕРІМБЕК F. E.

э.ғ.к., доцент, Л. Н. Гумилев атындағы ЕҰУ, Астана қ.

Жекешелендіру және мемлекет иелігінен алынғаннан кейін, ұйымдар өз қызметінің нәтижесіне толық жауап беретін дербестікке қол жетіп, экономикалық және заңдылық тұрғыдан оқшауланды. Ұйымның өндірістік-қаржылық қызметінің тиімділігіне деген басқарудың барлық буындардың жауапкершілігі арта түсті. Кәсіпорынды банкроттық пен күйзелуден құтқаруға ешкім көмектеспейтін болды. Өндірістік-шаруашылық қызметтің барлық мәселелерін тиісті ақпарат негіздерінде және оларды талдау арқылы, сонымен қатар өндірістік қызмет түрлерін түбегейлі қайта құру арқылы мәселелерді ұйымның өзіне шешуге тура келді.

Экономикасы жоғары дамыған елдерде нарық жағдайындағы ұйымның онтайлы экономикалық жұмысын ұйымдастырудың мол тәжірибесі жинақталған, мұны отандық кәсіпорындардың есеп тәжірибесінде пайдалану өте қажет. Ұйымды басқару теориясы мен тәжірибесінің шетелдік жетістігінің бірі басқарушылық есеп болып саналады.

Басқарушылық есепті ұйымдастыру мен жүргізу ұйым басшыларының жедел және стратегиялық шешім қабылдауына керекті

қаржылық және өндірістік ақпараттарды сәйкестендіру, өлшеу, талдау, дайындау, түсіндіру және ұсыну процесі болып табылады.

1950 жылдары бәсекелестіктің қарқынды өсуіне байланысты, маркетинг теориясының дамуымен және шығындарды тұрақты және айнымалы шығындарға бөлумен, өндіріс көлемінің ауытқуы және жабдықтарды жүктеу дәрежесіне байланысты шығындарды бақылау қағидасына негізделген «директ-костинг» жүйесі құрылды. «Директ-костинг» жүйесі – басқару жүйесін есепке алу жүйесінде қолданылатын шығындарды есепке алу және өзіндік құнды калькуляциялаудағы көптеген жүйелерінің бірі [1].

«Директ-костинг» жүйесінің шетелде кең таралуы 1950 жылдарда болды, ал 1953 жылы Американдық бухгалтерлер қауымдастығы бірінші рет оған сипаттама берді. Бұл жүйенің алғашқы қолданылуында өзіндік құнға тек қана тікелей шығындар енгізілді, ал жанама шығындар тікелей қаржылық нәтижеге есептен шығарылды. Осыдан жүйенің атауы – «direct-costing-system» (тікелей шығындар есебі жүйесі) шықты. Кейінірек, директ-костинг те, өзіндік құндар тек қана тікелей ауыспалы шығындарда ғана емес, ауыспалы жанама шығындарда есептелді.

Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептіліктің Халықаралық стандартына сәйкес «директ-костинг» әдісі есептілік құруда және салықтарды есептеуде қолданылмайды [2]. Ол ішкі басқару есебінде техникалық-экономикалық талдау жасауда және оперативті басқарушылық шешімдерді қабылдауда қолданылады.

«Директ-костинг» жүйесінің даму тарихы, оны қолданудың маңызды объективті шарты, кәсіпорындардың тәуелсіздігі мен жауапкершілігі артып, бәсекелестік және тәуекелмен қоршалған кезде нарықтық қатынастарды қалыптастыру және дамыту болып табылады, кәсіпорын басшылары көптеген шешімдерді өз бетімен жасайды, бәсекелестік және басқа да факторлар, ал есепке алу талаптары өзгереді және ең алдымен, оның тиімділігі мен талдамалықты арттыру бағытында. Бұл жұмыстың өзектілігі, бір жағынан, қазіргі заманғы ғылымдағы «директ-костинг» жүйесінде шығыстарды есепке алу, екінші жағынан, оның жеткіліксіз дамуы тақырыбына үлкен қызығушылық тудырады. Осы тақырыпқа байланысты мәселелерді қарау теориялық және практикалық маңызға ие.

Директ-костинг жүйенің мәні туралы арнайы әдебиетте біржақты көзқарас жоқ екенін атап өту керек.

Қазақстандық және шетелдік авторлардың көзқарастары мен оның ерекшеліктері туралы ой-пікірлері әр түрлі. Біраз авторлар «директ-костинг» – бұл өндіріс шығындарының есебінің жүйесі деп есептейді.

С. С. Стуков оны «өндірістік шығындардың қысқартылған номенклатурасы бойынша тек айналымы шығындар бөлігінде есепті жүргізу деп атайды. Басқа авторлар «директ-костинг» жүйесін калькуляциялау әдісіне жатқызады. Қазақстандық автор С. С. Сатыбалдин былай деп жазады: «Біздің көзқарасымыз бойынша, осы жүйенің мазмұнын әлдеқайда дұрысырақ сипаттайтын термин айналымы шығындардың өзіндік құнын калькуляциялау болып табылады», дегенмен осы сілтеме алынған оның монографиясының тарауы «Директ-костинг» жүйесі бойынша өндіріс шығындарының есебі және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау» деп аталады. Осы жүйені калькуляциялаудың бір әдісі деп тани отырып, В. И. Ткач және М. В. Ткач «директ-костинг» терминінің орыс тіліндегі дұрыс аудармасы «қиылған өзіндік құн» емес, «пропорционалды өзіндік құн» деп есептейді. В. Ф. Палий өз еңбегінде «директ-костинг» жүйесін «тікелей шығындар бойынша калькуляциялау» деп, ал С. А. Стуков «шектелген өзіндік құнды есепке алу әдісі» деп атайды.

Соңғы сілтеменің тұжырымы мынадай, яғни автор «директ-костинг» жүйесі өндіріс шығындарын есептеудің және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың біртекті әдісі деп санайды, ал Н. Г. Чумаченко бұл жүйе кезінде өндіріс шығындарының есебі және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау жеке қолданылады деп есептейді.

«Директ-костинг» жүйесі, өндіріс шығындарының есебін және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялауды бірге байланыстырады деген де көзқарас бар [3].

«Директ-костинг» жүйесін қолдану белгілі бір қиындықтармен байланысты. Шығындарды тұрақты және айналымы деп жіктеу, тіпті нақты кәсіпорын бойынша да мүлдем анықталуы мүмкін емес, ол қызметтің өзгермелі жағдайларына байланысты қарастырылуы тиіс. «Директ-костинг» жүйесін қолдану барысында калькуляциялау және баға белгілеу үшін өнімнің толық өзіндік құнын жүйеден тыс жолмен анықтауға тура келеді. Сонымен қатар, салық органдарымен де өзара қатынастар қиындайды, себебі өндіріс шығындары мен салық салуға жататын табыс есептік жолмен анықталады. «Сонымен қатар, - деп жазады проф. В. К. Радостовец -шығындарды тұрақты және өзгермелі деп бөлу есептің бақылау және талдау мүмкіндіктерін күшейтеді, ұтымды шешім қабылдауға ықпал етеді». Басқаша айтқанда, шығындарды бөлу шарттылығының кемшіліктері «директ-костинг» жүйесінің аналитикалық артықшылықтарымен жабылады, олардың негізгілері:

- шығарылған өнімдердің сұрыпталымы мен табысын үйлестіру;
- жаңа өнім бағасын анықтау, кәсіпорынның өндірістік қуатының өзгеру нұсқаларын есептеу;

- өндіріс тиімділігін бағалау (жартылай фабрикаттарды алу);
- қосымша тапсырыс қабылдау, жабдықтарды ауыстыру тиімділігін бағалау және тағы басқалар болып табылады.

Бухгалтерлік есептің шетелдік теориясы мен практикасында қазіргі уақытта көптеген есеп айырысулар мен бөліністерден кейін кәсіпорынның шығындарының барлық түрлерін қамтып есептеу емес, тек осы өнімді шығарумен тікелей байланысты шығыстарды қамтитын ең дәл есептеу қарастырылады.

Жеке өндірушілердің бағыт-бағдарын анықтайтын, күрделі нарықтық процестер, бір жағынан, өндіріс және сату көлемі тербелуін қозғайтын, сондай-ақ олардың жалпы көлеміндегі тұрақты шығындардың үлесін арттыратын, екінші жағынан, айтарлықтай өнімдерінің құнына әсер ететін, демек олардың пайдасына да әсерін тигізеді. Осы үрдістерді күшейту шараларында тауар өндірушілердің өнімдерді дайындауда және оларды сатуда шығындар, өндірістің кез-келген көлемінде шығарылатын өнім бірлігіне өзгеріссіз қалатын жанама шығындарды бөлу нәтижесіне бұрмаланбауы туралы ақпаратқа қажеттілігі арты. Бұндай ақпаратты, яғни, толық емес өндірістік шығындар мен маржинальдық табыс – сатудан түсім мен ауыспалы шығындар арасындағы айырма туралы ақпаратты – директ-костинг жүйесі береді.

Директ-костинг есептеу жүйесінің мәні өндірістің көлемін өзгерісіне байланысты құралатын шығындарды тұрақты және ауыспалы деп бөлуінде. Өнімнің өзіндік құны өнімді өндіру және сатуда ауыспалы шығындар бөлігінде жоспарланады және есептеледі. Сатудан түсетін табыс пен айналымы шығындар арасындағы айырмашылық маржинальдық табыс болып табылады. Осы жүйеде өндірістің өзіндік құнын есептеу кезінде тұрақты шығындар есептеуге енгізілмейді және кәсіпорынның пайдасын азайту үшін тікелей есептен шығарылады.

Директ-костинг жүйесінің бірнеше түрін бөліп көрсетуге болады:

1) классикалық тікелей шығындар - бір мезгілде ауыспалы тікелей (негізгі) шығындар болып табылатын калькуляция бойынша есептеу;

2) айналымы шығындарды есепке алу жүйесі (қарапайым директ-костинг) – айналымы шығындар бойынша калькуляция есептеу, оған тікелей шығындар және ауыспалы жанама шығындар кіреді;

3) өндірістік қуаттарды пайдалануға байланысты шығыстарды есепке алу жүйесі (дамыған директ-костинг) – барлық ауыспалы шығындар және өндірістік қуаттарды пайдалану коэффициентіне сәйкес тұрақты бөлігінің калькуляциясын есептеу. Директ-костинг жүйесінің маңызды артықшылығы - өндіріс көлемі, шығындар мен пайда арасындағы қатынастарды егжей-тегжейлі және сапалы зерттеу мүмкіндігі [4].

Әлемдік тәжірибе директ-костинг есепке алу жүйесін пайдаланудың тиімділігіне куә болды және бұл кездейсоқтық емес екенін атап өткен жөн. Бұл модель басқа жүйелермен салыстырғанда маңызды артықшылықтарға ие. Ең алдымен өндірістің өзіндік құнын есептеудің оңайлығына және дәлдігіне атау керек, себебі шығындар жоспарланған және өндіріс шығындарының бөлігінде ғана қарастырылады. Өнім арасында тіркелген шығындарды шартты түрде бөлу үшін күрделі есептеулерді жасау рәсімдері жоқ, өйткені олар қаржы нәтижесін азайту үшін тікелей есептен шығарылады.

Маңызды артықшылығы – рентабельділік шегін анықтаудың объективті мүмкіндігі, кәсіпорынның беріктігі және өнім бағасының төменгі шегі. Бұдан басқа, директ-костинг жүйесін қолдану өнімдердің әртүрлі түрлерінің рентабельділігіне салыстырмалы талдау жүргізуге, өндірістің оңтайлы бағдарламасын анықтауға және өндірісті ұйымдастырудың неғұрлым тиімді үлгісін таңдауға мүмкіндік береді. Осылайша, директ-костинг арқасында бухгалтерлік есептің аналитикалық мүмкіндіктері кеңейіп, бухгалтерлік есеп пен талдаудың тығыз интеграциясы үрдісі байқалады. Әрине, нарықтық экономикада, директ-костинг бәсекелестік күресте демпингті пайдалану мүмкіндіктері туралы ақпарат алуға мүмкіндік береді – тауарларды төмен бағамен сату (бұл төмен бағалық шекті белгілеуге байланысты). Бұл әдіс нарыққа шығу, нарықты жаулау үшін өнімге сұраныстың уақытша төмендеуі кезінде қолданылады [5].

Директ-костинг менеджментке кәсіпорынға тұтастай алғанда және әртүрлі өнімдер үшін маржинальдық кірісті өзгертуге мүмкіндік береді. Жүйе өзгерген нарықтық жағдайларға жауап ретінде өндірістің жедел икемделуіне мүмкіндік береді. Ол сондай-ақ маркетингтің ажырамас бөлігі болып табылады – нарықтағы және еркін бәсекелестіктегі кәсіпорындарды басқару жүйесі. Директ-костинг жүйесін бірдей уақытта теориялық және практикалық зерттеуде мынадай кемшіліктері анықтауға мүмкіндік берді:

- тұрақты және айнымалы шығындарды бөлуде қиындықтар бар.
- көптеген жағдайларда, бұл қарастырылып отырған кезеңнің ұзақтығына және іске асырылатын өнім ауқымына байланысты.
- есепті тек өндірістік өзіндік құн тұрғысында есепке алу, яғни заңнамаға сәйкес отандық есеп жүйесіне талаптарға жауап бермейтін өндірісінің жалпы құнын есептеудің жоқ екендігі. Сонымен қатар, көптеген адамдар директ-костинг өндірілген өнімнің толық өзіндік құны қандай деген сұраққа жауап бермейді деп ойлайды. Сондықтан

жалпы шығынның бағасын білу қажет болған жағдайда шартты-тұрақты шығындардың қосымша бөлінуін талап етіледі [6].

Қорытындылай келе, отандық ұйымдарды басқаруда директ-костинг жүйесін пайдалану мүмкіндігін және орындылығын ескеру қажет. Отандық бухгалтерлік есепте дәстүрлі болып калькуляциялау нұсқасы табылады, онда есеп өндірістің жалпы құны туралы мәліметтерді алуға бағытталған. Бұл нұсқада өнімнің өзіндік құнына кәсіпорынның барлық шығындары енгізіледі. Өнімге тікелей апаруға мүмкін емес, шығындар жинақтаушы-таратушы шоттарда жинақталады, содан соң таңдалған базаға пропорционалды түрде өндіріс құнына апарылады. Алайда, бұл жағдайда өндіріс бірлігінің өзіндік құны шығарылған өнім көлемі өзгерісі кезінде пропорциональды өзгерілетіндігі есепке алынбаған. Мұндай жағдайларда отандық кәсіпорындарда директ-костинг есептеу жүйесін қолдану қажет және мақсатқа сай. Бұдан басқа, 2007 жылы енгізілген шоттардың кестесі бұл үшін барлық мүмкіндіктерді ұсынады. Қазіргі уақытта ҚР нормативтік есепке алу жүйесі шығындарын өндірістік және кезеңділікке бөлуді қамтамасыз етеді. Тікелей өндірістік шығындар 8110 «Негізгі өндіріс» немесе 8310 «Көмекші өндіріс» шоттарының дебиті бойынша, жанама өндірістік шығындар – 8410 «Үстеме шығындар» шотының дебеті бойынша есепке алынады. Есепті кезеңнің соңында жанама өндірістік шығындар бөлінуге жатады. Кезеңдік шығындар (шартты – тұрақты) 7210 – «Әкімшілік шығыстар» шотында жиналады, бірақ өндірістің өзіндік құнына кірмейді және есепті кезеңнің соңында тауарларды (жұмыстарды, қызметтерді) сатудан түсетін кірісті азайту үшін есептен шығарылады.

Нарықтық экономикада жүйенің отандық тәжірибесінде директ-костинг жүйесін енгізу аса өзекті болады. Арнайы қосымша есеп-кисапсыз калькуляциялауды есептеу нұсқасы көлемнің өзгерісі жағдайында шығындар өзгерісі тенденциясы туралы қажетті ақпаратты береді.

Директ-костинг жүйесін пайдалану есеп, аудит және басқару шешімдерін қабылдаудың интеграциясының жоғары дәрежесіне қол жеткізуге мүмкіндік береді. Бұл жүйеде басты көңіл ресурстар шығындарының өндіріс көлемінің өзгеруіне тәуелді жағдайды зерттеуге бөлінеді, бұл кәсіпорынның қаржы жағдайын тұрақтандыру бойынша тез және икемді шешім қабылдауға мүмкіндік береді. Оның ең маңызды жағы – өнімнің өзіндік құнын тек айнымалы шығындармен шектеу, күрт төмендеген шығындар баптарының санын нормалау, жоспарлау, калькуляциялау жұмысын, есеп және бақылауды жеңілдетуге мүмкіндік береді: өзіндік құн «әлдеқайда анығырақ» болады, ал жеке шығындар – жақсырақ бақыланатын болады.

Директ-костинг жүйесін енгізу өзіндік құнының нақты мөлшерін айқындауға мүмкіндік береді. Бұл жағдайда өнімнің қайтарымдылығы жақсырақ көрінеді де, олардың табыстылығына бақылау орнатуға мүмкіндік береді.

Бұл жүйе, тұрақты шығындардың көлемін жоспарлау мен нормалаудың негізделу мәселесін шешуге мүмкіндік береді, себебі осы шығындардың сомасы табыс туралы есепте жеке қатарда көрсетіледі.

Бұдан басқа «директ-костинг» жүйесінде тұрақты шығындарды жедел бақылау жүзеге асырылады, себебі өзіндік құнды бақылау кезінде стандартты шығындар немесе икемді бюджеттер жиі қолданылады.

«Директ-костинг» жүйесі кезінде келесі басқарушылық шешімдерді қабылдауға болады: ең жоғары маржиналды табыс белгісі бойынша өндірістік бағдарламаны ұтымды етуге байланысты; бәсекелес белгілі бір бағамен сататын жаңа өнімге баға белгілеу мәселесі бойынша; жабдықтарды таңдау және ауыстыру бойынша; өзінде өндіру немесе шеттен сатып алу бойынша; қо-сымша тапсырыс қабылдаудың дұрыстығы туралы және т.б.

«Директ-костинг» жүйесін пайдалану кезінде кәсіпорын әкімшілігі маржиналды табысты кәсіпорын бойынша да, жеке өнімдер бойынша да қолдануға басты назар аударады. Ол рентабелділігі жоғары өнімдерді жақсы анықтауға мүмкіндік береді, себебі сатылу бағасы мен айнаымалы шығындардың сомасы арасындағы айырма тұрақты шығындарды өнімдер арасында бөлу нәтижесінде қозғалмайды. Ол сондай-ақ нарықтың өзгермелі жағдайларына жауап ретінде, өндірісті тез қайта бағыттауға мүмкіндік беретін ақпараттарды алуды қамтамасыз етеді.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Герасимова Л.Н. Басқару есебі: Теория және практика: Оқу құралы / Л.Н. Герасимова. Ростов н / а: Phoenix, 2011. 508 б.
- 2 Druy, K. Басқару және өндірістік есепке кіріспе: Рег. ағылшын тілімен. К.Дрори. - Мәскеу: аудит, ЮНИТИ, 1994. - 560 б
- 3 Тарасова Т.М. Кәсіпорында заманауи жағдайларда басқару есебін ұйымдастыру // Халықаралық есеп. № 29. 19-19.
- 4 Сацук ТП, Журавлева О.А. Стратегиялық басқару есептерінің логикалық моделі // Халықаралық есеп. № 27. 19-22.
- 5 Дюсембаев К.Ш., Сатенов Б.И. «Директ-костинг»: теория, методология и практика. Алматы: Экономика, 2002
- 6 Назарова В.Л., Фурсов Д.А., Фурсова С.Д. Управленческий учет. Учебник. Алматы: Экономика, 2004

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ПРОЦЕССЫ ЕЕ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

ДОНЦОВ С. С.

к.т.н., профессор, доцент, кафедра «Экономики»,

ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

КУЛЕМБАЕВА А. С.

докторант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Теоретическое наследие по вопросам, так или иначе касающимся интеллектуальной собственности, свидетельствует о недостаточной разработанности этой категории, в частности ее сущностных, содержательных сторон.

До последнего времени, а именно до 90-х годов прошлого столетия, отечественная наука почти вообще не рассматривала проблему интеллектуальной собственности ввиду примата материального производства, вещной собственности, а также безальтернативности общественной собственности, которая распространялась и на результаты НИОКР. Поскольку отношение к понятию «интеллектуальная собственность» в советский период было однозначно отрицательным, во внутреннем нормативно-правовом обороте оно не использовалось, а в специальной литературе употреблялось лишь в связи с анализом вопросов международного сотрудничества и правовой охраны результатов творческой деятельности в капиталистических странах [1, с. 69].

В современной казахстанской экономической науке слово «интеллектуальная собственность» является образным выражением для так называемых «нематериальных активов» (intangible assets), то есть той части капитала предприятия, которая необходима для создания его дохода, требует затрат на свое создание и/или содержание, но не выражена в конкретных материальных объектах.

В экономическом контексте, по мнению отечественного экономиста Бишимбаевой С. К., интеллектуальная собственность – это нематериальный ресурс, предоставляющий его владельцу исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности в любой отрасли, которое позволяет правообладателю приобрести монопольные преимущества в конкурентной среде рынка инновационной продукции [2, с. 38].

Спецификой отношений интеллектуальной собственности является ограниченная возможность извлекать «полезные свойства» из объекта интеллектуальной собственности без согласия на то

автора – создателя интеллектуального продукта. При этом, ее можно воплощать в осязаемые объекты неограниченное число раз, она не подвержена физическому износу. Владелец этой собственности обладает монополией исключительного права, смысл которой состоит в запрете кому-либо присваивать извлекаемую избыточную прибыль.

Таким образом, можно заключить, что интеллектуальная собственность есть не что иное, как совокупность личных и исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, которые предоставляют монопольные права ее владельцу.

Однако в данном случае нас интересуют интеллектуальная собственность промышленного назначения (промышленность собственность), которая включает изобретения (патенты), товарные знаки, промышленные образцы, полезные модели, и наименование источника происхождения [3]. Она определяется с помощью присвоения благ и реализуется в отношениях владения, распоряжения, пользования средствами и продуктами производства. Итак, промышленная собственность означает систему отношений, складывающихся в связи с принадлежностью нематериальных благ, существующих в форме технических, конструкторских и других творческих решений.

Большинство объектов промышленной собственности создается в ходе научно-исследовательской деятельности, а именно в рамках инновационного процесса. По мере реализации различных стадий инновационного цикла результаты интеллектуальной деятельности модифицируются, дополняют друг друга, могут переходить в другие категории и по мере продвижения от одной стадии к другой происходит приращение стоимости продукта.

Интеллектуальная собственность вооружает инновационные процессы идеями, а их реализация способствует созданию наиболее экономически эффективных и конкурентоспособных средств производства. Поскольку процесс реализации отношений интеллектуальной собственности тесно связан с инновационной деятельностью, необходимо исследовать взаимосвязи инновационного процесса и различных форм интеллектуальной собственности.

Изучение различных трактовок понятия «инновация» позволяет сформулировать некоторые выводы.

Во-первых, специфическим содержанием инновации являются качественные изменения, которые приводят к улучшению, усовершенствованию или появлению нового продукта или технологии.

Во-вторых, инновация должна быть всегда успешна. Эффект, который должна обеспечивать инновация, может быть техническим,

экономическим, социальным или экологическим. Это можно выразить в виде следующего выражения: Инновация = Новшество + Достигнутая эффективность.

Новшество – это оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ, в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности. Эффективность новшества выражается в дополнительной выгоде, которую получает инноватор. В связи с этим в экономической литературе появляется термин «инновационная рента». Если рента определена как доход от какого-либо фактора производства, предложение которого неэластично, то инновационная рента предполагает наличие дохода от внедрения новшеств, недоступных для других организаций.

В-третьих, основными свойствами инновации являются: научно-техническая новизна, производственная применимость и коммерческая реализуемость, выступающая по отношению к инновации как потенциальное свойство, без которого она становится простым новшеством.

Под инновацией следует понимать прибыльное (рентабельное) использование новшеств в качестве новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера.

Инновационная деятельность – деятельность, направленная на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений. Главная задача инновационной деятельности – увеличение прибыльности бизнеса путем привлечения в него каких-либо новых, нетрадиционных в данной сфере решений и технологий, оформленных виде объектов интеллектуальной собственности.

Зарождение новой идеи создает концепцию, т.е. идею образа нового товара, затем производится проверка на уровне лаборатории, создается инженерный прототип для определения технологичности нового товара (рисунок 1).

При успешном завершении проверки лабораторных и опытных образцов производится продажа опытной партии в целях определения рыночных условий, после чего и принимается решение о серийном выпуске инновационного продукта.



Примечание: составлено по материалам Бишимбаевой С. К.
Рисунок 1 – Схема инновационного процесса

Стоит также отметить, что по мере продвижения по данной схеме вероятность освоения рынка возрастает экспонентным образом, т.е. на стадии концепции эта вероятность практически равна нулю, а при продаже опытной партии шансы завоевания рынка велики.

Таким образом, инновационный процесс возможно представить как непрерывную, поэтапную творческую деятельность по созданию и вовлечению интеллектуального продукта в экономический оборот, сущностью которого является его коммерческая реализация на каждой стадии инновационного цикла.

Как известно, все стадии инновационного цикла направлены на создание того или иного объекта интеллектуальной собственности. Необходимо отметить, что результаты первых стадий инновационного цикла могут быть оформлены как объекты авторского права, а документация по прикладным научно-исследовательским работам может стать объектом коммерческой тайны.

На результаты опытно-конструкторских работ может быть получен патент, так как эти результаты являются объектами промышленного права. Дальнейшая реализация инновационного цикла (серийное производство) происходит с активным использованием средств индивидуализации (товарный знак, фирменное наименование и т.д.). Завершающей стадией является сама коммерциализация, то есть продвижение объектов интеллектуальной собственности на рынок.

Переход к рынку предусматривает формирование институциональных основ рыночного механизма в сфере создания и использования объектов интеллектуальной собственности, а также защиты экономических интересов хозяйствующих субъектов

– создателей и/или собственников объектов интеллектуальной собственности, что и предполагает формирование рыночных основ коммерциализации интеллектуальной собственности.

Под коммерциализацией понимают деятельность, осуществляемую частными лицами, предприятиями или организациями по извлечению природных благ, производству или приобретению и продаже товаров или оказанию услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций. Коммерциализация предполагает взаимную выгоду участников сделки.

Отсюда можно заключить, что коммерциализация научных разработок и технологий – это деятельность, связанная с практическим использованием результатов инновационной деятельности еще не апробированных на практике и поэтому имеющих рискованный характер, в ходе которой научный результат или технологическая разработка трансформируются в продукты и услуги на рынке с получением коммерческого эффекта.

Коммерциализация интеллектуальной собственности представляет собой коммерческое продвижение объектов интеллектуальной собственности к рынку, сутью которого является их внедрение (использование), а содержанием и специфической особенностью – отношения, складывающиеся между экономическими субъектами (создателями и/или собственниками и потребителями) в процессе рыночного обмена. Коммерциализация интеллектуальной собственности может происходить в двух формах: реализации самого объекта интеллектуальной собственности (его материальной формы) и передачи (или уступки) прав интеллектуальной собственности. Для успешной коммерциализации интеллектуальной собственности целесообразно выделить результаты интеллектуальной деятельности как самостоятельного фактора производства. Наиболее приемлемым термином для обозначения данной категории, является «интеллектуальный капитал», который отражает как нематериальную сущность, так и капитальный характер интеллектуальной деятельности. На наш взгляд, интеллектуальный капитал – это экономические отношения, возникающие в процессе превращения знаний и нематериальных активов в полезные ресурсы, которые дают конкурентные преимущества и обладают потенциалом создания стоимости.

Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности, включая основные из них – объекты интеллектуальной собственности, – это процесс трансформации созданных на стадии научных исследований и разработок или в результате свободного творчества

«неовещественных» продуктов, передачи прав на них коммерческим организациям для производства товаров и/или оказания услуг в целях удовлетворения спроса на рынке и получения прибыли. Иначе говоря, это построение бизнеса на основе результатов научной, научно-технической и изобретательской деятельности [4, с. 58].

Коммерциализация результатов научной и (или) научно-технической деятельности – деятельность, связанная с практическим применением результатов научной и (или) научно-технической деятельности, включая результаты интеллектуальной деятельности, с целью вывода на рынок новых или усовершенствованных товаров, процессов и услуг, направленная на извлечение дохода [5].

С вопросами коммерциализации объектов интеллектуальной собственности тесно связано понятие «человеческий капитал», который определяется как совокупность способностей и возможностей кадров обеспечивать эффективное функционирование национальной экономики, и играет ведущую роль в формировании стоимости продуктов и услуг. Индустриально-инновационное развитие страны подразумевает высокие качественные параметры человеческого капитала.

Естественно, чем выше качество специалиста, тем больше вероятность успешного освоения им сложных технологий и технического оборудования. Неуспешное экономическое развитие отдельных стран приводит к выводу, что недостаточная способность человеческого капитала обучаться, усваивать новые знания, а также отсутствие развитых институциональных учреждений вылились в неспособность заимствовать зарубежные технологии и создавать инновации. Этот опыт нам следует учесть.

Анализ ситуации в Казахстане показывает, что уровень профессионализма многих наших работников далеко не адекватен современным научным и техническим достижениям, что значительно затрудняет подъем экономики, тормозит инновационные процессы. Уже сейчас отдельные отрасли, к примеру, машиностроение, металлообработка и другие, в процессе начавшейся модернизации, обновления основного капитала столкнулись с острой нехваткой высококвалифицированных специалистов, которых национальный рынок труда пока еще представить не может.

Как показывает практика, чем выше уровень технологичности производства, тем больше результаты труда зависят от высокообразованной рабочей силы. В Казахстане сегодня формируется новая национальная модель образования, стремящаяся соответствовать международным стандартам. Поэтому большое значение приобретает

модернизация университетского образования, главным образом технического и профессионального.

Индустриализация страны требует проведения качественных научно-исследовательских работ, ориентированных на нужды бизнеса и индустрии, где университеты могут играть важную роль в производстве и распространению новых знаний.

Таким образом, сегодня наша страна нуждается в эффективной стратегии и инфраструктуре коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, являющихся результатом научных исследований. Это необходимо для удовлетворения соответствующих потребностей промышленности и общества, обеспечения отдачи от инвестиций, вкладываемых в исследовательские, конструкторские и иные разработки, требующие затрат интеллектуального труда. Современная инфраструктура коммерциализации должна обеспечивать быстрый доступ и эффективный поиск нужной информации по всему спектру научных исследований, быть географически близка к результатам НИОКР, связана с глобальным бизнесом и гарантировать интересы субъектов интеллектуальной собственности.

Проблема совершенствования механизма коммерциализации интеллектуальной собственности относится к числу наиболее важных теоретических и практических аспектов экономического развития, т.к. потенциал экономического роста любой страны сегодня напрямую зависит от уровня развития науки и техники.

ЛИТЕРАТУРА

1 Интеллектуальная собственность. Основной курс: учеб. пособие / Г.В. Бромберг. – М.: ПРИОР, 2004. – 463 с. - ISBN 5-9512015-0-0.

2 Бишимбаева С.К. Экономические проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в Казахстане: теория, методология, практика / автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук, Туркестан, 2010, С. 38.

3 Закон Республики Казахстан от 16 июля 1999 года № 427-І Патентный закон Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 31.10.2015 г.)

4 Кудашов В.И., Нечепуренко Ю.В. Модели коммерциализации интеллектуальной собственности // Инновационные образовательные технологии. – 2015. – №3(43). - С. 58-63.

5 «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности» Закон Республики Казахстан от 31 октября 2015 года № 381-V ЗРК.

THE CONCEPT OF CASH FLOW

MUSINA A. ZH.

Candidate of Economic Sciences, associate professor, S. Toraighyrov PSU, Pavlodar

КАПСАТТАРОВА А. С.

undergraduate student, S. Toraighyrov PSU, Pavlodar

A cash flow statement is one of the most important financial statements for a project or business. The statement can be as simple as a one page analysis or may involve several schedules that feed information into a central statement.

Companies produce and consume cash in different ways, so the cash flow statement is divided into three sections: cash flows from operations, financing and investing. Basically, the sections on operations and financing show how the company gets its cash, while the investing section shows how the company spends its cash.

Cash Flows from Operating Activities:

This section shows how much cash comes from sales of the company's goods and services, less the amount of cash needed to make and sell those goods and services. Investors tend to prefer companies that produce a net positive cash flow from operating activities. High growth companies, such as technology firms, tend to show negative cash flow from operations in their formative years. At the same time, changes in cash flow from operations typically offer a preview of changes in net future income. Normally it's a good sign when it goes up. Watch out for a widening gap between a company's reported earnings and its cash flow from operating activities. If net income is much higher than cash flow, the company may be speeding or slowing its booking of income or costs.

Cash Flows from Investing Activities:

This section largely reflects the amount of cash the company has spent on capital expenditures, such as new equipment or anything else that needed to keep the business going. It also includes acquisitions of other businesses and monetary investments such as money market funds.

You want to see a company re-invest capital in its business by at least the rate of depreciation expenses each year. If it doesn't re-invest, it might show artificially high cash inflows in the current year which may not be sustainable.

Cash Flow From Financing Activities:

This section describes the goings-on of cash associated with outside financing activities. Typical sources of cash inflow would be cash raised by selling stock and bonds or by bank borrowings. Likewise, paying back a

bank loan would show up as a use of cash flow, as would dividend payments and common stock repurchases.

In the direction of the cash flow of the enterprise distinguish positive and negative cash flows. Positive cash flow – a set of cash flows to the firm from all types of business transactions, as an analogue of the term, the term «cash flow». Negative cash flow – a set of cash payments now in the process of implementing them all kinds of business transactions, as an analogue of the term, the term «cash outflow».

Think of cash as the ingredient that makes the business operate smoothly just as grease is the ingredient that makes a machine function smoothly. Without adequate cash a business cannot function because many of the transactions require cash to complete them.

By creating a cash flow budget you can project sources and applications of funds for the upcoming time periods. You will identify any cash deficit periods in advance so you can take corrective actions now to alleviate the deficit. This may involve shifting the timing of certain transactions. It may also determine when money will be borrowed. If borrowing is involved, it will also determine the amount of cash that needs to be borrowed.

Periods of excess cash can also be identified. This information can be used to direct excess cash into interest bearing assets where additional revenue can be generated or to scheduled loan payments.

People often mistakenly believe that a cash flow statement will show the profitability of a business or project. Although closely related, cash flow and profitability are different. A cash flow statement lists cash inflows and cash outflows while the income statement lists income and expenses. A cash flow statement shows liquidity while an income statement shows profitability.

According to the method for calculating the gross and net distinguish cash flows. Gross cash flow - the totality of income or expenditure of funds in the period under review in the context of its individual intervals. Net cash flow – the difference between positive and negative flows (between the receipt and expenditure of funds) in the period under review in the context of its individual intervals. It is the most important result of the financial activities of the organization, largely determines the financial equilibrium and the rate of increase in its market value.

On the level of adequacy of the level of surplus and deficit distinguish cash flows. Excess cash flow is characterized by the fact that cash flows significantly exceeds the real needs of the company in their purposeful spending. Sign of the cash flow is a high positive value of net cash flow is not used in the course of economic activities. Scarce cash flow is characterized by the fact that the receipt of funds significantly lower than the real needs of

the organization in their purposeful spending. Even with the positive value of the net cash flow it can be characterized as deficient if this amount does not provide routine need for expenditure of funds provided in all areas of business organization. The negative value of the net cash flow automatically makes this flow deficit. By the method of evaluation time distinguish the present and future cash flows. This cash flow is the cash flow of the company characterizes as a single comparable value shown in value to the current time. Future cash flow – a single comparable value of the cash flow of the company, reduced by the cost of a particular upcoming point in time. The concept of «future cash flow» defines the nominal value to identify it in the next moment (or in the context of the future period intervals), serves as the basis of discounting in order to bring to the present value.

By continuity of formation in the period under review distinguish regular and discrete cash flows. Regular cash flow characterizes the flow of income or expenditure of funds for individual business transactions (cash flow of one type), which is carried out in the period under review continuously at separate intervals of the period. Regularly is most kinds of money (financial) flows generated by operating activities of the organization: flows associated with servicing financial credit in all its forms; cash flows to ensure the implementation of long-term real investment projects. As part of the organizational life cycle predominant part of its cash flow is regular. Discrete cash flow reflects the receipt and expenditure of funds related to the implementation of individual business operations of organizations in this period of time. Characterized by a one-time expenditure of funds related to the acquisition of the integral property complex organization; buying a franchise license; receipt of funds by way of donations. When determining the minimum time interval of all cash flows organization may be viewed as discrete.

The scale of the economic process of service distinguishes cash flows of the company as a whole, according to the activity of individual structural units of individual business transactions. Cash flow of the company as a whole is the most aggregated view of cash flow, accumulating all kinds of cash flows serving business process organization as a whole. Cash flow by activity is divided into operating, investing and financing. Cash flow for individual structural units – a differentiation cash flow organization of individual departments, are self-control objects in the organizational and economic construction of the organization (responsibility centers). The system of economic organization process cash flows for individual business transactions constitutes the primary object of self-control.

The size of the cash flows organization is compared with a profit organization. Profit is an absolute indicator of the efficiency of the source of life and organization. Increase in the rate of profit growth creates a financial basis for self-financing for the implementation of expanded reproduction and meet the social and material needs. Due to the profit organization fulfills its obligations to the budget, banks and other organizations. However, between the value of the cash flows and the amount of profits, there are differences, which are as follows:

- Profit reflects the cash accounts and non-cash income over a period that does not coincide with the actual receipt of funds;
- In the calculation of profit on production costs are recognized after its implementation, rather than at the time of payment;
- Cash flow reflects the cash flows that are not included in the calculation of gross profit: depreciation, capital expenditures, taxes, fines, debt payments and the net amount of debt, loan and advances;
- The availability of funds makes no profit, and during the growth of the money prices gradually lose purchasing power. However, despite these circumstances, the presence of these most liquid assets for maximum risk reduction.

The only real source of funds received as a result of economic activity is the realization, in which the resulting net income increases the supply of liquid assets in the form of cash and receivables.

REFERENCES

- 1 Principles of Marketing - Philip Kotler, Gary Armstrong
- 2 Robert Carbaugh. International Economics, 10th edition
- 3 Varian. Intermediate Microeconomics: A Modern Approach
- 4 Financial Analysis Tools and Techniques: A Guide for Managers

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

МУХАМЕДОВА М. М.

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

КСЕМБАЕВА А. Н.

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

Обеспечение устойчивого экономического развития казахстанских коммерческих банков требует поиска новых путей и подходов совершенствования их деятельности. При современном уровне

развития науки и техники, информатизации различных областей жизни в современном обществе, появилось множество новых технических возможностей проведения денежных расчетов и взаимозачетов без использования денег как таковых.

Коммерческие банки в современных условиях, просто обязаны идти в ногу со временем, и предоставлять клиентам усовершенствованные банковские услуги, связанные с применением электронных систем расчетов. Мировой опыт ведущих зарубежных банков показывает, что применение электронных услуг обеспечивает экономический рост. Банк, способный достаточно быстро и осваивать новые информационные, научные и другие технологии сможет достойно конкурировать на мировом рынке. В условиях глобализации дальнейшее развитие деятельности отечественных банков невозможно без использования электронных технологии во всех сферах банковской деятельности.

Преимуществом электронных услуг, по сравнению с традиционными, является их более высокая способность к адаптации. Применение разнообразных технологий в сфере электронных услуг (электронного обмена данными (EDI), электронной почты, каталогов, и др.) создает конкурентные преимущества по сравнению с традиционными формами оказания услуг. Реализация экономических процессов через Интернет в реальном времени и их автоматизация позволяют добиться существенных преимуществ в скорости осуществления сделок. Важной причиной развития электронных услуг и одновременно их преимуществом является снижение транзакционных издержек и затрат на производство услуг. При этом достигается снижение цены услуг, внедрение новых технологий для производства новых, более эффективных услуг. Следствием развития электронных услуг является расширение рынка услуг и усиление ценовой и неценовой конкуренции.

Развитие электронных услуг позволяет повысить эффективность торгово-обменных операций, в том числе и за счет создания развернутой и комплексной сети многостороннего делового сотрудничества. Электронные услуги стимулируют качественное технико-технологическое и организационно-экономическое перевооружение организаций сферы услуг, обеспечивают последующий рост объемов деятельности и продаж с выходом участников на международный рынок услуг [1].

В связи усилением мошеннических операций, которые на сегодняшний день стали очень актуальными, рассмотрим управление рисками электронных банковских услуг. Вследствие того, что

особенности электронных услуг в банковской сфере очень близки к взломам, можно выделить следующие изменения в сфере банковских рисков:

- технологии приводят к резкому усилению стратегического операционного риска, от этого происходит сильная зависимость от прогресса коммуникационных и информационных технологий;

- инновационные технологии с точки зрения стратегического риска, приводят к динамичности развития и отражаются в динамичности инновационных циклов;

- уменьшение информационных асимметрий приводит к росту ориентированности на потребности клиентов и увеличивает правовой и репутационный риск;

- повышение общего уровня системного риска способствует обострению конкуренции в банковском бизнесе;

- усиление акцента на межстрановом и межсекторном аспектах банковского риска выходят за пределы отдельных национальных рынков;

- к стратегическим рискам относятся такие решения, которые оказывают непосредственное влияние на рыночную стоимость. Банк играющий роль ИТ- лидера может взять на вооружение формирующиеся стратегии и получить от этого больше прибыли, поскольку от этого мы снимаем сливки на быстрорастущем сегменте финансового рынка.

Так как новые риски не возникают, то нет необходимости вводить новые инструменты по ним. Инструменты включают себя оценку рисков, контроль над ними и мониторинг, распоряжаются элементами управления рисками. Если рассматривать сложности, которые развивает электронный сервис, то увидим, что эксперты уделяют больше внимание стратегическому риску. Он возникает в связи с возможностью принятия ошибочных управленческих решений в отношении опоры на то или иное информационно-технологическое направление.

Банк уменьшает свой стратегический риск с точки зрения капитальных расходов, только в том случае, если берет на себя роль ведомого, поэтому он избирает адаптивную стратегию. Если наступать в роли агрессивного лидера, то роль ведомого на рынке может сильно снизиться, и значительную выгоду от роста рынка уже не получится снизить, поэтому он будет близок к насыщению. Связанные с банком информационные технологии носят достаточно неопределенный характер.

Это касается технологий, на которых основываются главные направления банковской деятельности: электронные решения в областях бухгалтерского и операционного учета, документооборота, в системе оценки кредитоспособности и доходности, укрепление и управление банковской лояльностью. Следующая категория риска, которая привлекает пристальное внимание специалистов, операционный риск, вероятность убытков в результате сбоев в выполнении обычных банковских операций. Выделяются следующие три главные зоны операционного риска, применяемые к интернет-банку – функционирование системы безопасности, привлечение сторонних организаций к предоставлению некоторых видов электронных банковских услуг, освоение новых технологий сотрудниками банка. Нарушения в процессах электронного хранения документов могут быть следующие: отказы в функционировании банковских систем, сбои в передаче и обработки информации.

Для того чтобы сократить инвестиционный бюджет и не нанимать дорогостоящих специалистов, нужно интенсивные банковские услуги (ИТ) приобретать через специализированные фирмы. Большое значение при новых условиях приобретает правовой риск, который возникает при нарушении законов и директив регулирующих органов, а также из-за недостаточно четкого определения прав и обязанностей контрагентов. Можно отметить следующие специфические для электронного банковского сервиса аспекты правового риска:

- не во всех странах приняты законы об электронной подписи и о действительности договоров, заключаемых электронным способом;
- во всех государствах по-разному трактуют вопрос о подлежащей лицензированию банковской деятельности (например, надзорные органы могут потребовать получения лицензии от веб-сайта, рекламирующего услуги банка на том языке, который используется в данной стране, причем даже тогда, когда до реальных операций дело еще не дошло);
- возникают особые требования к соблюдению принципа «знай своего клиента», законодательно внедряемого в банковский бизнес в рамках борьбы с легализацией преступных доходов и терроризмом;
- банкам становится труднее обеспечить диктуемый законом уровень защиты, персональной клиентской информатизации, особенно если сайт банка связан с сайтом-агрегатом электронного финансового инструмента [2].

В настоящее время можно сказать, что электронный сервис развивается очень хорошо и влечет за собой репутационный риск,

который проявляется в сокращении клиентуры, оттоке вкладов, сбросе банковских акций вследствие формирования устойчивого негативного общественного мнения о деятельности данного банка. Новый способ предоставления услуг основан на прямом веб-взаимодействии с клиентами, при возникновении сбоев в осуществлении электронных операций они оповещаются практически сразу, т.е. информация распространяется гораздо быстрее, чем раньше. Для избегания роста репутационного риска нужно информировать вкладчиков и заемщиков о наличии таких проблем по электронной почте.

Отдельные категории риска с появлением интернет-банка изменяются в кредитный, процентный, валютный и т.д. Так, при использовании мягких процедур электронной оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков или приобретение электронных денег у недостаточно надежного эмитента могут привести к повышению кредитного риска. Для банков, осуществляющих значительные операции с цифровой наличностью, становятся весьма актуальными валютный риск и риск ликвидности, а также особого внимания со стороны банков, развивающих программы секьютизации кредитов через Интернет, требует рыночный риск.

Такие перемены не являются кардинальными и уступают по своему значению сдвигам, которые происходят в сферах стратегического, операционного, правового и репутационного рисков, поэтому управление рисками в современных коммерческих банках должно концентрироваться только на этих направлениях. Свод этих правил не является обязательным, но все солидные банки в развитых странах придерживаются данных требований. Банк предоставляет своим клиентам электронные услуги, только после того как сгруппировываются три крупные категории управления рисками, показанными на рисунке 1.

Нужно создавать эффективную системы наблюдения за операциями, которые совершаются электронным способом. Новые проекты в сфере интернет-банка могут оказать значительное влияние на банковский риск и реализацию принятой стратегии. Они должны рассматриваться на заседаниях совета директоров и правления, глубоко анализироваться и детально оцениваться с точки зрения соотношения ожидаемых результатов и затрат.

Руководство банка не должно приступать к электронному обслуживанию, если нет необходимого уровня квалификации менеджеров и персонала в сфере новых технологий, в том числе и когда привлекаются сторонние организации. В рассматриваемой

области необходимо создать систему оповещения руководящих органов о возникновении инцидентов. Это обеспечит динамичность управленческого надзора и позволит незамедлительно и эффективно реагировать на любые возникшие проблемы и инциденты. Сфера онлайн-услуг должна интегрироваться в общий механизм управления банковскими рисками, этого должны добиться совет директоров и правление [3].

Для поддержания необходимого уровня информационно-технологической безопасности нужно внедрение всесторонней процедуры контроля. Обеспечение сохранности банковских активов является одной из важнейших обязанностей, возложенных на директоров и высших менеджеров.

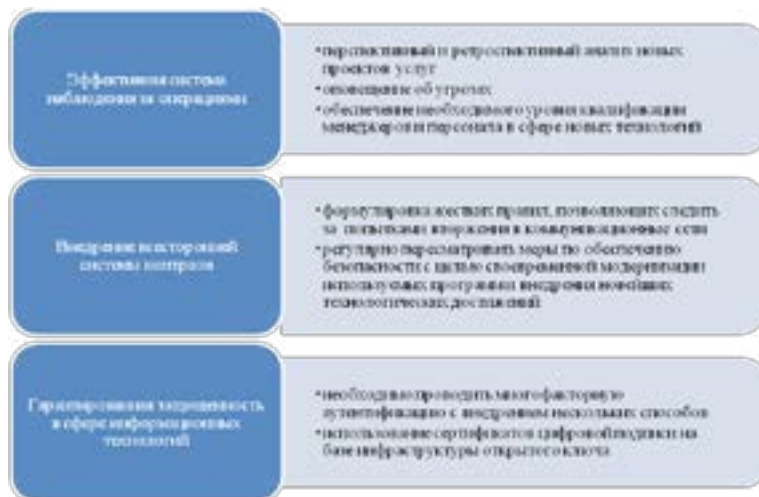


Рисунок 1 – Пути снижения рисков электронных услуг банка

Для их выполнения нужно сосредоточиться на следующих ключевых направлениях:

- назначение конкретных лиц (иных, нежели аудиторы), несущих ответственность за положение дел в данной области;
- определение и формулировка жестких правил, позволяющих следить за попытками вторжения в коммуникационные сети и предотвращать несанкционированный доступ к компьютерной технике, программному обеспечению для Web-транзакции и базам данных;

– регулярно пересматривать меры по обеспечению безопасности с целью своевременной модернизации используемых программ и внедрения новейших технологических достижений.

Партнеры, привлекаемые к предоставлению отдельных видов банковских предложений обязаны кропотливо отслеживаться. Оценка, а еще переоценка значения сотрудничества со спецобслуживанием, интернет провайдерами обязана реализоваться управлением банка на неизменной базе.

При этом обязаны внятно осознаваться опасности, связанные с аутсорсингом, в обязательном порядке надо разбирать профессиональную подготовку и экономическое состояние вероятных контрагентов; буквально наметить грани ответственности сторон при решении договоров, контрактов, тем более по порядку предоставления информации; проводить повторяющиеся аудиторские испытания в отношении переданных на сторону систем и операций, и включать их в деятельную систему управления рисками; создать проект событий на случай появления чрезвычайных обстановок в работы завлеченных к предложению электронного обслуживания партнеров. Гарантировать защищенность в сфере информационных технологий. Высочайшее инструкция банка определяет совместную политическому деятелю в области информационной технологий, а знатоки среднего звена промышленуют конкретным построением надлежащих систем. Они обращают внимание на соблюдение надлежащих основ: аутентификация (идентификация) покупателей, которые используют каналы сервиса.

Аутентификация значит идентификацию покупателя (удостоверение подлинности лица, совершающего онлайн-услугу транзакцию) в сочетании с авторизацией (установление легитимности доступа предоставленного лица к банковскому счету или же присутствие у него права на проведение операций по счету). Она исполняется с поддержкой индивидуальных идентификационных номеров (PIN), паролей, смарт-карт, биометрики (сканирование лица, пальцев, глаз, голоса и т.п.) и сертификатов цифровой подписи на основе инфраструктуры раскрытого ключа.

Наиболее надежным способом использование сертификатов цифровой подписи на базе инфраструктуры открытого ключа позволяет избежать недобросовестного сторнирования электронных сделок. Каждый контрагент имеет свою пару ключей (шифров). С помощью секретного ключа зашифровывается текст и генерируется цифровая подпись, а посредством открытого ключа (парного к секретному) осуществляется проверка подлинности документа и расшифровка. Банк

сам может стать удостоверяющим центром по выпуску сертификатов или прибегнуть к услугам независимых центров. Но при этом должен обеспечиваться такой же уровень аутентификации, как и у банка. При работе с базами данных и приложениями в интернет-банке должно быть четкое разграничение функций, выполняемых служащими банка.

Все конфиденциальные данные и записи во время передачи по открытым, закрытым и внутрибанковским коммуникационным сетям должны быть защищены и доступны только лицам, агентам и системам, которые имеют соответствующие полномочия, прошли процедуру аутентификации. На сторонние организации, которые привлекаются к оказанию электронных услуг, также следуют распространять используемые банком стандарты по обеспечению конфиденциальности, а также управление правовым и репутационным риском. Нужно предотвращать несанкционированный доступ к клиентской информации. Клиентская информация, накопленная банком при оказании онлайн-услуг, должна соответствовать всем требованиям законодательства тех государств, на которые распространяется Web-обслуживание. Сервис-провайдеры, с которыми сотрудничает банк, также следует придерживать этих стандартов [3].

Таким образом, при оказании электронных услуг банки сталкиваются с многочисленными видами риска. Все они носят разный характер, различия во времени и месте возникновения угрозы и множество влияний на деятельность банка. Поэтому рассматривать их необходимо в совокупности. Множество рисков замедляет и усложняет выбор мероприятий по регулированию и снижению, оптимизации уровня конкретного риска, а значит, применять методы по их избеганию необходимо с учетом всех рисков деятельности конкретной банковской организации.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Рудакова О. С. Банковские электронные услуги : учеб. пособ. / О. С. Рудакова. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 204 с.
- 2 Резник И. А. Развитие электронных банковских услуг : Автореферат канд. экон. наук / И. А. Резник. – СПб., 2008. – 214 с.
- 3 Лямин Л. В. Применение технологий электронного банкинга: риск-ориентированный подход / Л. В. Лямин. – М. : КНОРУС, 2011. – 250 с.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ЕСЕП МӘСЕЛЕЛЕРІН ҰЙЫМДАСТЫРУ

СӘРСЕНБАЙ А. С.

студент, Қ. Жұбанов атындағы АӨМУ, Ақтобе қ.

ИМАНБАЕВА З. О.

э.ғ.к., доцент, Қ. Жұбанов атындағы АӨМУ, Ақтобе қ.

Нарықтық экономикада есепке алу және есеп берудің халықаралық стандарттарына көшу арқылы Қазақстанның көптеген ірі кәсіпорындары қоршаған ортаны қорғау саясатын, оны іске асырудың кешенді бағдарламасын, қоршаған ортаны қорғау және экологиялық қауіпсіздікті, қаржылық талдауды және экологиялық аудитті жоспарлау қызметін жүзеге асырады. Дегенмен, кәсіпорындардың экологиялық менеджменті мен экологиялық есепке алудың барлық компоненттерін қамтитын стандарттар мен ережелер әлі де жоқ: экологиялық активтерді есепке алу, экологиялық міндеттемелер, экологиялық нәтижелер олардың экологиялық есеп берудегі көрінісі. Отандық ғалымдар мен тәжірбие жүргізушілер түрлі кезеңдерде экологиялық есеп пен экологиялық есеп беруді дамыту және оны дамыту үшін құқықтық, ұйымдастырушылық, әдістемелік, экономикалық негіздерін зерттеуге және дамытуға үлкен үлес қосты.

Кәсіпорындағы экологиялық қызметтің толықтығы мен тиімділігін, сондай-ақ кәсіпорынның қоршаған ортаға әсерінің әр түрлі нысандарын талдау және бақылау қоршаған ортаны қорғау бойынша есеп алу мүмкін емес. Сонымен қатар, шаруашылық жүргізуші субъектілердің экологиялық менеджмент процестері туралы толық ақпараттың жоқтығы және экономикалық ақпарат пайдаланушылар үшін кең ауқымды мәселелерді тудырады [1, 29 б.].

Әлемдік бәсекелестіктің үрдісі қоршаған ортаға зиян келтіретін өнімдердің, жұмыстардың және қызметтердің басымдықтылығын, экологиялық таза технологияларды жасауды анық көрсетеді. Өнім сапасын арттыру мәселесі кез келген кәсіпорын үшін өзекті, әсіресе тиімділікті арттыруда бәсекелестікке қабілеттілікті қамтамасыз ететін (өнім сапасы) факторы аса рөлді атқаратын кезде ерекше. Өнім сапасын қамтамасыз ету белгілі бір шығындармен байланыты. Олар ұйымның барлық кезеңдері мен сатыларында жасалады: өнімді әзірлеуден оны өткізуге дейін және сатылымнан кейінгі қызметке дейін. Өнім сапқасына байланысты барлық шығындарды ғылыми-техникалық, басқарушылық және өндірістік деп бөлуге болады.

Соңғы онжылдықта көптеген елдерде қоршаған ортаны қорғау шығындарының айтарлықтай артуы байқалды. Табиғатты негізінен пайдаланушылар кәсіпорындар, олардың жалпы құны он және жүздеген миллиард долларды құралды. Бірқатар елдердегі кәсіпорындардың есеп және есеп беру жүйесіндегі экологиялық көрсеткіштерді көрсету әрекеттері ХХ ғасырдың 70-ші жылдарында басталды, бірақ бұл шығындарды есепке алуға үнемі назар аударылып, оларды басқару ХХ ғасырдың 90-шы жылдарының басынан бастап қаралды [2, 48 б.].

90-шы жылдары ірі индустриялық кәсіпорындар қоршаған ортаны қорғауға қатысты үкімет қаулыларының көбеюіне мәжбүр болды. Заңнамаға сәйкес көптеген кәсіпорындар қоршаған ортаны қорғау және оны жүзеге асыру жөніндегі бағдарламаны қабылдады. Бастапқыда бухгалтерлік есеп қоршаған ортаны басқару құралы ретінде қарастырылмады және батыстық кәсіпорындардың қоршаған ортаны қорғау қызметіне қатысты шығындар мен міндеттемелердің қарқынды өсуіне қарамастан, олар қаржылық есептілікте көрсетілмеді. Мысалы, АҚШ мемлекетінде қоршаған ортаны қорғауға және тазалауға арналған агенттіктерде 1 млрд бөлінеді. Бұл сома бухгалтерлердің назарын аудару керек еді, бірақ бұлай болған жоқ, бұл сома осы компаниялардың қаржылық есептілігіне кірмейді. Көптеген кәсіпорындар өздерінің қоршаған ортаны ластау дәрежесін және оны тазалаудың құнын тануды қаламады, себебі бұл олардың акцияларының бағасына әсер етеді.

Осылайша, экологиялық есептің есебі практика барысында маңызды болып келеді, бірақ ол тиісті заңдық реттеудің болмауына байланысты толық көлемде іске асырылмайды.

Қазіргі заманғы бухгалтерлік есеп жүйесі, басқа факторлармен қатар, экологиялық проблемаларды тереңдетуге, табиғи ресурстардың сарқылу қаупіне байланысты болуы керек. Нәтижесінде, экономикалық әдебиеттерде, әсіресе Батыста, экологиялық менеджментті басқарудың ерекше компоненті ретінде экологиялық есепке алуды дамытуға бағытталған ұсыныстарға жиі кездеседі. Сонымен бірге «экологиялық есеп» термині ғылыми ойдың жаңа бағыты, тәуелсіз білім саласы бар екенін автоматты түрде дәлелдейді. Біздің ойымызша, бухгалтерлік жүйедегі жеке бөлімді бөлу туралы ғана айтуға болады [3, 116.].

Экологиялық бухгалтерлік есеп экологиялық тиімділік принципіне негізделген тұрақты дамудың кілті болуы тиіс; ал экологиялық тиімділік, компанияның қоршаған ортаға тигізетін ықпалын рентабельділікті жоғарылату кезінде ғана экологиялық шығындар, үнемдеу және экономикалық қызметтің қоршаған ортаға әсері туралы нақты ақпарат беру арқылы өлшенеді. Экологиялық есепте есепке

алуы тиісті экологиялық ақпаратпен қамтамасыз етеді, ол қазіргі кезде жүйелендірілмейді. Осыған байланысты қоршаған орта факторларын бағалау үшін қоршаған ортаны және экономика арасындағы қатынастарды қоршаған ортаны қорғау шығындарын қалыптастыру жүйесін құру қажет.

Табиғатты пайдаланудың негізгі нысандары адам болып табылады:

- 1 Табиғи ресурстарды тұтыну
- 2 Адамдар қоршаған табиғи орта

Реттелетін норма жүйесінің құқықтарына жатқызылды:

- гуминитарлық сипаттағы экологиялық құқық
- жалпы адамзатқа ықпал ете отырып, жақсарту, денсаулығын сақтау.

Экологиялық таза өнімді өндіруді дамыту тұжырымдамаларды қамтиды:

- 1 Өндірістік күштерді экологиялық орналастыру;
- 2 Өнеркәсіп, энергетика, транспорт және коммуналды шаруашылықтың қауіпсіз экологиялық дамуы;
- 3 Ауыл шаруашылығының экологиялық қауіпсіз дамуы;
- 4 Қалпына келетін табиғи ресурстарды сарқылмайтын ресурстар ретінде тиімді пайдалану;
- 5 Қайтарымды ресурстарды кешенді пайдалану, ұқсату;
- 6 Қоршаған ортаны қорғау және табиғатты пайдалану саласында басқаруды жетілдіру;
- 7 Ғылыми зерттеу жұмысын дамыту [4, 18 б.].

ҚР азаматтарының құқығы қолайлы қоршаған ортаға негізделген, бекітілген конституциясымен кепілдік береді. Бұл құқықтық сипатпен жалпы гуминитарлық сипаты нормаларымен, ұлттық құқықтар пен халықаралық қатынастар реттеледі. Ұйымдастыру үшін бухгалтерлік есеп саласында табиғатты пайдалану және қоршаған ортаны қорғау, ең алдымен, қажет және жеткілікті толық анықтамасы мен жіктелуі, экологиялық шығындарды білдіретін айқын құндық нысанда ресурстардың барлық түрлерін жүзеге асыру үшін қажетті жиынтықтар кәсіпорынның табиғатты қорғау қызметі болып табылады. Табиғатты қорғау қызметінің жалпы сомасы күрделі салымдар мен ағымдағы шығындар құралады.

Табиғатты қорғау мақсатындағы күрделі салымдар бір жолғы шығындар құруға және қолданыстағыларын қайта құру табиғатты қорғау мақсатындағы объектілердің, түрлендіруді технологиясын жүзеге асыру, басқа да табиғатты қорғау қызметіне жатады.

Табиғат қорғау мақсатындағы ағымдағы шығындарға жатады:

- материалдардық шығындар, отын және энергия, сондай-ақ еңбекақы аударымдарымен әлеуметтік сақтандыру, амортизациялық аударымдар, ұстау мен пайдалануға байланысты негізгі қорлардың табиғатты қорғау;
- шығындарды бақылауды, пайдалануға, табиғатты қорғау құрал-жабдықтары және қоршаған ортаның жай-күйін жүзеге асыру ;
- шығындар байланысты табиғат қорғау қызметінің басқармасы;
- ағынды суларды тазарту шығындары;
- қызметтерді төлеуге арналған шығындар, тараптық кәсіпорындар мен ұйымдарды қабылдау, сақтау және жоюдың экологиялық қауіпті қалдықтарды;
- қоршаған ортаны ластағаны үшін төлемдер (нормалар шегінде және нормадан жоғары) [5, 376.].

Күрделі салымдарды жүзеге асыратын кәсіпорынның өз қаражаты есебінен, табиғатты қорғау қызметіндегі ағымдағы шығындар белгілі бір қиындықтар бар, өйткені бұл шығындар шығындар жабдықтарды ұстау және пайдалану, жалпы өндірістік, жалпы шаруашылық және басқа да шығыстар арқылы жүзеге асырылады.

Олардың бірінші нұсқасында кәсіпорындар табиғатты қорғау қызметінің қолайлы жағы көп емес, көрсетілетін қызметтің экологиялық сипаты жағынан көрсетіледі. Кәсіпорын табиғат шығындарын қорғау қызметін дербес бап калькуляциясы арқылы көздейді.

Екінші нұсқасы шығындарды есепке алу қоршаған ортаны қорғауға тән кәсіпорындар үшін айтарлықтай көлем және табиғатты қорғау қызметі (мысалы, онда ағымдағы экологиялық шығындардың өнімнің өзіндік құнын кем дегенде 3-5 % құрайды) және ерекшеліктерін көрсететін басқа кәсіпорындарға экологиялық қызмет көрсету. Бұл нұсқа табиғат қорғау шығындарының оқшауланған есебінің мүмкіндігін көздейді, ең алдымен, шығындарды нақтылап және экологиялық құрамын көрсете отырып, шығындарға тиісті баптардағы талдамалық шот (шығындардың туындайтын орындары бойынша), қосалқы (табиғатты қорғаудың қызмет түрлері бойынша) және синтетикалық шоттарға, сондай-ақ қосымша деректемелерге бастапқы құжаттарды енгізу.

Интеграция жағдайында Қазақстанның әлемдік нарыққа және халықаралық стандарттарға өтуіне есепке алу және есептілік көптеген ірі кәсіпорындар осындай экологиялық саясатты әзірлеуге кешенді бағдарламасын, оны іске асыру жөніндегі іс-шараларды жоспарлау, қоршаған ортаны қорғау және экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз

ету, қаржы аспектілерін талдау жүргізу және экологиялық тексерулерді жүзеге асырады. Алайда, әлі күнге дейін мұндай стандарттар мен ережелерді қамтитын барлық құрамдас есептер, табиғатты пайдалану мен табиғатты қорғау (экологиялық) кәсіпорындар мен бухгалтерлік есепке алу және экологиялық активтерді экологиялық пассивтер, экологиялық нәтижелерін және олардың көрініс экологиялық есептілік дайындалған жоқ [6, 246.].

Проблемалардың бірі экономика тұрғысынан тұрақты даму тұжырымдамасын әзірлеу болып табылады және жетілдіру бағыттары мен қағидаттары экологиялық есепке алу және бақылау, олар қаржылық және басқарушылық есепке алу, есептілік жөніндегі экологиялық көрсеткіштер және экологиялық аудитті қамтиды. Бұл ретте, байланыс басқармасы, табиғат қорғау қызметін және экологиялық ескеру әбден түсінікті.

Бухгалтерлік ғылым мүмкін емес әрекет анық айқын сәйкес келмеуі арасындағы теориясымен экологиялық есеп және есептілік және отандық экологиялық-экономикалық іс-тәжірибеге және шаруашылық жүргізуші субъектілерге байланысты. Бұл кәсіпорынның ішкі құрылым мәселелерінің даму мақсаттары үшін жеткілікті.

Осылайша, экологиялық ақпарат жасау кезінде түсінікті және анық болуы тиіс. Алайда, қазіргі уақытта Қазақстанда нормативтік актілерді реттеу, есептік саласындағы қызметті экология талап ететін егжей-тегжейлі көрсетуге арналған қаржылық есептілікте міндеттемелері мен шығындары табиғат қорғау қызметіне байланысты. Сондықтан, экологиялық есеп және әлеуметтік-экономикалық маңыздылығын болдырмау үшін дағдарыстық құбылыстар болмау үшін негіздерін дамыту.

Бухгалтерлік есеп бағдарланған экологиялық проблемаларды шешу жүйесін құру үшін қажет, негізгілері мыналар болып табылады:

- бухгалтерлік есепке алу саласындағы нормативтік-құқықтық базасын дамыту табиғатты пайдалану және қоршаған ортаны қорғау;
- экологиялық есептің құрамдас бөлігі ретінде бухгалтерлік есеп жүйесін әдістемелікпен қамтамасыз етуді дамыту;
- есеп процессін кадрлық қамтамасыз ету (кадрларды оқыту және қайта даярлау, жұмыс істеуге қабілетті жоғары дәрежелі динамикалы есепке алу жүйесі).

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Белоусов, А. И. Шығындар мен активтерді экологиялық басқарушылық есепу есептің ерекшеліктері / А. И. Белоусов// Басқару есебі. – 2005. - №2.

2 Голуб а. А., Струкова Е. Б. Экономикалық табиғи ресурстар: оқу құралы/ – М.: АспектПресс, 1998. – 319 с.

3 Беларусь Республикасының салық кодексі (ерекше бөлім), 29 желтоқсан, 2009 ж., №71-3: Беларусь [Электронды ресурс]. – Қол жеткізу режимі: <http://pravo.levonevsky.org> – Дайындалған күні: 09.08.2010.

4 Панкруская, Л. И. Экологиялық менеджмент негіздері: лекциялар Курсы/ Л. И. Панкруская – Минск: АЛМАТЫ, 2006. – 207 с.

5 Саенко, Қ. С. Есепке экологиялық шығындар/ К. С. Саенко – Москва: Финансы и статистика, 2005. – 206 с.

6 Трифанова, Т. А., Селиванова, Н.В., Ильина, М. Е. Экологиялық менеджмент: Оқу құралы/ Т. А. Трифанова, Н.В. Селиванова, М. Е. Ильина – Владимир: Владимирский мемлекеттік университеті, 2003 – 291 б.

ЖОО БАСЫЛЫМ ӨНІМДЕРІНІҢ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕБІН ҰЙЫМДАСТЫРУ

ТОКТАРОВА М. А.

есеп және аудит магистрі, аға оқытушы,
Қ. Жұбанов атындағы АӨМУ, Ақтөбе қ.

Жоғары оқу орындарының басылым бөлімшелері алдында баспа қызметін іске асыру арқылы ең болмағанда ішінара баспа өнімдерінің шығындарын қайтару міндеті тұр. Бірақ, олардың көпшілігі, әдетте, кітаптар дайындаудың технологиялық процесінен алшақ болғандықтан, бухгалтерияның сырын біле бермейді.

Оның үстіне жұмысты іске асыру процесі заңнамалық базаны егжей-тегжейлі зерттеуді талап етеді және бухгалтерлік және баспа қызметкерлеріне қосымша жұмыс көлемін әкеледі.

Баспа өнімдерін өндіру және сату кезінде бухгалтерлік есептің жүйелі тәжірибесі бойынша Қ. Жұбанов ат.Ақтөбе өңірлік мемлекеттік университеті жоғары оқу орындарындағы баспа-полиграфия қызметінің экономикалық тетіктерін жетілдіруге көмектеседі [1].

ЖОО-да баспа қызметіндегі кірістер мен шығыстарды есепке алудың жүргізілу тәртібі «Бухгалтерлік есепті жүргізу қағидаларын бекіту» туралы ҚР Қаржы министрінің 2015 жылғы 31 наурыздағы № 241 бұйрығына сәйкес мемлекеттік (муниципалдық) мекемелердегі бухгалтерлік есеп жүргізу ережесі түбегейлі өзгерді, Қазақстан

Республикасының Әділет министрлігінде 2015 жылы 6 мамырда № 10954 тіркелді [2].

ҚР-ның жоғары оқу орындарының ұйымдық-құқықтық нысанының үш түрін біреуі болуы мүмкін.

Жоғары оқу орындары үшін бухгалтерлік есеп жүргізген кезде «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» Қазақстан Республикасының заңы 28 ақпан 2007жыл № 234-III және ҚР қаржы министрімен бекітілген, бухгалтерлік есептің типті шоттар жоспары 23 мамыр 2007 жыл № 185 сәйкес қосымша қолданылады [3].

«Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» Қазақстан Республикасының заңы 28 ақпан 2007 жыл № 234-III негізінде есепке алу субъектісі мекеме қызметінің және орындалатын заңнамасына сәйкес, ерекшеліктерін ескере отырып, өзінің есеп саясатын қалыптастырады өзінің құрылымын, салалық белгісін көрсетеді.

Мекемелердің дайын өнімінің нақты құнының барлық үш түрін қалыптастыру баланстық шотта есепке алынады 8110 «Негізгі өндіріс» жүргізіледі.

Жоғары оқу орындарындағы баспасөз басылымдарын және көрсетілетін баспа-полиграфиялық қызметтерді есепке алу үшін баспа бөлімшелерінің екі негізгі түрін өндірістік және өндірістен тыс деп бөлу қажет.

Жоғары оқу орындарының өндірістік қызметіне тікелей қажеттіліктері үшін оқу және ғылыми басылымдарды шығаруды (оның ішінде электрондық) бланкілік, және жеке және заңды тұлғаларға ақылы негізде баспа-полиграфиялық қызметтер көрсету жарнамалық-ақпараттық және басқа да баспа өнімдерін шығаруды жатқызуға болады [4].

Өндірістік емес қызмет түрлеріне ЖОО-ның байқауларға, көрмелерге, ЖОО-ның сайтында баспа қызметі туралы өзекті ақпарат орналастыру жатуы мүмкін, сол сияқты жоспарлы қолжазбаларды (материалдарды тапсыру мерзімдері туралы, құжаттама, қойылатын талаптар және т.б. тұрақты хабардар ету) коммуникативтік қолдау, толық мәтінді электронды кітапхананың қатысуын ұйымдастыру, басылымдардың авторларымен лицензиялық шарттарды ресімдеу.

Баспа өнімдерінің құны – дайын өнімді шығару және сатуға байланысты тікелей және жанама шығындарының жиынтығы

Баспа-полиграфиялық бөлімшелердің тікелей шығындарына дәстүрлі түрде мыналар жатады:

- авторлық қаламақы және авторларды әлеуметтік сақтандыруға есептелген сақтандыру жарналары;

- басқа ұйымдармен орындалатын полиграфиялық шығындар;
- материалдық шығындар құрамы;
- баспа бөлімшелерінің баспа өнімдерін дайындау және шығаруға тікелей қатысатын қызметкерлерінің еңбекке ақы және сақтандыру жарналарын төлеуге арналған шығындар;

Жанама шығындар құрамында үстеме (баспалық) және жалпы шаруашылық (ЖОО) шығыстары ескеріледі.

Басқа сатып алушыларға дайын баспа өнімдерін сату кезінде құнының құрамына қосымша шығындар (айналым шығындары) енгізілуі мүмкін:

- баспа өнімдерін жылжыту нарығында, баспа-полиграфиялық қызметтер: жарнама, өкілдік шығыстар; шығыстар белгіленген нормалар шегінде болады.
- сатумен байланысты шығыстар: дайын өнім буып-түю, тасымалдау, жіберу, жөнелту, жүкті сақтандыру;
- ҚҚС ЖОО-да баспа өнімін есепке алу ерекшеліктері міндетті түрде ЖОО – есеп саясаты туралы бұйрықта, нормативтік актіде көрсетілуі тиіс.

Өндірілген баспа өнімдерінің құнын қалыптастыру үшін баланстық шоттың аналитикалық шоттары пайдаланылады. Дайын өнімді дайындауға жұмыстарды орындау, қызметтерді көрсетуге арналған шығындар 8110 «Негізгі өндіріс» шот дебети, «Баспахана цехы» қосалқы шотымен жүргізіледі [4].

Университеттің есеп саясаты туралы бұйрығымен қажет болған жағдайда бөлу ережесі белгіленеді, ол бойынша шығыстардың талдамалы шоттары 8410 «Үстеме шығындар», 7210 «Жалпы және әкімшілік, шаруашылық шығыстары», 6010 «Жалпы табыс» есепке алынады.

Университеттің баспа бөлімшелерінің шығындарын анықтау үшін шоттардың топтық құрамына баспа өнімдерінің құнын қалыптастыруға баспа-полиграфиялық қызметтің – «4» талдамалық коды енгізілді [1].

Осылайша, баспа қызметі бойынша өндірістік және өндірістік емес шығыстарды айқындау үшін бухгалтерлік есепте 7110 Өзіндік құны «Баспа-полиграфиялық өнімдерді, жұмыстарды орындау, қызмет көрсету» 7010 «Жүккүжат шығыстары өндіріс баспа-полиграфиялық өнімдер, жұмыстар мен қызметтер» шоттар бөлімшелері пайдаланылады.

Ағымдағы ай ішінде Университеттің жалпы шаруашылық шығындары табыс әкелетін қызметтің 7210 «Жалпы шаруашылық шығындар» қаражатын жинау шотында жүргізіледі.

Университеттің есеп саясаты туралы бұйрыққа сәйкес, жалпы шаруашылық шығындары, дайын өнімнің өзіндік құны (орындалған жұмыстардың, көрсетілген қызметтердің) бөлінетін және бөлінбейтін болып бөлінеді.

Университеттің бөлінетін жалпышаруашылық шығындарына табыс әкелетін қызмет есебінен алынған қаражат жатқызылады.

Алдындағы қаржы жылына негізделген университеттің есеп саясатымен жалпы университеттік шығыстарды есептеудің бөлу әдісі түрлеріне қатысты орнатылған.

Жыл аяқталғаннан кейін есепті жылы табыс әкелетін қызметіне сүйене отырып, нақты алынған кірістердің түрлері бойынша жалпы университеттік шығыстардың бөлінуі түзетіледі, пропорция негізінде есептеледі. Түзету бухгалтерлік анықтамада нысан № 0504833 көрсетіледі [1].

Нарықта дайын баспа өнімін жылжытуға байланысты, баспа бөлімшелеріндегі қосымша шығындарды есепке алу үшін ҚҚС басқа жүзеге асыруға байланысты, «Баспа-полиграфиялық өнімдерін айналысын іске асыру кезіндегі шығындар» есебі аналитикасы пайдаланылады.

Дайын баспа өнімдерін қалыптастыратын қосымша шығыстар құнына ҚҚС қосылады.

Әрбір жеке (тапсырыс) шығару бойынша ҚҚС есепке алынады шотының дебети «ақылы қызмет көрсетуден түскен табыстар (баспа-полиграфиялық қызмет)» дебети және «кредиторлық берешекті ұлғайтуға бойынша қосылған күн салығы» есептеледі.

Әдетте, ағымдағы жылға арналған есептік саясатын дайындау туралы ережелер бұйрықтың негізінде өзгереді [5].

Егер бухгалтерлік есепке өзгерістер қажеттілігі туындап жатса, басшының жеке бұйрығымен өзгерістер мен негіздері, жүргізу тәртібі дайындалып, онда нақтыланады және сол сәтінде енгізіледі.

Тек қана ЖОО-ның баспа-полиграфия қызметін жүзеге асыру кезінде кіріс есебін жүргізу талап етілмейді.

Мұндай қызметті есепке алуды жүргізу кезінде ең бастысы шығындар көздерін дұрыс айқындау.

Шығындарды қалыптастырудың көздері тікелей құралдар болуы мүмкін-ЖОО (университет – орталықтандырылған құралдары бойынша табыс әкелетін қызметі) және (немесе) құралдары университет бөлімшелерінің (институттар, факультеттер, кафедралар, орталықтар және т. б.).

Айтылғандай, Қ. Жұбанов ат. АӨМУ-нің бухгалтерлік есеп саясаты туралы баспа бөлімшесіне «4» талдамалық коды берілді [1].

Сондықтан, жоғарыда көрсетілген шоттың ерекшелік белгісі – «4» көрсеткен кезде алынған кірістер осы бөлімше пайдаланылады: дебет шоты бойынша «Баспа-полиграфиялық қызметтер бойынша ақылы есеп айырысулардан кірістер» дебеті және «Баспа-полиграфиялық ақылы қызметтерден кірістер» қолданылады.

Бұл шот университеттің баспа бөлімшесінде кірістерді көрсету үшін шоттардың жұмыс жоспарына енгізіліп пайдаланылады.

Сатуға арналған кіріс есебі баспа өнімдерінің әрбір жекелеген шығарылымға сәйкес талдамалық есепке алу кіріс сатылған шығару жүргізілмейді [6].

Баспа өнімдерін шығарумен және сатумен байланысты барлық шығыстарды толығымен және уақытында сол есепті кезеңде төлеу кезеңі мен төлем жасалуына, онда анықталғанына қарамастан есепте көрсетілуі тиіс.

Ол үшін бухгалтерияда баспа бөлімшелері қызметкерлерімен тығыз өзара байланыс қажет, ай сайын бухгалтерияға бастапқы құжаттарды уақтылы өңдеу үшін қажетті.

Ең бастысы мекеменің құжат айналымы кестесі есеп саясаты туралы бұйрығына қосымша болып табылады.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 ШЖҚ РМК «Қ. Жұбанов ат. АӨМУ» есеп саясаты. 2016ж.
- 2 «Бухгалтерлік есепті жүргізу қағидаларын бекіту» туралы ҚР Қаржы министрінің 2015 жылғы 31 наурыздағы № 241 бұйрығына сәйкес мемлекеттік (муниципалдық) мекемелердегі бухгалтерлік есеп жүргізу ережесі
- 3 Қазақстан Республикасының Қаржы Министрлігімен бекітілген Бухгалтерлік есеп шоттарының жұмыс жоспары. 23 мамыр 2007ж. № 185
- 4 С.Т. Миржакыпова, Аппакова Г. Н. и др. Основы бухгалтерского учета по МСФО. - Алматы: Экономика, 2009 г.
- 5 «Салықтар және өзге бюджетке міндетті төлемдер туралы» ҚР Кодесі (Салық кодексі) ҚРЗ 10.12.2008 № 99-ГУ (01.01.2009ж. жағдайы бойынша).
- 6 Қазақстан Республикасының «Сауда қызметін реттеу туралы» 2004 жылғы 12 сәуірдегі № 544 Заңы (2009 жылғы өзгерістер мен толықтырулар)

ПРИНЦИПЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНТРОЛЛИНГА

КАФТУНКИНА Н. С.

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

ЧИКУНОВА А. И.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

На сегодняшний день отличительной чертой складывающихся рыночных отношений в Казахстане является то, что любая организация вне зависимости от формы собственности становится юридически и экономически самостоятельным. Такое положение организации как субъекта рыночных отношений позволяет по-другому вникать в проблему управления его финансово-хозяйственной деятельности. Но есть и другая сторона, динамика внешней среды и научно-технический прогресс заставляющие современные организации углубляться и превращаться во все более сложные системы. Для обеспечения управляемости таких систем необходимы новые методы, соответствующие сложности внутренней и внешней сред организации.

Один из таких систем получивший за рубежом довольно широкое развитие это контроллинг. Терминология как контроллинг зародилась в Америке в 70-е года, затем отмечено ее применение в Западной Европе, а после в начале 90-х в СНГ. О контроллинге представлено множество работ с момента его появления.

Контроллинг представляет из себя некую систему управления организацией. Он получен на основе разумного синтеза экономических наук и по этому является новым элементом. Как отмечено ранее авторами, на Западе нет четкого и общепризнанного представления о том, что такое система контроллинга, каково должно быть ее содержание. Однако дискуссия о том, нужен контроллинг или нет, окончена уже давно в пользу контроллинга.

В определение термина контроллинга входят две составляющие:

- 1) Контроллинг как философия;
- 2) Контроллинг как инструмент.

В этой статье будет рассматриваться контроллинг как инструмент управления организацией. Для начала необходимо понять главную цель контроллинга, которая заключается в процессе управления предприятием на достижение всех поставленных целей. В современном менеджменте организация разделяет цели на две группы:

- 1) оперативный (краткосрочный)
- 2) стратегический (долгосрочный или перспективный)

В написании статьи будет рассматриваться оперативный контроллинг бизнес-процесса как инструмент управления финансовыми результатами организации.

Основную задачу которую включает в себя оперативный контроллинг это оказывать помощь менеджерам в достижении поставленных и запланированных целей, которые выражают чаще всего в виде количественных значений уровней рентабельности, прибыли, ликвидности.

Задачи контроллинга представлены на рисунке 1.



Рисунок 1

Из рисунка 1 можно вынести основу что оперативный контроллинг ориентирован на настоящий период. Инструментарий принципиально отличается от методов и методик стратегического контроллинга так, как оперативный контроллинг ориентирован на краткосрочный результат.

При использовании оперативного контроллинга используют инструменты дающие доскональную и всестороннюю оценку сферам таким как внешняя и внутренняя среда. К инструментам дающим доскональную и всестороннюю оценку относятся:

- 1) Отчеты о хозяйственной деятельности;
- 2) Анализ точки безубыточности;
- 3) Анализ предельных издержек;
- 4) Анализ оптимального объема заказов.

Более подробный список инструментов представим в рисунке 2.



Рисунок 2

В основную группу проблем входит разработка современной концепции контроллинга. Анализ десятков определений контроллинга, предлагаемых зарубежными и отечественными авторами, позволяет определить его как ориентированную на достижение поставленных целей инновационную систему, основанную на компьютерных технологиях.

Анализ практики свидетельствует о том что успешную реализацию всех функций менеджмента осуществляет контроллинг при его внедрении на предприятие. Множество проведенных исследований позволяют оценить и сделать вывод о том, что контроллинг содействует оптимизации организационно-функциональной структуры организации. Исходя из огромного количества информации, менеджеру приходится принимать моментальные решения, которые невозможно в полной мере и в нужные сроки правильно оценить.

Руководители предприятий и организаций, ориентированные на стабильное, успешное развитие бизнеса на его перспективу внедряют контроллинг который превращается в философию и образ мышления предпринимателя. На сегодняшний день этого все ещё не хватает казахстанским специалистам. Так как контроллинг в Казахстан пришел недавно его ещё недооценивают. Другая группа проблем она связана с исследованием контроллинга в качестве ключевого звена современного менеджмента. Одним из основных направлений развития системы управления организацией может служить разработка и применение концепции контроллинга об этом свидетельствует анализ практики внедрения инновационных технологий.

Для поддержания оперативных решений по недопущению кризисного состояния используют систему оперативного контроллинга. Характеристика оперативного контроллинга представлена в таблице 1.

Таблица 1

Признаки	Оперативный контроллинг
Ориентация	Рентабельность предприятия и экономическая эффективность
Уровень управления	Тактический и оперативный
Цели	Обеспечение прибыльности и ликвидности предприятия
Главные задачи	-руководство при планировании в разработке бюджета (текущее и оперативное планирование); -поиск слабых мест для тактического управления; -определение всей совокупности подконтрольных показателей в соответствии с установленными текущими целями; -сравнение фактических и плановых показателей подконтрольных результатов и затрат с целью обнаружения причин, последствий и виновников отклонений; -анализ влияния отклонений на выполнение текущих планов; -создание систем информации для текущих управленческих решений.

Контроллинг обеспечивает выполнение управленческих функций всех вместе, в различных соотношениях и в каждом отдельности. Годовой план предприятия формируется на основе ключевых плановых заданий, где служба контроллинга координирует отдельные планы по содержанию и времени.

Контроллер рекомендует учитывать свои возможности при выполнении сформированной плановой программы. Также в функцию контролера входит контроль и претворение в жизнь запланированной программы, вносит изменения в программу в соответствии с изменением рынка.

Благодаря контроллингу проверяется эффективность разных вариантов инвестиций до их осуществления, моделируются различные

условия реализации избранного проекта, оценивается рациональность и дается оценка реально достигнутого по его завершению.

Информационная база контроллинга участвует в формировании цен на продукцию и определении выгодных условий их реализации, наценок и уровня скидок для расчета ожидаемых затрат и финансовых результатов, создаваемых резервов и налоговых платежей. Контроллинг эффективно проявляет себя в разных отраслях экономики: в торговых предприятиях, банковском и страховом деле, в рекламном и издательском направлении, авиакомпаниях и т.д.

Огромную помощь оказывает контроллинг менеджерам в решении их проблем. Проблемы, которые возникают перед ними обозначаются весьма своеобразно и нестандартно относящиеся к проблеме оценки бизнеса, где отмечается необходимость «использовать оценку стоимости для принятия лучших решений».

Самыми привлекательным и прибыльным на сегодняшний день, является вложение денежного капитала для разработки высокого сервиса и технологий. Быстрая определяемость окупаемых вложений денежных средств, уменьшение зависимости от обеспечения сырьем, позволяет захват новых сегментов рынка предлагаемых услуг и различных товаров. На сегментном рынке современные инновационные технологии становятся источником высокой производительности, конкурентных преимуществ и инноваций. В определении эффективности вложение денежных капиталов получает свое развитие с помощью участия контроллинговых программ.

До сих пор нет четкого и общепризнанного представления о содержании различных систем контроллинга в странах Запада, в том числе Европейского Союза. Но в отдельных государствах наиболее интенсивно используются применения из множества систем контроллинга, которые получают положительные отзывы и хорошие результаты. Применение различных инструментов контроллинга на разных организациях или предприятиях различаются, так как по-разному построена и организована основа подобных служб. В основном службы контроллинга в первую очередь обращают внимания на учет и анализ затрат, а далее интересуются результатами хозяйственной и финансовой деятельностью организации. Бухгалтерия предоставляет конкретные фактические данные для анализа контроллинговой службе.

Анализ выше указанных проблем позволил прийти к следующим основным выводам изображенных на рисунке 3.

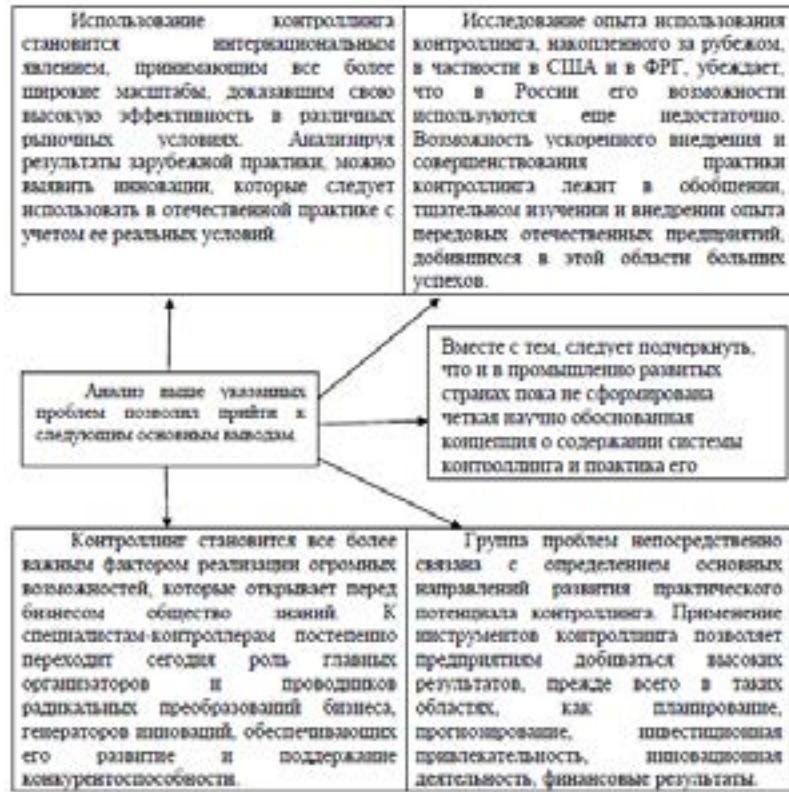


Рисунок 3

Статистические материалы, данные плана и результаты сравнения фактических значений показателей с плановыми величинами, контроллинговая служба получает от плановой и финансовой служб организации.

Контролер может предложить руководству организации рекомендации по сокращению затрат, увеличению рентабельности производства, прибыльности и сбыту только на базе приведенных расчетов. С помощью рекомендаций контролера осуществляется выбор наилучшего управленческого решения из числа имеющихся альтернатив.

Практика доказала чтобы контроллинг проявил себя в полной мере нужно подготовить предприятие, весь его персонал к такому виду работе. Привлечение высококвалифицированных специалистов

в данной области, но и, прежде всего, подготовкой и переподготовкой значительной части персонала, что обеспечивает повышение профессиональной подготовки, а также способствует росту производительности труда, развитию новаторства и рационализаторства все это приведет к успешному внедрению контроллинга.

Использование корпоративных информационных систем, в частности ERP, обеспечивающих для него информационную базу приносит наибольший эффект внедрения контроллинга.

Рассмотрим аспект связанный с изучением финансовых аспектов контроллинга и роль бюджетирования в системе контроллинга. Новый подход в менеджменте меняет кардинальную картину структуры управления организацией: от линейно-функциональной к процессно-ориентированной через выстраивание системы бизнес-процессов, определяющих прямую зависимость между входящими ресурсами, принятой технологией и требованиями клиентов. Правильность выбора и расчета установленных индикаторов способствует эффективности деятельности центров финансовой ответственности. На эмпирической корреляции основывается высокий удельный вес который занимает косвенные расходы, прогнозный расчет которых достаточно сложен и не вполне корректен в традиционных бюджетах.

Практический анализ в использование контроллинга свидетельствует о энергичном воздействии на динамику и состояние финансов предприятия при условии обеспечения необходимых основ для его постоянного совершенствования и развития в правильном направлении.

Одна из проблемных групп связанная с исследованием учетного базиса контроллинга. При регулярном поступлении достоверной и полной информации о финансовой ситуации и результатах в разрезе всех процессов хозяйственной деятельности организации возможно только при предоставлении решения оперативных и стратегических задач. Исходя из этого практика доказывает, что контроллинг призван базироваться на основе управленческого учета.

ЛИТЕРАТУРА

1 Механизм использования контроллинга товарных запасов как инструмента инновационного развития торгового предприятия: монография Петрова А. Т., Живаева Т. В. 2015г.

2 Контроллинг и управление логистическими рисками: учебное пособие Левкин Г. Г., Куршакова Н. Б. 2015г.

ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И ПРИЧИНЫ

ШАФЕЕВА Л. А.

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

ӘБІЛТАЙ Ж. Е., ЧИКУНОВА А. И.

магистранты, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Сущность. В мире почти нет стран, где бы во второй половине XX в. не существовала инфляция. Она как бы пришла на смену прежней болезни рыночной экономики, которая стала явно ослабевать, – циклическим кризисам. Инфляция была характерна для денежного обращения: России – с 1769 до 1895 г. (за исключением периода 1843–1853 гг.); США – в период войны за независимость 1775–1783 гг. и гражданской войны 1861–1865 гг. Англии – во время войны с Наполеоном в начале XIX в., Франции – в период Французской революции 1789–1791 гг. Особенно высоких темпов инфляция достигла в Германии после Первой Мировой войны, когда осенью 1923 г. денежная масса в обращении достигала 496 квинтиллионов марок, а денежная единица обесценилась в триллион раз.

Приведенные исторические примеры доказывают, что инфляция не является порождением современности, а имела место и в прошлом.

Современной инфляции присущ ряд отличительных особенностей: если раньше инфляция носила локальный характер, то сейчас – повсеместный, всеохватывающий; если раньше она охватывала больший и меньший период, т.е. имела периодический характер, то сейчас – хронический; современная инфляция находится под воздействием не только денежных, но и неденежных факторов.

Следовательно, современная инфляция испытывает воздействие многих факторов.

Инфляция – это обесценение денег, снижение их покупательной способности, дисбаланс спроса и предложения. В буквальном переводе термин «инфляция» (от лат. *inflatio*) означает «вздутие», т.е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы. Обычно инфляция имеет в своей основе не одну, а несколько взаимосвязанных причин, и проявляется она не только в повышении цен – наряду с открытой, ценовой имеет место скрытая, или подавленная, инфляция, проявляющаяся, прежде всего, в дефиците, ухудшении качества товаров.

Напомним, что не всякое повышение цен служит показателем инфляции. Цены могут повышаться в силу улучшения качества

продукции, ухудшения условий добычи топливно-сырьевых ресурсов, изменения общественных потребностей. Но это будет, как правило, не инфляционный, а в определенной мере логичный, оправданный рост цен на отдельные товары.

Основные виды инфляции. Существует несколько видов инфляции. Прежде всего, те, которые выделяют с позиции темпа роста цен (первый критерий), т.е. количественно:

Ползучая (умеренная) инфляция. Для нее характерны относительно невысокие темпы роста цен, примерно до 10 % или несколько больше процентов в год. Такого рода инфляция присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой, и она не представляется чем-то необычным. Данные за 70-е, 80-е и начало 90-х гг. по США, Японии и западноевропейским странам, как раз и говорят о наличии ползучей инфляции. Средний уровень инфляции по странам Европейского сообщества составил за последние годы около 3–3,5 %.

Галопирующая инфляция (рост цен на 20–2000 % в год). Такие высокие темпы в 80-х гг. наблюдались, к примеру, во многих странах Латинской Америки, некоторых странах Южной Азии. По подсчетам Центрального банка России, индекс потребительских цен в нашей стране в 1992 г. поднялся до 2200 %. Потребительские цены опережали рост денежных доходов населения. Ниже приведены индексы потребительских цен и темпы роста номинальных денежных доходов в странах СНГ (1992 г. к 1991 г., в количестве раз):

Гиперинфляция. Цены растут астрономически, расхождение цен и заработной платы становится катастрофическим, разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества, бесприбыльными и убыточными становятся крупнейшие предприятия (МВФ за гиперинфляцию сейчас принимает 50 %-й рост цен в месяц).

Так, в Аргентине на апрель 1990 г. зафиксирован рост цен в 200 раз (темп роста инфляции – 2000 %). Спасло аргентинцев лишь то, что у них преобладает натуральное сельское хозяйство и без рыночных отношений можно прожить некоторое время.

Недавний рекорд принадлежит Никарагуа: за период гражданской войны среднегодовой прирост цен достигала 33000 %.

Наиболее ошеломляющим в истории является пример гиперинфляции в Венгрии в 1946 г., когда довоенный форинт (денежная единица Венгрии) стоил 829 октильонов новых форинтов (единица в 22 нулями), а доллар США обменивался на 3*1022 форинтов.

Вести успешный бизнес в условиях гиперинфляции почти невозможно. Речь может идти только о стратегии выживания.

Рецепт выживания таков: автономность и самодостаточность, упрощение производства, сокращение внешних связей, натурализация базовых элементов внутрифирменного хозяйствования. Все чаще промышленным предприятиям приходится заводить свои теплицы, свинофермы и даже мини-электростанции, усиливать акцент на бартерных и клиринговых операциях.

Теперь рассмотрим виды инфляции с точки зрения второго критерия – соотносительности роста цен по различным товарным группам, т.е. по степени сбалансированности их роста:

Сбалансированная инфляция и несбалансированная инфляция. При сбалансированной инфляции цены различных товаров неизменны относительно друг друга, а при несбалансированной цены различных товаров постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в различных пропорциях.

Сбалансированная инфляция не страшна для бизнеса. Приходится лишь периодически повышать цены товаров: сырье подорожало в 10 раз, и вы соответственно увеличиваете цену своей конечной продукции. Риск потери доходности присущ только тем предпринимателям, которые стоят последними в цепочке повышения цен. Это, как правило, производители сложной продукции, основанной на интенсивных внешних кооперационных связях. Цена на их продукцию отражает всю сумму повышения цен внешней кооперации, и именно они рискуют задержать сбыт сверхдорогой продукции конечному потребителю. Заниматься этим бизнесом опасно, акции соответствующих фирм лучше не приобретать.

Несбалансированность инфляции – большая беда для экономики. Но еще страшнее, когда нет прогноза на будущее, нет уверенности хотя бы в том, что товарные группы-лидеры роста цен останутся лидерами и завтра, и через неделю, и через год. Невозможно рационально выбрать сферы приложения капитала, рассчитать и сравнить доходность вариантов инвестирования. Промышленность развиваться в таких условиях не может, индустриальное возрождение России нереально. Возможны лишь короткие спекулятивно-посреднические операции, удобренные стихийными, несбалансированными скачками относительных цен, как в отраслевом, так и в территориальном аспектах.

С точки зрения третьего критерия (ожидаемость или предсказуемость инфляции) выделяют: ожидаемую и неожиданную.

Ожидаемая инфляция может предсказываться и прогнозироваться заранее, с достаточной степенью надежности; неожиданная – возникает стихийно, спорадически, прогноз невозможен.

Фактор ожидаемости, предсказуемости по-новому освещает нам вопрос влияния инфляции на стратегию бизнеса, а именно: если все фирмы и все население знает наверняка, что в следующем году цены возрастут, скажем, в 100 раз, то в условиях идеального свободного рынка имеется целый год на заблаговременную адаптацию к спрогнозированному скачку цен. Все предприятия и население также повысят в 100 раз цену на свой товар (станки, оборудование, услуги, рабочая сила и т.д.). Никто, таким образом, не пострадает существенно даже от гиперинфляции, а в случае непредсказуемости, неожиданности роста цен – даже на 10 % (умеренная инфляция, по нашему определению) может произойти существенное снижение доходности соответствующих предприятий.

Комбинация сбалансированной и ожидаемой инфляции не наносит экономического вреда, а несбалансированной и неожиданной – особо опасна, чревата большими издержками адаптационного плана.

Причины инфляции. Объяснения причин дисбаланса различны. Одни экономисты (Дж. М. Кейнс и его последователи) объясняли его чрезмерным спросом при полной занятости, т.е. со стороны спроса. Другие – неоклассики – искали причину в росте производственных расходов или издержек производства, т.е. со стороны предложения. Думается, что данные оценки односторонни, и истину следует искать в синтезе двух противоположностей, т.е. объяснять инфляцию как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Диспропорции между спросом и предложением, превышение доходов над потребительскими расходами могут породиться:

- дефицитом госбюджета (расходы государства превышают доходы);
- чрезмерным инвестированием (объем инвестиций превышает возможности экономики);
- опережающим ростом заработной платы по сравнению с ростом производства и повышением производительности труда;
- произвольным установлением гос. цен, вызывающим перекосы в величине и структуре спроса;
- другими факторами.

Резкое обострение дефицита госбюджета в нашей стране произошло во второй половине 80-х гг. С 1985 г. по 1989 г. разрыв между доходной и расходной частями госбюджета вырос с 18 до 120 млрд. руб., или с 3,5 до 19 % к национальному доходу страны. Возросший дефицит навес огромный вред денежному обращению, подстегнул инфляцию.

Существует и несколько иной взгляд на природу инфляции, что вполне естественно, ибо инфляция представляет собой чрезвычайно сложный, противоречивый, недостаточно изученный процесс. Как считают некоторые экономисты, под инфляцией следует понимать повышение общего уровня цен в экономике. Полемизируя с этой точкой зрения, Л. Хейне писал, что не следует забывать: изменяются цены не только товаров, но и измерителей их ценности, т.е. денег. Инфляция – это не увеличение размера предметов, а уменьшение длины линейки, которой мы пользуемся. Он обращает внимание на то, что в условиях натурального обмена (при отсутствии денег) мы никоим образом не столкнулись бы с инфляцией, одновременное повышение всех цен было бы логически невозможно.

Рассмотрим на рисунке 1 экономические последствия инфляции.



Рисунок 1

Рассмотрим каждое из последствий более подробно.

Первое из них – перераспределение доходов и богатства. При инфляции, следовательно, невыгодно давать в долг надолго не только по фиксированной ставке, но зачастую даже по нарастающей. Если же давать в долг под слишком высокий процент нарастания, то подобные ссуды вряд ли кто возьмет по той же причине – непредсказуемость инфляции.

Второе последствие инфляции – отставание цен государственных предприятий от рыночных цен. В государственном (регулируемом) секторе рыночной экономики цены издержек производства и товаров пересматриваются реже и дольше, чем в частном секторе. В условиях инфляции каждое повышение своих цен госпредприятия вынуждены

обосновывать, получать на это разрешение всех вышестоящих организаций.

Третье последствие несбалансированной, пусть даже и ожидаемой инфляции сказывается через налоговую систему. В такой ситуации прогрессивное налогообложение по мере роста инфляции автоматически все чаще зачисляет различные социальные группы и виды бизнеса во все более состоятельные или доходные, не разбирая, возрос ли доход реально или только номинально.

Еще одно последствие несбалансированной инфляции – население и корпорации стремятся материализовать свои быстро обесценивающиеся денежные запасы. Фирмы разрабатывают планы по активизации использования денежных ресурсов. Отрицательное здесь заключается в том, что стимулируется слабо продуманный, поспешный и чрезмерный темп накопления материальных запасов впрок.

Очередное последствие инфляции – нестабильность и недостаточность экономической информации, мешающие составлению бизнес-планов. Цены есть главный индикатор рыночной экономики. Ценовая информация – главная для бизнеса.

И в завершение особо отметим, что рост инфляции практически всегда сочетается с высокой, хотя и неполной занятостью и большим объемом национального производства. И наоборот, снижение инфляции совпадает по времени со спадом производства и ростом безработицы.

В настоящее время инфляция – один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция означает не только снижение покупательной способности денег, она подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций.

По своему характеру, интенсивности, проявлениям инфляция бывает весьма различной, хотя и обозначается одним термином. Инфляционные процессы не могут рассматриваться как прямой результат только определенной политики, политики расширения денежной эмиссии или дефицитного регулирования производства, ибо рост цен оказывается неизбежным результатом глубинных процессов в экономике, объективным следствием нарастания диспропорций между спросом и предложением, производством предметов потребления и средств производства, накоплением и потреблением и т.д. В итоге процесс инфляции в различных его проявлениях носит не случайный характер, а весьма устойчивый.

К негативным последствиям инфляционных процессов относятся снижение реальных доходов населения, обесценение сбережений населения, потеря у производителей заинтересованности в создании качественных товаров, ограничение продажи сельскохозяйственных продуктов в городе деревенскими производителями в силу падения заинтересованности, в ожидании повышения цен на продовольствие, ухудшение условий жизни преимущественно у представителей социальных групп с твердыми доходами (пенсионеров, служащих, студентов, доходы которых формируются за счет госбюджета).

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Деньги. Кредит. Банки: учебник Белотелова Н. П., Белотелова Ж. С. 2015 год
- 2 Макроэкономика: учебник Бланшар О. 2015 год

МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

ШЕГИРОВА А. З.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ШАФЕЕВА Л. А.

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

СТЕГАЙЛО И. В.

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

Привлечение иностранных инвестиций, а также проблемы, связанные с погашением долговых обязательств, уходят вглубь веков. Заимствование иностранных инвестиций в экономику страны и их освоение способствуют повышению производительного потенциала ее экономики, служат важным инструментом передачи передовых технических и управленческих навыков зарубежных стран. Развитие инвестиционной деятельности в целом зависит от особенностей государственной политики, проводимой в инвестиционной сфере государства.

Насколько важны для развития экономики страны иностранные инвестиции можно хорошо усвоить, если изучить зарубежный опыт привлечения иностранных инвестиций.

Обратимся, прежде всего, к Китаю, учитывая, превращение этой страны в 1993 г. во второго в мире после США получателя прямых

иностраннных инвестиций, а в 2002 г. – в лидера по фактическому использованию этих инвестиций.

Рассмотрим следующие характеристики реализованные властями этой страны подхода к стимулированию иностранных инвестиций:

1 Обеспечение политической стабильности, преемственности и предсказуемости экономической политики государства.

2 поэтапный доступ иностранных инвесторов на все большую территорию страны, в новые отрасли и сферы народного хозяйства.

3 Повышение уровня разнообразия форм использования иностранных инвестиций.

Если в начале реформ основной формой являлись совместные предприятия, то, со второй половины 90-х годов XX века – предприятия, целиком принадлежащие иностранному капиталу. Широко используемый транснациональными компаниями развитых стран способ инвестирования путем слияния и поглощения в Китае до присоединения в ВТО не применялся. Сейчас барьеры постепенно снимаются. Пока, однако, посредством такой формы в Китае инвестируется не более 5 % иностранного капитала, тогда как в мире этот показатель достигает 80 %. Другой формой становятся концессии, предоставляемые иностранной компании на строительство и эксплуатацию объектов инфраструктуры. Причем, если вначале такая форма предполагала государственные гарантии инвесторам, то ныне финансовые риски в полной мере берут на себя коммерческие банки [1].

4 Смена приоритетов форм государственной поддержки процессов привлечения иностранных инвестиций. Так, в 80-е – середине 90-х годов XX века для стимулирования объемов и динамики прироста инвестиций государство использовало преференции для иностранных инвесторов, которые включали налоговые льготы и специальные привилегии.

Наиболее распространенные налоговые льготы для предприятий с иностранным капиталом – снижение налога на прибыль и налоговые каникулы.

5 Концентрация иностранных инвестиций в регионах, представляющих повышенный интерес для самого государства и зарубежных участников. Так, в 1980-х годах ряд занимавших благоприятное географическое положение приморских районов был выделен в экономические зоны (Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу в провинции Гуандун, Сямэнь в провинции Фуцзянь и, позже, – провинция Хайнань). Они были созданы в качестве буферов для постепенной экономической интеграции Гонконга и Макао в преддверии их воссоединения с материковым Китаем, а перспективе и Тайваня [1].

6 Децентрализация государственных полномочий по поддержке процессов привлечения иностранных инвестиций. Обеспечение экономической самостоятельности властей зон в решении экономических вопросов, гибкая система управления явились важной движущей силой их развития. Так, административное управление экономическими зонами осуществляется Канцелярией Госсовета КНР по делам СЭЗ. Она контролирует реализацию политики и координирует работу ведомств в отношении зон. Центр устанавливает для СЭЗ несколько директивных показателей: годовой финансовый доход, объем производства и снабжения по важнейшим видам промышленной продукции, стабильные на несколько лет нормативы отчислений в центральный бюджет, лимиты кредитования СП, объем инвестиций в основные фонды [2].

7 Мониторинг результатов деятельности государства по стимулированию процессов привлечения иностранных инвестиций и необходимая коррекция ее содержания.

Ориентируясь на пример Китая, Индия, Индонезия, Бразилия, Мексика также реализуют политику, направленную на увеличение притока прямых иностранных инвестиций в приоритетные отрасли и регионы. С этой целью они начали осуществлять последовательную либерализацию внешней торговли и экономики, в том числе закрепили за иностранцами право приобретать контрольные пакеты акций в секторах, которые ранее были закрытыми: в автомобилестроении, электронике, металлургии, пищевой промышленности, производстве товаров широкого потребления и т.д.

Особого внимания заслуживает опыт создания специализированных государственных агентств по координации процесса привлечения и размещения инвестиций. В частности, на созданное в Индии в 1991 г. бюро по стимулированию иностранного инвестирования возложены обязанности рассмотрения и одобрения проектов с участием прямых иностранных инвестиций, а также дальнейшее стимулирование их притока. Оно также получило функции консультанта правительства в определении приоритетных отраслей, требующих привлечения иностранного капитала. Изначально бюро находилось в непосредственном подчинении главы правительства, что подтверждало значение, придававшееся индийскими властями инвестиционному сотрудничеству с зарубежными партнерами.

В настоящее время около 90 % всего притока иностранных инвестиций в Индию проходит через бюро, поскольку зарубежные партнеры заинтересованы в предоставляемых им государственных

гарантиях. При этом следует особо подчеркнуть, что правительство Индии стремится стимулировать приток иностранных инвестиций не только в высокорентабельные и приоритетные отрасли, но и в отсталые районы страны для обеспечения более равномерного географического распределения инвестиций. В рамках этой политики индийские штаты получили большую автономию в решении экономических вопросов и в работе с иностранными партнерами [3].

Примером успешного использования иностранных инвестиций может служить Мексика. Изначально прямые иностранные инвестиции в эту страну шли из-за возможности производить там с меньшими издержками (прежде всего из-за более низкой стоимости рабочей силы) товары и услуги, которые потом легко могли быть проданы на самом емком в мире – американском рынке. Территория вдоль мексикано-американской границы быстро превратилась в экспортный плацдарм для множества иностранных компаний, поставлявших продукцию легкой промышленности, а также автомобильные и электронные компоненты в США.

Мексиканские власти, в свою очередь, сумели грамотно воспользоваться своим выгодным географическим положением и создали дополнительные конкурентные преимущества для инвестиций в те секторы, развитие которых в наибольшей степени отвечало долгосрочным интересам страны (легкое машиностроение, потребительские товары, химия и фармацевтика и т.д.). И если первоначально приток прямых иностранных инвестиций был сосредоточен в основном в регионах, граничащих с США, то сегодня инвестиции распространяются по всей стране. При этом одним из важных побудительных мотивов стало упрощение экспортных требований и равные конкурентные условия по сравнению с местными производителями.

Ирландия создала благоприятный налоговый климат для развития бизнеса и прибыльного инвестирования. Налоговые льготы составляют важную часть общего пакета стимулирующих мер, доступных иностранным компаниям, создающим филиалы в Ирландии. Финансовая поддержка со стороны государства осуществляется в форме грантов, выдаваемых по решению ряда специализированных государственных органов. Субсидии выдаются Агентством промышленного развития (АПР).

Ирландские законы, по сути превратившие страну в своеобразную оффшорную зону внутри ЕС, очень либеральны по отношению к торговле и промышленности. Второй компонентой формулы успешного

развития для Республики Ирландия является ориентация правительства на развитие наукоемких отраслей промышленности и сферы высоких технологий [4].

Инвестиционный климат Франции оценивается как недостаточно благоприятный. Это связано с довольно высоким уровнем совокупного налогового бремени. Также сдерживающее влияние на массовый приток прямых иностранных инвестиций оказывают массовые протесты, вызванные приобретением зарубежными собственниками крупной французской фирмы. Иностранные капиталовложения в стратегически важные отрасли требуют особого разрешения.

Во Франции одним из главных преимуществ для привлечения иностранных инвесторов являются активно поддерживаемые правительством кластеры. Цель французской политики кластеров – стимулирование синтеза между частными компаниями, исследовательскими центрами и университетами в целях создания инновационных партнерских проектов в конкретном регионе. Также одним из элементов государственной поддержки инвестиций в области научно-технического прогресса является создание особых технологических зон – технопарков, ориентированных на выпуск высокотехнологичной продукции [4].

Для обеспечения благоприятного инвестиционного климата, как для иностранных, так и для отечественных инвесторов, необходимо при разработке законов максимально учитывать опыт других стран, рекомендации и требования международных организаций, регулирующих привлечение иностранных инвестиций.

Привлечение инвестиций является одним из приоритетных факторов, которые определяют уровень повышения конкурентоспособности страны. В этой связи, в нашей стране уделяется особое внимание усилению мер по привлечению как внутренних, так и внешних инвестиций.

Благоприятное расположение и транзитный потенциал, богатые природные ресурсы, социально-экономическая и политическая стабильность являются преимуществами нашей страны для инвестирования. Также можно отметить, доступ к рынкам. Присоединение в Евразийский экономический союз для Казахстана открыл новый рынок, и общий рынок Союза составляет более 180 млн. потребителя. Помимо этого открываются новые возможности для привлечения инвесторов в страну.

Казахстан также показывает хорошие результаты в государственной поддержке инвесторов. Страна занимает одну из лучших позиций

в мире по защите инвесторов. Среди 190 стран Doing Business 2017 Всемирного банка, Казахстан занял третье место по защите миноритарных инвесторов [5].

Главной задачей государственной инвестиционной политики Казахстана является создание благоприятной среды для расширения внебюджетных источников финансирования капитальных вложений и привлечения частных отечественных и иностранных инвестиций на основе дальнейшего совершенствования нормативно-законодательной базы и государственной поддержки эффективных инвестиционных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Бергер Я. Использование иностранных инвестиций в Китае - 2016. - № 3
- 2 Политика Китая в области иностранных инвестиций. Техноконсалт, М., 2015
- 3 Игонина Л.Л. Инвестиции. М.: Экономист, 2015.
- 4 Загородников С. Регулирование прямых иностранных инвестиций.
- 5 <http://group-global.org/ru/node/220706>

**17 Секция. Павлодар облысының
құқықтық жүйесінің даму бағыты
17. Секция. Направления развития правовой системы
Павлодарской области**

**РОЛЬ НАРОДНЫХ ТРАДИЦИЙ КАК ОСНОВА
ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
МОТИВАЦИИ БУДУЩИХ ЮРИСТОВ**

АХМЕДЖАНОВ А. Б.
докторант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Смена парадигмы образования на личностную и гуманистическую предъявляет новые требования к выпускнику вуза, будущему специалисту. Помимо передачи знаний и умений как одной из основных функций высшего образования необходимо воспитывать еще и профессионально значимые личностные качества будущих специалистов, необходимых для осуществления профессиональных компетенций. Это особенно актуально тогда, когда речь идет о подготовке юристов в рамках высшей школы. Профессиональная деятельность юриста содержит в себе огромный моральный потенциал, так как, являясь представителем государственной власти, юрист призван осуществлять свои профессиональные компетенции, непосредственно затрагивая права и интересы людей. Каждый день, сталкиваясь с ситуациями морального выбора, будущий юрист должен обладать помимо профессиональных знаний и умений такими личностными качествами, в опоре на которые он оказался бы способным справляться с возникающими в его работе трудностями. Такими качествами являются совесть, справедливость и ответственность, образуя собой единое целостное образование – триаду. Они являются «ядром» нравственной сущности личности и специалиста-юриста.

В современной ситуации изменчивости этнокультурных ценностей актуализируется проблема формирования профессиональной культуры будущих юристов как неотъемлемой части процесса становления профессионала.

Современному миру свойственна амбивалентность цивилизационных процессов: с одной стороны, необходимость унификации, с другой – острая потребность в сохранении этнокультурного своеобразия народов. Мировой опыт свидетельствует о том, что наиболее успешной стратегией аккультурации является интеграция,

сохранение собственного культурного этнического своеобразия наряду с владением культурой других народов. Следовательно, существует необходимость в подготовке профессионалов, эффективно функционирующих в полиэтнической среде, не только знающих и уважающих свою этнокультуру, культуру других этногрупп, но и способных успешно сочетать национальные и полинациональные интересы. В связи с этим в педагогической теории и практике назрела проблема формирования личности, способной успешно существовать в условиях этнокультурного разнообразия, обладающей высоким уровнем профессиональной юридической культуры.

Профессия будущего юриста подразумевает реализацию множества функций, среди которых не только передача знаний по предмету и воспитание подрастающего поколения, но и воспроизводство этнокультурных ценностей т.е традиции своего народа, значимых для современного социума. В этой связи возрастает актуальность подготовки квалифицированных юристов, способных соединять этнокультурные и полинациональные интересы, в частности бакалавров юридического образования со сформированной профессиональной культурой, относящихся с уважением и пониманием к своей этнокультуре, а также к культуре других народов. Духовно-нравственное воспитание является ведущим компонентом системы всестороннего развития личности. В современных условиях необходимо воспитание у молодого поколения потребности к освоению ценностей общечеловеческой и национальной культуры, к осознанию общечеловеческих норм гуманизма. Мы должны воспитывать молодежь в духе солидарности, национального согласия, уважения и почитания культуры, традиций и языка своего народа и других этносов.

Во всех цивилизованных странах смыслом современного образования является воспитание человека национальной культуры, способного включаться в различные формы деятельности и мышления, вступать в диалог с целью поиска различных культурных смыслов.

В научных исследованиях по проблемам национального воспитания молодежи отмечается: национальное самосознание личности выражает представление о национальной принадлежности, отношение к историческому прошлому нации, её настоящему и будущему, активность в освоении родного языка, изучении народной культуры, осознание и принятие национальных интересов и ценностных ориентаций. С учетом сказанного выше, нельзя не отметить, что в последние десятилетия общество переживает болезненный период, связанный с усилением нравственно-духовного кризиса молодежи

во всех ее аспектах: нравственном, социальном, физическом и психическом. Основанием для такого утверждения являются низкий уровень национального самосознания, менталитета, гражданственности и патриотизма у определенной части молодежи Казахстана, выражающийся в первую очередь в таких ее характеристиках как: незнание истории, языка, обычаев и традиций своего народа. Особенно это касается той части казахской молодежи, которая не только не знает родного языка, истории, обычаев и традиций своего народа, но и не озадачивается этой проблемой. Пренебрегая тем самым простую истину: для гибели народа совсем не нужно его полного физического уничтожения - довольно лишь отнять у него память, мысль и слово – и душа народа будет убита. Исторический опыт показывает, что незнание культуры своего народа, его прошлого и настоящего ведет к разрушению связи между поколениями, связи времен, что наносит непоправимый урон развитию человека и народа в целом. Позитивные изменения в стране нашли свое отражение в системе воспитательной деятельности организаций образования, сейчас идет процесс осмысления политической и нравственной сути казахстанского патриотизма, гражданственности, духовности, нравственности. В то же время существенные социально-экономические преобразования в стране и мире, навязывание массовой культуры в условиях глобализации и вестернизации, универсализация обычаев и традиции обострили ряд проблем в сфере воспитания подрастающего поколения:

- отсутствие единой системы духовно-нравственных и культурных ценностей;
- несформированность представлений у молодежи о себе как субъекте казахстанского общества;
- утрата некоторых национальных и культурных традиций;
- отсутствие способностей противостоять стрессовым и деструктивным внешним влияниям;
- снижение воспитательного воздействия семьи;
- духовное и нравственное обеднение части социума;
- проблемы социального сиротства, девиантного поведения, суицида среди молодых людей и т.д.

Задача развития интеллектуально-творческой, духовно-нравственной личности и становления гражданина, патриота должна быть связана, в первую очередь, с укреплением мотивации учения. Эта задача реализуется посредством обновления содержания учебных дисциплин и внедрения новых учебных курсов, ориентированных на социализацию и развитие национального самосознания студентов,

также через использование инновационных психотехнологий развития, актуализацию научно-исследовательской деятельности обучающихся.

Также важную роль в воспитании современного гражданина Казахстана в духе казахских национально-культурных традиций, понимающего исторические корни своего народа играет историческое образование. Оно призвано обеспечить сохранение культурного кода нации: языка, духовности, традиций, культуры, которые способствуют развитию у подрастающего поколения национального самосознания, чувства патриотизма, единства, благородства, формированию активной гражданской позиции.

На современном этапе развития общества образование все чаще обращается к этнопедагогике, к народным традициям образования и воспитания подрастающего поколения. Через традиции и обычаи передается историческое наследие народа, понимание самобытности культуры каждой национальности.

Основополагающие для развития педагогической науки принципы - демократизация всей системы образования, соревновательность различных моделей школ, гуманизация, интенсификация, субъектно-личностная направленность, креативность, непрерывность образования и др. — способствуют ориентации учебно-воспитательного процесса на развитие общечеловеческих ценностей-эмоциональной отзывчивости, творческой и социальной активности. Современная педагогическая теория направлена на воспитание уважения к самой личности, ее самобытности, которая невозможна без раскрытия потенциальных возможностей и способностей каждого. Преобразование общества через развитие личности должно стать основой общественного прогресса.

К проблеме использования народной традиции в учебно-воспитательном процессе обращаются многие авторы. Важное значение для исследуемого вопроса имеют работы В. А. Сухомлинского, К. Д. Ушинского, С. Т. Шацкого, в которых подчеркнута общественная значимость народных традиций в воспитании детей. Как никогда актуально звучат слова великого педагога К. Д. Ушинского о том, что ещё недавно мы старались во всём подражать иностранцам, теперь другая мода. Но, право, нам не мешало бы занять вместо всех прочих, одну черту из западного образования – черту уважения к своему отечеству. А мы её-то, именно её, единственно годную для заимствования во всей полноте, и пропустили. Не менее великий педагог В. А. Сухомлинский был убеждён, что эффективную воспитательную работу школа может строить лишь на основе тысячелетнего опыта народной педагогики, культурно-исторических традиций и обычаев.

И чем глубже и шире учащиеся изучают исторически сложившиеся виды народного творчества, тем последовательнее и успешнее они продолжают творческие традиции народа, и тем выше результаты формирования творческой личности.

В быту и культуре любого народа есть много явлений, сложных по своему историческому происхождению и выполняемым функциям. Одними из самых ярких и показательных явлений такого рода являются народные обычаи и традиции. Для того, чтобы понять их истоки, надо, прежде всего, изучать историю народа, его культуру, соприкоснуться с его жизнью и бытом, попытаться понять его душу и характер. Любые обычаи и традиции в своей основе отражают жизнь той или иной группы людей, а возникают они как результат эмпирического и духовного познания окружающей действительности. Другими словами, обычаи и традиции – это те ценные жемчужины в океане жизни народа, которые он собрал на протяжении веков как результат практического и духовного постижения реальности.

Какую бы традицию или обычай мы ни взяли, исследовав её корни, мы, как правило, приходим к выводу, что она жизненно оправдана и за формой, подчас кажущейся нам претенциозной и архаичной, скрывается живое рациональное зерно. Обычаи и традиции любого народа, это его «приданое» при вступлении в огромную семью человечества, живущего на планете Земля. Каждый этнос своим существованием обогащает её и совершенствует.

Традиция (от лат. traditio – передача) – анонимная, стихийно сложившаяся система образцов, норм, правил и т.п., которой руководствуется в своем поведении достаточно обширная и устойчивая группа людей. Традиция может быть настолько широкой, чтобы охватывать все общество в определенный период его развития. Наиболее устойчивые традиции, как правило, не осознаются как нечто преходящее, имеющее начало и конец во времени. Особенно наглядно это проявляется в традиционном обществе, где традициями определяются все существенные стороны социальной жизни. Традиции имеют отчетливо выраженный двойственный характер: они совмещают описание и оценку (норму) и выражаются описательно-оценочными высказываниями. В традициях аккумулируется предшествующий опыт успешной коллективной деятельности, и они являются своеобразным его выражением. С другой стороны, они представляют собой проект и предписание будущего поведения.

Традиции – это то, что делает человека звеном в цепи поколений, что выражает его пребывание в историческом времени, присутствие

в «настоящем» как звене, соединяющем прошлое и будущее. Традиционным становится далеко не все из жизненного опыта человечества, а лишь то, что способствует наиболее успешному течению жизни – в тех или иных (конкретных) условиях. Изменяются условия жизни – изменяются и традиции. В той же части, в которой традиции связаны с самой природой человека, у них есть нечто неизменное во времени и общее для представителей самых различных культур и цивилизаций. Следовательно, характер традиции определяется жизнедеятельности людей, а последний вытекает как из характера базисных и вторичных потребностей, так же из условий их удовлетворения. Поэтому традиция – общечеловеческое явление, а совокупность конкретных традиций определяет самобытность данного сообщества. Еще одной характеристикой конкретной традиции (а с нею и самого этого явления в целом) является устойчивость (традиций), а прямым следствием устойчивости традиции является ее жизнеспособность. По всему ходу истории человечества происходит «естественный отбор» традиций, в результате которого новые нарождаются, старые отмирают, а некоторые существуют тысячелетиями. В этом «естественном отборе» традиций есть постоянное ядро традиционности – общечеловеческий и непреходящий во времени характер базисных потребностей и модифицируемое конкретное содержание, в зависимости от условий жизни. Традиции также производят и воспитательное действие на человека, они формируют сложные привычки – определённую направленность поведения. Сложная привычка – это активная форма отражения требований жизни; в любой ситуации, имеющей к ней отношение, она в границах утверждаемой ею направленности поведения предоставляет человеку свободу выбора конкретного поступка. На основе сложной привычки всегда имеется возможность импровизировать поведение. Традиции, как массовые сложные привычки, ориентируют поведение не только в утвердившихся отношениях, но и в тех их новых вариантах, которые возникают неожиданно, резко отличаясь от привычного. Например: традиция творческого отношения к труду побуждает человека к поиску более производительных приемов, способов в новых для него видах производственной деятельности, к глубокому овладению новых для него специальностей. Традиция прямо и непосредственно устанавливает связь между действиями и духовными качествами. Причём очень важно, что в этой связи духовное качество, всегда становится в положение причины соответствующего действия. Например, кто-то неизменно держит данное им слово, точно выполняет

данные им обязательства. Причину такого поведения мы усматриваем в порядочности, обязательности человека. Действия в традиции подчинены сознательной цели воспитания. «Покажи мне, – гласит индийская пословица, – как ты воспитываешь детей, и я скажу, что у тебя на уме». «Традиция – это самый ранний способ обеспечения единства поколений и целостности субъектов культуры. Традиция не допускает какого-либо логического опосредования и не нуждается в рациональных доказательствах для существования и законности в экономических проявлениях.

В этой связи в современных условиях особое значение приобретает совершенствование профессиональной подготовки будущего юриста. Успешно выполнять свои профессиональные функции может лишь юрист, являющийся личностью, профессиональные знания и умения которой не превалируют над гражданской ответственностью, человеческими качествами, отношениями, а синтезируются с ними, взаимопроникают и взаимодополняют друг друга. Подобные требования к юристу призваны изменить взгляд на сущность юридического образования, основой которого должна стать не простая передача студентам юридических знаний, формирование у них ограниченных учебной программой умений и навыков, а профессиональное развитие юриста. Развитие личности не может быть ограничено каким-либо отрезком времени, оно осуществляется на протяжении всей жизни индивида. Чем выше уровень интеллектуального, морального развития, тем возрастает способность личности к самосовершенствованию.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Узакбаева С.А., Кожакметова К.Ж. Использование материалов казахской этнопедагогике при изучении педагогических дисциплин. – Алматы: Өнер, 1998. – 64 с
- 2 Төлеубекова Р.К. Жұматаева Е. Оқу құралы Этнопедагогика - Павлодар 2007.-124б.
- 3 Кожакметова К.Ж. Казахская этнопедагогика: методология, теория, практика. Монография. – Алматы: Ғылым, 1998. – 317 с.
- 4 Калыбекова А. Теоретические и прикладные основы народной педагогики казахов. Изд. 2-ое. – Алматы: БАУР, 2006. – 364 с.
- 5 Кенжеакметулы С. Казахские народные традиции и обряды. – Алматы: Ана тілі, 2002. – 96 с.

УГОЛОВНОЕ ПРАВО КАК НАУКА

БЕИСОВА С. К.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова,
главный специалист, Павлодарский городской суд № 2, г. Павлодар

Уголовное право наряду с важнейшей отраслью права понимается и как уголовно-правовая наука. Предмет науки уголовного права составляет уголовное законодательство и практика его применения, обобщение действующего уголовного закона и проблем его совершенствования. Таким образом, наука уголовного права изучает, прежде всего, два основополагающих института – преступление и наказание. Эти и другие институты уголовного права исследуются наукой уголовного права не догматически, а в их развитии и изменении, исходя из потребностей практики борьбы с преступностью. Наука уголовного права не может развиваться, не опираясь на репрезентативные итоги социологических исследований, не сравнивая действующие и ранее существовавшие уголовно-правовые нормы для выявления его уголовного права эффективности. Одна из основных задач науки уголовного права – разработка на основе широкого обобщения практики применения уголовного закона путей и методов совершенствования уголовного законодательства, исходя из конкретной социально-политической обстановки. Предмет науки уголовного права значительно шире предмета уголовного права как отрасли права. В него входят изучение и анализ не только действующего законодательства и практики его применения, но история становления и развития, как уголовных законов, так и самой науки. В предмет науки включается также изучение уголовного законодательства зарубежных государств в сравнительном плане и для использования положительного опыта в законотворческой и правоприменительной деятельности и развития науки. Предметом науки уголовного права является казахстанское и зарубежное уголовное законодательство, история развития уголовно-правовой мысли и уголовно-правовых институтов, правоприменительная деятельность правоохранительных органов по борьбе с преступностью.

Как и само уголовное право, уголовно-правовая наука является смежной с иными отраслевыми науками, занимающимися исследованием проблем борьбы с преступностью и иными правонарушениями. Наиболее близка наука уголовного права к криминологии, науке об уголовно-исполнительном законодательстве, правовой статистике, криминалистике, судебной психологии и психиатрии.

Итак, наука уголовного права – это совокупность система господствующих в обществе на данном этапе правил об уголовном праве и путях и средствах борьбы с преступностью.

Предметом науки уголовного права является казахстанское зарубежное уголовное законодательство, история развития уголовно-правовой мысли и уголовно-правовых институтов, правоприменительная деятельность правоохранительных органов по борьбе с преступностью. Предмет науки уголовного права значительно шире предмета уголовного права как отрасли права. Наиболее тесно наука уголовного права взаимодействует с криминологией, наукой об уголовно-исполнительном законодательстве, правовой статистикой, криминалистикой, судебной психологией и психиатрией.

Уголовное право – это отрасль права, регулирующая общественные отношения, связанные с совершением преступных деяний, назначением наказания и применением иных мер уголовно-правового характера, устанавливающая основания привлечения к уголовной ответственности, либо освобождения от уголовной ответственности и наказания. Кроме того, под уголовным правом может пониматься раздел правовой науки, изучающий данную правовую отрасль, а также учебная дисциплина, в рамках которой изучаются как правовые нормы, так и общетеоретические положения. Актуальность темы настоящего исследования заключается в том, что преступность и борьба с преступностью являются ключевыми целями уголовной политики любого государства. Эти явления всегда вызывали, и будут вызывать немалый интерес не только со стороны ученых и практиков, но и иных граждан. Именно резко негативная социальная оценка преступности обуславливает разнообразие и жесткость методов борьбы с нею. С другой стороны, такие общие принципы права, как гуманизм и справедливость, не дают перейти жесткости в жестокость и сделать из уголовной политики политику карательную. Понятием уголовного права обозначают, кроме того, отрасль отечественной правовой науки, которая изучает, систематизирует и объясняет социальную обусловленность и существо уголовного закона, принципы его действия, понятие преступления, категории преступлений, признаки отдельных составов преступлений, исследует различные стороны преступного поведения, виды уголовных наказаний и иных мер уголовно-правового характера, правила и пределы их применения, рассматривает понятие и признаки субъекта преступления и личности преступника, разрабатывает научные рекомендации по совершенствованию уголовного законодательства

и практики его применения следственно-судебными органами и органами, исполняющими уголовные наказания.

Уголовное право как отрасль права входит в общую систему права Казахстана и обладает чертами и принципами, присущими праву Республики Казахстан в целом (нормативность, обязательность для исполнения и т.д.). Как и для других отраслей права, основой уголовного права выступает Конституция РК. Вместе с тем уголовное право отличается от других отраслей права, так как имеет свои особенные предмет и метод регулирования, свои задачи.

Уголовное право тесно связано с рядом других отраслей права, прежде всего – с уголовно-процессуальным и уголовно-исполнительным правом. Решение вопроса о наличии в деянии лица конкретного преступления и привлечение его к уголовной ответственности требует специальной процедуры. Порядок производства по уголовным делам, отвечающий задачам раскрытия преступлений, законного и справедливого наказания виновных, защиты интересов лиц, привлекаемых к уголовной ответственности, детально урегулирован УПК РК.

Уголовно-исполнительное право, основным источником которого является Уголовно-исполнительный кодекс РК, определяет порядок исполнения каждого из предусмотренных в УК наказаний. При этом регулирование порядка и условий исполнения (отбывания) наказаний осуществляется с таким расчетом, чтобы наказание не просто являлось карой за совершенное преступление, но способствовало исправлению осужденных, восстановлению справедливости и предупреждению преступлений.

Предметом уголовно-правового регулирования выступают общественные отношения, содержание которых является специфическим, сложным и неоднозначным. Можно выделить две основные разновидности таких отношений.

К первой из них относятся охранительные уголовно-правовые отношения, возникающие между государством, выступающим в лице уполномоченного на то органа, и лицом, совершившим деяние, содержащее все признаки состава преступления. Таким образом, предметом охранительных уголовно-правовых отношений является реализация уголовной ответственности и наказания, а также освобождение от уголовной ответственности и наказания.

Вторая разновидность общественных отношений, которые входят в предмет уголовного права, регулируется уголовно-правовыми нормами, наделяющими граждан правом на причинение вреда при наличии

определенных обстоятельств: состояния необходимой обороны, крайней необходимости и т.д.

Понятие «уголовное право» выступает в нескольких аспектах: как отрасль права, как отрасль законодательства, как наука;

– уголовное право возникло как реакция общества и государства на преступление – наиболее опасное для личности, общества и государства деяние;

– самостоятельность казахстанского уголовного права как отрасли права обуславливается рядом его специфических черт: только уголовное право является законодательной базой для определения преступности и наказуемости деяний, оснований уголовной ответственности, применения наказаний и освобождения от ответственности и наказаний, уголовное право имеет собственный предмет регулирования, уголовному праву свойствен особый метод регулирования; единственной нормативной базой уголовного права в Республики Казахстан является Уголовный кодекс Республики Казахстан;

– предмет любой отрасли права – это круг общественных отношений, которые она регулирует.

Предмет регулирования отрасли права является критерием выделения (в рамках системы) самостоятельных отраслей права. Несмотря на всю, казалось бы, простоту вопроса о предмете уголовного права, на эту тему велись и до сих пор ведутся довольно жаркие споры. Но, анализируя мнения многих учёных-юристов, можно сказать, что уголовное право обладает самостоятельным предметом регулирования; нормы уголовного права не только охраняют, но и регулируют общественные отношения; уголовное право существует не изолированно от других отраслей права. Уголовное право регулирует общественные отношения, направленные на охрану личности, ее прав и свобод, общества и государства от преступных посягательств;

Система уголовного права является составной частью системы права,

Одной из его отраслей, которой присущи все признаки, свойственные праву в целом (нормативность, обязательность для исполнения и т.д.), а также специфические отраслевые признаки.

– наука уголовного права – это совокупность (система) господствующих в обществе на данном этапе правил об уголовном праве и путях и средствах борьбы с преступностью.

Предметом науки уголовного права является казахстанское и зарубежное уголовное законодательство, история развития

уголовно-правовой мысли и уголовно-правовых институтов, правоприменительная деятельность правоохранительных органов по борьбе с преступностью. Предмет науки уголовного права значительно шире предмета уголовного права как отрасли права. Уголовное право понятие более широкое, чем уголовное законодательство. Уголовное право как отрасль права охватывает уголовное законодательство и уголовно-правовые отношения, связанные с законотворчеством и правоприменением. Как и право в целом, уголовное право регулирует определенную группу общественных отношений. Вопрос о содержании и начале возникновения уголовно-правовых отношений принадлежит к числу спорных в юридической литературе. Одни авторы полагают, что они возникают с момента издания уголовного закона, другие – с момента совершения преступления, третьи – с момента вступления приговора в законную силу.

С нашей точки зрения, уголовно-правовые отношения нужно рассматривать в широком и узком смысле слова. Первые – это уголовно-правовые отношения, которые появляются со вступлением уголовного закона в силу. Тогда начинают действовать превентивные функции уголовного закона, оказывающие воздействие на неустойчивых лиц, удерживая их от совершения преступления под угрозой наказания. Помимо этого, начинают еще действовать управомочивающие нормы уголовного закона, то есть общественные отношения, связанные с наделением граждан правами на причинение вреда при защите от общественно опасных посягательств (необходимая оборона, задержание преступника). Уголовно-правовые отношения в узком смысле – это отношения между государством и преступником, возникающие с момента совершения преступления и оканчивающиеся погашением (снятием) судимости либо освобождением виновного от уголовной ответственности и наказания.

Отсюда можно выделить функции уголовного права – охранительную и регулятивную. Охранительная функция уголовного права реализуется при совершении преступления. То есть при совершении преступления возникают уголовно-правовые отношения между государством в лице судов и правоохранительных органов, с одной стороны, и лицом в связи с совершенным им опасным для общества правонарушением (преступлением). Государство в таких правоотношениях выступает, как носитель права привлечь к уголовной ответственности и применить наказание или, в установленных законом случаях, освободить от уголовной ответственности или наказания лицо, виновное в совершении преступного деяния, и носитель обязанности

ограничить применение наказания пределами, установленными в законе, а гражданин обязан подчиниться этой мере наказания, и имеет право требовать, чтобы она не превышала установленного законом предела и применялась судом лишь при установлении в совершенном им деянии всех признаков состава преступления.

Уголовное право, выполняя регулятивную функцию, защищает человека, общество и государство от преступных посягательств и наделяет правом противостоять преступлению. Эта функция реализуется как путем провозглашения в законе уголовно-правового запрета на совершение тех или иных деяний, поощрения отдельных деяний, так и путем реализации регулятивной функции, то есть в процессе привлечения к уголовной ответственности лица, виновного в совершении преступления. Следовательно, обе функции уголовного права (и регулятивная, и охранительная) взаимосвязаны и взаимообусловлены.

Таким образом, Уголовное право РК – это совокупность юридических норм, которые устанавливают основания и пределы уголовной ответственности, определяют какие опасные для личности, общества или государства деяния являются преступлениями, устанавливают наказания и иные меры уголовно-правового воздействия за их совершение.

Наконец, хотелось бы выразить уверенность и пожелание относительно того, что уголовное право и далее будет развиваться по пути наиболее эффективной охраны прав и интересов человека и гражданина, будет проявлять, в первую очередь, не карательные меры и средства, а станет реализовывать свои функции через угрозу применения этих мер и средств, воспитание человека в духе уважения к закону и правопорядку. В этой связи особое значение приобретает повышение уровня жизни населения, создание эффективной системы социальных гарантий, что требует определенных усилий, как со стороны государства, так и со стороны каждого человека в отдельности. Таким образом, правовое государство призвано обеспечивать охрану от преступлений прав и свобод личности, жизни, здоровья, чести и достоинства, других благ граждан, общества в целом, конституционного строя государства. Этому служит, в частности, уголовное право, устанавливающее круг деяний, запрещаемых под угрозой уголовного наказания, и виды таких наказаний. Тем самым оно способствует предупреждению преступлений. Но если преступление совершилось, то необходимо его раскрыть, найти виновного, выяснить все, что надо знать для справедливого наказания преступника, и в то

же время не допустить ошибочного обвинения и, тем более, осуждения невиновного.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Поленов Г.Ф. Уголовное право РК. Учебное пособие. Алматы: Эділет Пресс, 1999г.
- 2 Уголовное право Казахстана. Под. ред. И.И. Рогова, С.М. Рахметова. Алматы: ТОО «Баспа», 2001г.
- 3 Уголовное право Республики Казахстан. Общая часть. 2-е изд. испр. и доп. – Алматы: Жеті жарғы, 2003.
- 4 Уголовное право РК. Общая часть. Учебник. Под. ред. И.Ш. Борчашвили, С.М. Рахметова. Алматы: Данекер, 2000г.
- 5 Уголовное право. Общая и особенная части: Учебник для вузов./ Н.Г. Иванов. – М.: Издательство «Экзамен», 2003г.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БРАЧНОГО ДОГОВОРА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

БЕКТУРСЫН З. Н.

м.ю.н., ст. преподаватель, кафедра «Правоведение»,
ШГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ЖАКИШЕВА А. Е.

м.ю.н., ст. преподаватель, кафедра «Правоведение»,
ШГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Начиная с 90-х годов прошлого столетия в Республике Казахстан последовательно проводится государственная политика, направленная на рыночные преобразования всех социально-экономических институтов, в том числе и в сфере брачно-семейных отношений.

В дореформенный период, а именно, Кодексом Каз ССР от 06 августа 1969 года «О браке и семье» имущественные отношения супругов регулировались императивными нормами, закреплявшими в качестве единственно возможного режима имущества супругов режим совместной собственности, изменение которого посредством брачного договора не допускалось. Статья 19 Кодекса Каз ССР от 06 августа 1969 года «О браке и семье» «Общая совместная собственность супругов» декларировала следующее «Имущество, нажитое супругами во время брака, является их общей совместной собственностью. Супруги имеют равные права владения, пользования и распоряжения этим имуществом. Супруги пользуются равными правами на имущество и в

том случае, если один из них был занят ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми или по другим уважительным причинам не имел самостоятельного заработка» [1, с. 19].

Любой договор между супругами имущественного характера считался ничтожным, как несоответствующий императивным требованиям закона. Однако, рыночные преобразования, сложившиеся и развивавшиеся в 90-х годах прошлого столетия, обеспечившие признание частной собственности, появление независимых и юридически равноправных участников гражданского оборота, закрепление права на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещённой законом деятельности, потребовали пересмотра прежнего подхода и к регулированию имущественных отношений супругов, в частности, усиления диспозитивных начал в семейном законодательстве республики.

И только в 1993 году законом «О внесении изменений и дополнений в Кодекс о браке и семье КазССР» № 2475-ХІІ дополнена статья 19-1. «Брачный контракт» следующего содержания: По желанию лиц, вступающих в брак, заключается брачный контракт. Брачный контракт представляет собой нотариально удостоверенный договор, определяющий имущественное положение лиц, вступающих в брак [2, с. 11].

В большинстве развитых стран заключение брачного договора давно стало нормой, обеспечивающей цивилизованные отношения между супругами. В казахстанском обществе и на территории всего постсоветского пространства договорное регулирование имущественных отношений супругов посредством брачного договора, который на протяжении длительного времени рассматривался в качестве прерогативы небольшой прослойки состоятельных граждан, не представляющей интереса для большей части населения, пока не получило столь широкого распространения. Вместе с тем нельзя недооценивать значимость брачного договора, который сегодня используется как важный инструмент в механизме защиты имущественных прав и интересов супругов. Использование правовой конструкции брачного договора позволяет обеспечить интересы граждан с разным имущественным положением, открыть супругам путь для более свободного распоряжения имуществом, нажитым до брака и в браке, а также защитить имущественные права при расторжении брака.

В настоящее время, Кодексом РК «О браке (супружестве) и семье» от 26 декабря 2011 года регулируются два вида режима:

законный и договорной. Законный режим применяется к супругам, не заключавшим брачный договор. Он определяет все имущество супругов, приобретенное во время брака, при разделе на «равные части». Договорной режим включает в себя брачный договор, представляющий собой соглашение супругов, состоящих в зарегистрированном браке, либо лиц, собирающихся вступить в брак, основанное на началах защиты государством семьи, равенства супругов в семье, обеспечения приоритетной защиты в семье, направленное на установление или изменение правового режима имущества супругов и определяющее взаимные права и обязанности супругов по содержанию, способы участия в доходах друг друга, порядок несения каждым из них семейных расходов и иные положения, касающиеся имущественных прав супругов в браке и (или) в случае его расторжения.

Брачный договор заключается в письменной форме и подлежит обязательному нотариальному удостоверению. Он может быть заключен как, до государственной регистрации заключения брака так и в любое время в период брака. При этом, брачный договор, заключенный до государственной регистрации заключения брака, вступает в силу со дня государственной регистрации заключения брака.

Согласно нормам Кодекса РК «О браке (супружестве) и семье» брачный договор, вступает в силу только тогда, когда лица вступили в брак, состоят в зарегистрированном браке, поэтому соглашение лиц, состоящих в фактических брачных отношениях, не может рассматриваться как брачный договор, соответственно не регулируется Кодексом РК «О браке (супружестве) и семье», поскольку законодательство Республики Казахстан не придает таким отношениям правового значения. Вместе с тем, исходя из того, что гражданское законодательство не знает исчерпывающего перечня договоров, не исключены возможности для лиц, состоящих в фактических брачных отношениях, заключать соглашения, направленные на регулирование их имущественных отношений, либо при приобретении совместного имущества, в договорах определять доли этого имущества. Соответственно, возможно применить к таким соглашениям нормы о брачном договоре в порядке аналогии закона, учитывая, вместе с тем, что режим общей совместной собственности возникает только в силу закона.

Брачным договором супруги вправе изменить установленный Кодексом РК «О браке (супружестве) и семье» режим общей совместной собственности, установить режим совместной, долевой или раздельной

собственности как на все имущество супругов, так и на его отдельные виды или на имущество каждого из супругов.

Брачный договор может быть заключен как в отношении имеющегося, так и в отношении будущего имущества супругов. Здесь супруги вправе определить свои права и обязанности по взаимному содержанию, способы участия в доходах друг друга, порядок несения каждым из них семейных расходов; определить имущество, которое будет передано каждому из супругов в случае расторжения брака, а также включить в брачный договор любые иные положения, касающиеся имущественных отношений супругов, а также имущественное положение детей, рожденных или усыновленных в этом браке. Права и обязанности, предусмотренные брачным договором, могут ограничиваться определенными сроками либо ставиться в зависимость от наступления или от ненаступления определенных условий.

Статья 41 Кодекса РК «О браке (супружестве) и семье» определяет, что брачный договор не может ограничивать правоспособность или дееспособность супругов, их право на обращение в суд за защитой своих прав; регулировать личные неимущественные отношения между супругами, права и обязанности супругов в отношении детей; предусматривать положения, ограничивающие право нетрудоспособного нуждающегося супруга на получение содержания и другие условия [3, с. 41]. Такие личные отношения супругов, как, например, супруга в течение 3 лет должна сидеть дома, никуда не выходить и не выезжать, не должна 2 года иметь детей, получить высшее образование и др., которые противоречат основным началам брачно-семейного законодательства Республики Казахстан, не могут регулироваться брачным договором. При этом в нормативно-правовых актах зарубежных стран широко распространена практика включения в брачные договоры не только имущественных прав и обязанностей супругов, но и личных неимущественных, связанных с личностью, характером, поведением, поступками и намерениями одного из супругов по отношению к другому супругу и третьим лицам.

Брачный договор может быть изменен или расторгнут в любое время по соглашению супругов. Соглашение об изменении или о расторжении брачного договора заключается в той же форме, что и сам брачный договор.

При этом бывшие супруги не могут вносить изменения в брачный договор, в том числе и в ту его часть, которая продолжает действовать после развода. Анализ требований, предъявляемых к соглашению об

изменении или расторжении брачного договора, позволяет сделать вывод о том, что такое соглашение должно быть заключено в той же форме, что и сам брачный договор, то есть в письменной форме с обязательным нотариальным удостоверением.

Статьей 42 Кодекса РК «О браке (супружестве) и семье» установлено правило, в соответствии с которым односторонний отказ от исполнения брачного договора не допускается. При этом, по требованию одного из супругов, брачный договор может быть расторгнут по решению суда по основаниям и в порядке, предусмотренным нормами Гражданского кодекса Республики Казахстан. А именно, в соответствии с п. 2 ст. 401 Гражданского кодекса Республики Казахстан, по требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда только:

- 1) при существенном нарушении договора другой стороной;
- 2) в иных случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, другими законодательными актами или договором.

Существенным признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора. Договор считается измененным или расторгнутым в случае одностороннего отказа от исполнения договора (отказа от договора соответственно частично или полностью).

Статья 402 Гражданского кодекса Республики Казахстан определяет порядок изменения или прекращения договора, согласно которой «соглашение об изменении и расторжении договора совершается в той же форме, что и договор, если из законодательства, договора или обычаев делового оборота не вытекает иное. Требование об изменении или расторжении договора может быть заявлено стороной в суд только после получения отказа другой стороны на предложение изменить или расторгнуть договор либо неполучения ответа в срок, указанный в предложении или установленный законодательством либо договором, а при его отсутствии - в тридцатидневный срок» [4, с. 402].

Анализ данных норм приводит к выводу о том, что её положения направлены, преимущественно, на регулирование договоров в сфере предпринимательской деятельности, поэтому их нельзя применять непосредственно к отношениям супругов, возникающим из брачного договора. Вместе с тем ввиду длящегося характера брачного договора, обстоятельства могут измениться настолько (потеря трудоспособности одним из супругов, изменение соотношения доходов и пр.), что исполнение брачного договора в его первоначальном виде приведёт

к существенному нарушению интересов одного из супругов. В таком случае, брачный договор может быть признан судом недействительным полностью или частично по основаниям недействительности сделок, предусмотренным Гражданским кодексом Республики Казахстан. Суд может также признать брачный договор недействительным полностью или частично по требованию одного из супругов, если условия договора ставят этого супруга в крайне неблагоприятное положение или нарушают имущественные права детей, рожденных или усыновленных в этом браке (супружестве).

Представляется, что брачный договор, как и любая иная сделка, может быть признан недействительным в судебном порядке. При этом признание брачного договора недействительным возможно в том же порядке и по тем же основаниям, которые предусмотрены гражданским законодательством для признания недействительными сделок.

Недействительность брачного договора означает, что он был заключен с нарушением требований закона. Общие основания признания договора недействительным содержатся в гражданском законодательстве. наибольшее значение имеют такие основания, как незаконное содержание договора, несоблюдение формы договора, несоответствие подлинной воли сторон волеизъявлению в договоре, в случае, если брачный договор был заключен под влиянием обмана, насилия, угрозы, вследствие стечения тяжелых обстоятельств на крайне невыгодных для себя условиях, чем другая сторона воспользовалась, дееспособным, но находившимся в момент заключения договора в таком состоянии, когда он не мог понимать значения своих действий или руководить ими и др.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Кодекс Каз ССР «О браке и семье» от 06 августа 1969 года.
- 2 Закон РК «О внесении изменений и дополнений в Кодекс о браке и семье КазССР» № 2475-ХІІ от 22.10.1993 г.
- 3 Кодекс Республики Казахстан «О браке (супружестве) и семье» от 26.12.2011г. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.07.2017 г.).
- 4 Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть) от 27.12.1994г. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.07.2017 г.)

М. М. СПЕРАНСКИЙ – РЕФОРМАТОР, УЧЕНЫЙ, МЫСЛИТЕЛЬ

ГРИГОРЬЕВА Р. В.

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

История человеческого познания мира политики, государства и права – важнейший источник и существенная часть современного научного знания о политических и правовых явлениях и вместе с тем необходимая предпосылка его дальнейшего развития. Сегодня, когда повсеместно усиливается внимание к проблемам социального и политического предвидения и прогнозирования, становится все яснее, что без истории невозможны также научная прогностика, футурология в области современных юридических, политических и других социальных наук. Познавательный и прогностический потенциал истории политической и правовой мысли весьма значим и в плане разработки глобальных проблем современности.

Современные представители различных теоретических и идейно политических направлений черпают из политических и правовых учений прошлого суждения и аргументы для обоснования отстаиваемых ими позиций, критики своих противников. История политико-правовых идей широко используется в многочисленных современных интерпретациях проблем прав и свобод человека, правового государства. К авторитету и идеям политической и правовой мысли древних и новых классиков апеллируют многие современные концепции социального, политического и правового развития

К числу таких выдающихся мыслителей прошлого несомненно принадлежит выдающийся русский мыслитель, ученый, реформатор М. М. Сперанский, внесший огромный вклад в сокровищницу правовой мысли России. Родился М. М. Сперанский в семье младшего духовного чина по фамилии Третьяков в 1772 году. Он окончил Владимирско-Суздальскую духовную семинарию с присвоением ему «прозвания» Сперанский (от латинского – speranto – надежда) в качестве преподавателя математики, риторики, физики и философии [1]. В 23 года он становится ректором этой семинарии, а затем поступает на службу к генерал-губернатору А. Б. Куракину, на которой дослужился до чина статского советника. Недюжинные способности молодого Сперанского послужили причиной приближения его ко двору Александром I.

С воцарением Александра I-го в России изменился политический режим. При царе сложился кружок «молодых друзей» из либерально

мыслящих людей, получивший впоследствии название «Негласного комитета», членом которого стал М. Сперанский. Совместно с этим комитетом царь Александр I принял ряд либеральных законов и подготовил преобразования центральных органов управления. В царствование Александра I сложилась обстановка, которая способствовала появлению реформаторских проектов и конституционных настроений у передовой и образованной части русского общества [2]. М. М. Сперанский при царе занимал должность государственного секретаря.

Интриги завистников и недовольство крупного дворянства его реформаторской деятельностью послужили причиной отставки и ссылки Сперанского сначала в Пермь, а затем по ходатайству графа А. А. Аракчеева он стал губернатором Сибири. Только в 1820 году ему было разрешено вернуться в столицу. Весь огромный административный опыт, который он приобрел за годы губернаторства в Пензе и Сибири, а также активная политическая деятельность были направлены на систематизацию законодательной базы империи, начиная с 1649 года и до последних указов царя Александра I-го. В 1826 году император Николай I поручил ему составление свода законов Российской империи. Сперанский сформировал специальную комиссию и под его руководством этот Свод был инкорпорирован за четыре года и составил 45 томов, имевших историко-хронологическое значение, а еще через три года было подготовлено пятнадцатитомное издание, кодифицирующее действующее законодательство. За этот труд М. М. Сперанский был награжден Андреевской звездой [3].

Политическая доктрина Сперанского на глубокое познание политических теорий как античных, так и современных ему европейских ученых. Он воспринимал бога как верховного законодателя Вселенной, а договорную концепцию государства он допускал как гипотезу [4].

По мнению Сперанского Россия в своем историческом развитии прошла три ступени: – Средние века – удельщина; в Новое время – абсолютная монархия и в настоящий период – промышленное состояние, которое требует конституционного ограничения верховной власти и представления политических прав всем подданным. По мнению Сперанского в России перемены должны произойти не революционным путем как в Европе, а эволюционным «через правильные законы», жалованные императором народу. Реформация по мнению Сперанского проводится веками, а не в два, три года [5].

М. Сперанский был сторонником конституционной монархии. В записке «О коренных законах государства» М. Сперанский указывает,

что будущее страны должно быть или «ограниченная монархия» или умеренная аристократия, основанные на конституции. А это означает, что 1. коренные законы государства должны быть творением народа и 2. коренные законы государства полагают пределы самодержавия [6]. Конституционная монархия, основанная на законе должна опираться на квалифицированный бюрократический аппарат, который будет обеспечивать функциональную деятельность. Законность форм осуществления власти Сперанский связывал с необходимостью разделения властей. Законодательная власть должна быть отдана двухпалатной Думе, которая обсуждает и принимает законы, для чего собирает периодически сессию. Глава исполнительной власти – монарх – участвует в деятельности Думы, но никакой новый закон не может быть издан без решения на то Думы. Установление новых податей, налогов и повинностей обсуждается в Думе. Мнение Думы свободно и поэтому монарх не может «ни уничтожить законов, ни изменить их [7]. Судебная власть реализуется судебной системой, в которую включен суд присяжных и верховным судебным органом должен стать Сенат. Таким образом, три власти согласно Сперанскому управляют государством подобно тому как человек – своим организмом обращаясь к закону, воле и исполнению. Сперанский предусмотрел и возможность объединения усилий различных властей для согласованного их действия в Государственном совете, который состоит из лиц, частично назначенных монархом, а частично избранных по избирательным законам. Государственный совет заседает под председательством царя, он обладает правом законодательной инициативы, но законы утверждаются исключительно Думой. Сперанский вводит необходимые условия для занятия должностей и получения служебных чинов: наличие высшего образования или сдача экзаменов на чин по обширному списку предметов. Придворные звания не должны быть основанием для получения чинов и продвижения по службе, а сделать карьеру не служа, стало для дворян невозможно [8].

Организация местной власти предполагает введение коллегиального управления сверху до низу через систему представительных органов – дум, губернских, уездных и волостных, избираемых на многоступенчатой основе [9].

Сословный строй в России по мнению Сперанского должен претерпеть правовое оформление с помощью закрепления прав и обязанностей каждого сословия. Дворянство Сперанский наделяет политическими и гражданскими правами и дополнительным правом для дворян – владение землей, населенной крестьянами с обязанностью

уплаты налога за владение землей. среднему сословию (владельцам любой недвижимости) он предоставляет все гражданские права, а политические в зависимости от имущественного ценза, а рабочий народ должен быть ограничен гражданскими правами [9].

К крепостному праву Сперанский относился отрицательно. Крепостничество по мнению Сперанского несовместимо с цивилизованной государственностью и нет никаких оснований считать, что в России оно, крепостное право не могло быть уничтожено если к этому будут приняты действенные меры [10]. Сперанский считал, что в преобразованном по его проектам государстве возможно наилучшим способом обеспечить права подданных для Сперанского права – это важнейшая составляющая конституционной монархии и в этом плане он анализирует понятия: рабство политическое и свобода политическая. Рабство гражданское и свобода гражданская. Под политическим рабством он понимал такое состояние, когда воля одного – закон для всех, а политическую свободу определял как подчинение всех и каждого законам, а также предоставление избирательного права.

Под гражданским рабством он понимал подчинение одного класса другому, а гражданская свобода, по его мнению, выражается в основанной на законе независимости друг от друга всех сословий и групп в обществе. К великому сожалению, предлагаемые преобразования великого мыслителя растянулись во времени почти на сто лет и частично были реализованы только при Николае II в Манифесте 17 октября 1905 года.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Великие государственные деятели России / Под ред. А.Ф. Киселева – М.. 1996.с. 288
- 2 Алексеев П.Ф. Философы России 19-20 столетия. Биографии, идеи, труды – М. 1999 .с. 757
- 3 Ключевский В.О. Русская история. Полный курс лекций в трех томах-М. 1993. Кн.3 с. 390
- 4 Мир политической мысли. Хрестоматия по политологии в 4-х ч. Русская политическая мысль. - М. 2004.
- 5 Леонтович В.В. История либерализма в России. – М. 1995. с 188
- 6 История политических и правовых учений / под ред. В.С. Нерсесянца. –М Норма 2001. с433
- 7 Исаев И.А.. История политических и правовых учений России XI-XX веков =М. 1998 с. 375.
- 8 Там же, с 436

9 Алексеев П.Ф. Философы России 19-20 столетий. Биографии, идеи, труды – М. 1999. с. 427

10 Великие государственные деятели России / Под ред . А.Ф. Киселёва – М. 1999. с 315

ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ КАЗАХСТАНСКОГО КОРПОРАТИВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РЕФОРМИРОВАНИЯ

ДУБОВИЦКАЯ О. Б.

м.ю.н., ст. преподаватель,

ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ДУРМАНОВ Т. С.

м.ю.н., ст. преподаватель, ПГПИ, г. Павлодар

ДУБОВИЦКИЙ О. С.

м.г.н., школа-лицей № 16, г. Павлодар

Говоря о корпоративном праве, считаем, что наиболее корректным было бы понимание корпоративного права как отрасли законодательства, направленной на регулирование статуса и деятельности частнопровых корпораций, создаваемых в формах хозяйственных обществ и хозяйственных товариществ во всем разнообразии их видов, а также производственного кооператива. На основании такого понимания корпоративного права в законодательстве Республики Казахстан о негосударственных коммерческих юридических лицах, преимущественно об акционерных обществах, имеется целый ряд существенных особенностей по сравнению с современным корпоративным законодательством развитых западноевропейских и других государств. Причем, как правило, эти особенности обуславливают несовершенство казахстанского законодательства, нуждающегося в заметной модернизации.

На протяжении всего периода с 1991 г. до настоящего времени казахстанское законодательство о коммерческих организациях развивалось преимущественно на основе и в рамках Гражданского кодекса. Параллельно с этим создано и применяется в республике относительно самостоятельное законодательство о некоммерческих организациях, в т.ч. основанных на членстве. Вместе с тем, можно отметить появление весьма заметных элементов комплексного регулирования вопросов создания и деятельности частнопровых организаций, в результате чего многие аспекты такого регулирования

включают в себя применение императивных норм и методов, присущих административному и уголовному праву.

Особенно очевидно это проявляется в регулировании таких традиционных форм хозяйственных обществ, как АО и ТОО (ООО). Даже обратившись к досье целого ряда законопроектов, можно сделать вывод о том, что некоторые аспекты частноправовых отношений предполагается регулировать нормами уголовного и административного права. Например, в соответствии с опубликованным в марте 2009 г. Досье на законопроект о внесении изменений и дополнений в законодательные акты по вопросам совершенствования корпоративного управления [1], его целью было заявлено «формирование эффективной и оперативной системы защиты прав и интересов миноритарных акционеров, совершенствование и гармонизация корпоративного законодательства», а также «усиление ответственности должностных лиц АО путем внедрения фидуциарной (персональной) ответственности должностных лиц общества, а также повышения прозрачности информации о сделках, заключаемых обществом». При этом однозначно указывалась необходимость внесения в этих же целях изменений и дополнений в Уголовный кодекс, Кодекс об административных нарушениях, Трудовой кодекс и иные нормативные правовые акты Республики Казахстан.

В принципе, такое развитие является нормальным в контексте глобальных тенденций законодательного развития и в сопоставлении с наилучшими образцами корпоративного законодательства развитых государств. И Коммерческий кодекс Франции, и германский закон об акционерных обществах, например, включают в свое содержание нормы уголовного права. А в зарубежной юридической литературе отмечается, что во многих странах мира «идет интенсивный процесс формирования хозяйственно-административного права в самостоятельную отрасль», которая представляет собой комплексное образование, развивающееся с использованием возможностей и принципов различных отраслей права. При этом, однако, честно признается, что решающим фактором успеха и, одновременно, ключевой задачей на этом пути является теоретическая и практическая потребность в систематизации и разработке структуры и особенностей этой сферы права [2].

Вместе с тем, в казахстанском праве тенденция такова, что в целом государство старается заложить в структуре законодательства возможности для применения его властной принудительной силы по многим аспектам функционирования частноправовых корпораций, при этом ограничивая участников корпоративных правоотношений в

их свободе создать корпорацию и сформировать ее капитал (особенно – в квалифицированных видах крупного предпринимательства – банковская, страховая деятельность и др.), определять структуру корпорации, формировать персональный состав органов корпорации, и даже для лишения в принудительном порядке членства в корпорации. То есть за счет формирования правовых норм создаются механизмы административного принуждения и ограничения в той сфере правоотношений, которая традиционно регулировалась исключительно частноправовым законодательством (что, в частности, касалось правового регулирования видов и форм юридических лиц, статуса их учредителей и участников, их взаимоотношений между собой и многое другое).

Уже сегодня в соответствии с Законами о государственном имуществе и об акционерных обществах отдельно регулируются особенности правового положения ТОО и АО с участием государства, когда многие принципы частноправового регулирования игнорируются. Например, в ТОО и АО, в которых государство обладает не доминирующей долей участия, предписывается избрание в состав их органов представителей определенных государственных органов, чем умаляются права других (включая, крупных и контролирующих) акционеров / участников. Явный перекокс усматривается и в том, что на т.н. государственные ТОО и АО возлагается реализация бюджетных программ, а также в том, как регулируется финансирование этих программ и регламентируется ответственность должностных лиц государства и соответствующих корпораций за хозяйственную деятельность таких корпораций в упомянутых случаях.

Отдельной оценки заслуживает и регламентация особенностей закупок товаров, работ и услуг в коммерческих организациях с контрольной долей участия государства в их капитале. Навязывание им типовых правил таких закупок ставит такие организации в неравное положение с другими участниками делового оборота, а статус и характер ответственности их должностных лиц принципиально меняется с гражданско-правового на публично-правовой. Думается, что это – тупиковый путь. Целесообразнее и обоснованнее в таких случаях использовать формы государственного предприятия, чем столь грубо исказить частно-правовую

Корректное понимание понятия корпорации позволит ответить на вопрос о формах, пригодных для хозяйственной деятельности, разделить коммерческие корпорации и некоммерческие организации, основанные на членстве. При этом следует избегать одновременного использования

одних и тех же форм для коммерческих и некоммерческих организаций. Это замечание касается, в частности, сохраняемого в ГК (п.3 ст.34; п.5 ст.85) и Законе об АО (п.3 ст.3) положения о допустимости деятельности некоммерческих организаций в форме акционерного общества. Несмотря на то, что такое положение допустимо в соответствии с акционерным законодательством ряда государств (например, Швейцарии, США), наиболее современным и целесообразным является принцип о том, что те же «акционерные организации являются коммерческими в силу их формы, независимо от предмета их деятельности» (ст. L.210-1 Коммерческого кодекса Франции).

Обращаясь к организационным формам предпринимательских корпораций, следует отметить, что в соответствии с принципом *numerus clausus* казахстанское законодательство совершенно корректно содержит исчерпывающий перечень организационно-правовых форм предпринимательских корпораций и видов хозяйственных товариществ. Некоторые из них доказали свою востребованность для целей предпринимательства, другие оказались непопулярными. В частности, в Казахстане формами коммерческих негосударственных юридических лиц предусматриваются акционерное общество, полное товарищество, коммандитное товарищество, товарищество с ограниченной ответственностью и производственный кооператив, товарищество с ограниченной ответственностью.

В России в связи с принятием концепции публичных и непубличных компаний и подготовкой соответствующих изменений в российский ГК появились заявления о том, что с момента принятия российского ГК в 1995 г. «оказались абсолютно невостребованными такие формы, как полное товарищество, общество с дополнительной ответственностью и некоторые другие», и поэтому предполагается, что «неиспользуемые организационно-правовые формы могут быть просто исключены из норм Гражданского кодекса» (включая отказ не только от форм ОАО и ЗАО, но также от формы ООО (аналога казахстанских ТОО, полного товарищества и др.) [3].

Однако причины того, что, например, форма полного товарищества не получила распространения за прошедшие годы видятся не в том, что регламентация этой формы не корректна или недостаточно полноценна, а в том, что граждане еще не готовы объединять усилия и имущество для совместного ведения частного предпринимательства на основе неограниченной солидарной имущественной ответственности. Это – вопрос в большей степени культурный и просто соответствует данному этапу развития. Ведь самостоятельное ведение предпринимательства

гражданами в качестве индивидуальных предпринимателей уже получило широкое признание среди нашего экономически активного населения.

Мы считаем, что с развитием правовой культуры, повышением уровня благосостояния граждан, а также совершенствованием судебной и судебно-исполнительной систем индивидуальные предприниматели смогут практиковать совместное ведение бизнеса в форме полных товариществ. В тех условиях, когда предлагаемые новшества не получили должной теоретической проработки (как в случае с введением в ГК России концепций публичной компании) отказываться от традиционных и исторически существовавших правовых конструкций, понятий и форм нецелесообразно.

Не лишним будет также вспомнить и то, что в законодательстве Германии и Франции, помимо вышеупомянутых форм, регулируются также акционерные коммандитные товарищества и упрощенные акционерные товарищества, а также европейские товарищества (во французском законодательстве) [4], коммандитные товарищества на акциях (в германском праве) [5], которые не считаются устаревшими или невостребованными в хозяйственном обороте. В связи с этим, наоборот, целесообразно рассмотреть возможность сохранения и возможного расширения перечня допустимых к использованию организационных форм предпринимательских корпораций в соответствии с зарубежными образцами корпоративного законодательства.

Следует отметить существование еще заметного количества особенностей казахстанского законодательства о негосударственных коммерческих юридических лицах. Также можно продолжать и рассмотрение других аспектов действующего корпоративного законодательства Казахстана, нуждающихся в совершенствовании и модернизации. Однако (в виду общих требований к объему предлагаемой к опубликованию статьи) полагаю, что и вышеперечисленных достаточно для обоснования предложения о проведении реформы казахстанского законодательства о коммерческих лицах.

Другой тенденцией является изменение структуры казахстанского частного-правового законодательства, где также выделяются два самостоятельных процесса. Первый из них связан с созданием Основ гражданского законодательства ЕврАзЭС, что предполагало внесение определенных корректировок в ГК. В контексте темы данного доклада основным моментом является то, что со стороны наших российских коллег изначально предлагалось специальное выделение корпоративных отношений как регулируемых гражданским

законодательством. Эти отношения предложено определять как «отношения, связанные с участием в корпоративных организациях или с управлением ими», что само по себе не вызывает возражений. Однако также предлагалось определить понятия «корпоративной организации» или «корпорации», противопоставляя их «унитарным организациям», и закрепить права и обязанности участников корпорации. Именно по этим вопросам возникли серьезные дискуссии, поскольку не было достигнуто согласия относительно критерия разграничения унитарных и корпоративных организаций, содержания понятия «корпорация» и его распространения в отношении коммерческих и некоммерческих организаций, а также по поводу того, какие правомочия и обязанности правовой статус члена корпорации.

По результатам обмена мнениями последняя редакция проекта Основ (по состоянию на 06.09.2012г.) не содержит статей, вызвавших столь острый диспут, но закономерно и обоснованно сохранила указание на корпоративные отношения как регулируемые гражданским законодательством. Принятие решения о целесообразности легальных дефиниций корпорации, установления классификаций корпоративных организаций, определения статуса участников (членов) корпораций и отражении в законе других связанных аспектов оставлено на усмотрение правового сообщества и законодателя каждой отдельной юрисдикции. Такой подход представляется нам правильным, поскольку он не допускает поспешное внедрение в «тело» закона тех понятий и концепций, которые не апробированы и не согласованы на теоретическом уровне. И в целом совершенствование гражданского законодательства по принципам, предполагающим гармонизацию и модернизацию национального права, его развитие с учетом общемировых тенденций, представляется наиболее верным решением.

ЛИТЕРАТУРА

1 Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 24 февраля 2012 года № 88 Об утверждении Правил исполнения представителем держателей облигаций своих функций и обязанностей, досрочного прекращения его полномочий, а также требований к содержанию договора о представлении интересов держателей облигаций, заключаемого между эмитентом и представителем держателей облигаций. ИС «ПАРАГРАФ», 13.09.2012.

2 Штобер Р. Хозяйственно-административное право. Основы и проблемы. Мировая экономика и внутренний рынок; пер. с нем. – М.: Волтерс Клувер, 2008. С. 2-5.

3 В России останутся только публичные и непубличные компании. – <http://agenda-u.org/0604-12-07548.html>; Правительство запретит бизнесу формы из трех букв. – <http://www.bfm.ru/articles/2012/04/03/pravitelstvo-zapretit-biznesuforny-iz-treh-bukv.html>.

4 Коммерческий кодекс Франции (ст. ст. L.226-1 – L.226-14, L.227-1 – L.227-20, L.229-1 – L.229-15).

5 Закон об акционерных обществах Германии (параграфы 278-290).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО МЕХАНИЗМА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

ДУБОВИЦКАЯ О. Б.

м.ю.н., ст. преподаватель,

ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ДУРМАНОВ Т. С.

м.ю.н., ст. преподаватель, ПГПИ, г. Павлодар

ДУБОВИЦКИЙ О. С.

м.г.н., школа-лицей № 16, г. Павлодар

В научной, учебной и общественно-публицистической литературе существуют различные определения коррупции. Толковый словарь русского языка характеризует коррупцию как подкуп взятками, продажность должностных лиц, политических деятелей [1, с. 292]. Это понятие включает в себя взяточничество (дачу вознаграждения для совершения лица с позиции долга), nepotizm (замещение по протекции доходных или выгодных должностей родственниками или «своими людьми») и незаконное присвоение публичных средств для частного использования.

Коррупция – сложное социальное и правовое явление и понятие. Многие исследователи подчеркивают комплексный, системный характер этого явления и понятия. Справедливо связывают его со всеми социальными процессами данного общества, с учетом социально-политических, демографических, национально-психологических и этнических особенностей конкретной страны или государства.

Некоторые исследователи говорят о коррупции как о целой относительно самостоятельной правовой науке и учебной дисциплине – корруптологии, вкладывая в это понятие «пути совершенствования уголовной политики и законодательства о воздействии на организованную преступность и коррупцию» [2].

Рассматривая коррупцию как социальное явление, возникает закономерный вопрос: почему она существует? В чем причины, порождающие ее?

В отечественной философской науке под причинностью (от лат. – *causa*) принято понимать объективную связь между явлениями, одно из которых – причина – при определенных условиях порождает другое – следствие [3]. Исходя из этого философского положения, в отечественной криминологии утвердилось мнение, что под причинами как преступности в целом, так и коррупции, следует понимать те социальные явления, которые порождают и воспроизводят преступность и преступления как свое закономерное следствие. В переводе с латинского «коррупция» («*corruptio*») означает «подкуп», «порча», «упадок», «созвращение». Общепринятое понятие коррупции закреплено в словаре русского языка: «Коррупция – моральное разложение должностных лиц и политиков, выражающееся в незаконном обогащении, взяточничестве, хищении и срастании с мафиозными структурами» [4].

В справочной литературе обычно выделяются две составляющие понятия коррупции:

1) разложение экономической и политической систем в государстве, выражающееся в продажности должностных лиц и общественных деятелей;

2) преступление, выражающееся в использовании должностным лицом прав, предоставляемых ему по должности, в целях личного обогащения [5].

Нисколько не претендуя на всеобъемлющий охват такого сложного социального явления, как коррупция, выделим основные связанные с ней проблемы.

Публичная власть и коррупция [6].

На наш взгляд, многие ученые сходятся во мнении, что коррупция как социальное явление возникла одновременно с государством и прошла длительный путь эволюции. «Коррупция является обратной стороной деятельности любого централизованного государства, которое претендует на широкий учет и контроль» [7; 8].

Злоупотребление должностными полномочиями (ст. 361 УК РК) – это использование лицом, уполномоченным на выполнение государственных функций, либо приравненным к нему лицом своих служебных полномочий вопреки интересам службы в целях извлечения выгод и преимуществ для себя или других лиц или организаций либо нанесения вреда другим лицам или организациям,

если это повлекло причинение существенного вреда правам и законным интересам граждан или организаций либо охраняемым законом интересам общества или государства. Наказывается штрафом в размере до двух тысяч месячных расчетных показателей либо исправительными работами в том же размере, либо ограничением свободы на срок до двух лет, либо лишением свободы на тот же срок, с конфискацией имущества, с пожизненным лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью [9].

Коррупция обусловлена тем, что ее общественная опасность нередко переплетается с совершением других корыстных преступлений, чаще всего с хищением чужого имущества.

Посягая на нормальную деятельность государственного аппарата, коррупция и взяточничество к тому же подрывают их авторитет. В связи с этим дискредитируют органы власти и управления, что ведет к нарушениям принципа социальной справедливости и законности. Связь между коррупцией и порождающими ее проблемами двусторонняя. С одной стороны, эти проблемы усугубляют коррупцию, а их решение может способствовать уменьшению коррумпированности, а с другой – масштабная коррупция консервирует и обостряет проблемы переходного периода, мешает их решению. Отсюда следует, что, во-первых, уменьшить и ограничить коррупцию можно, только одновременно решая проблемы и условия ее порождающие, и, во-вторых, решению этих проблем будет способствовать противодействие коррупции со всей решительностью и по всем направлениям [10].

ЛИТЕРАТУРА

1 Коррупция в сфере государственного управления //Резолюция Восьмого Конгресса ООН по предупреждению преступности и обращению правонарушителями. – НьюЙорк, 1990. – С. 150–153.

2 Иванов А.М. Корруптология – правовая наука и учебная дисциплина: путь совершенствования уголовной политики и законодательства о воздействии на организованную преступность и коррупцию. – Владивосток, – 2002. – С. 2.

3 Абдрахманов С.З. Субъект коррупционных преступлений (уголовно- правовые и криминологические аспекты): Автореф. канд. юрид. наук. – Караганда, – 2002. – 11 с.

4 Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка // Российская АН. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – М.: Азбуковник, – 1997. – С. 298.

- 5 Политология: Словарь-справочник / М.А. Василик, М.С. Вершинин и др. – М.: Гардарики, – 2001. – С. 124.
- 6 Минаков П.А. Публичная власть и коррупция // Право и политика, – 2007. – № 3. – С.15.
- 7 Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика: Учебное пособие для вузов. – М.: Норма, – 2006. – С. 58,
- 8 Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства: Учебник. – М.: Дело, – 2005. – С. 76.
- 9 Уголовный кодекс Республики Казахстан от 3 июля 2014 года № 226-V (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.07.2017 г.)
- 10 Агыбаев А. Отчет по теме фундаментального исследования; «Уголовно-правовые и криминологические проблемы борьбы с коррупцией». Материалы науч.- практ. конференции. – Алматы, – 2002. – С. 3-4.

ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ КОНСТИТУЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ИШЕКОВ К. А.

д.ю.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Как и любая юридическая конструкция, механизм реализации Конституции имеет свою внутреннюю структуру. Количество и состав структурных звеньев, содержание элементов механизма реализации Основного Закона можно определить исходя из анализа общих теоретических разработок, а также исследования практики конституционной правореализации в Республике Казахстан.

Точки зрения исследователей на структурное построение механизма правореализации существенно расходятся. Для определения структуры и содержания данного механизма авторы используют различный набор юридических инструментов. По мнению В. О. Лучина, механизм реализации предполагает ее структуру и упорядоченность (субъекты, объекты, характер связей между ними) и включает разнообразные факторы, а также формы, способы, условия и гарантии осуществления конституционных норм в соответствии с демократическими принципами законности и справедливости [1, с. 63]. Несколько иначе механизм реализации конституционного законодательства представлен в работах Т. Д. Зражевской. С точки зрения автора, механизм реализации конституционного

законодательства – это совокупность многоуровневых структур (иерархических, предметно-отраслевых), форм и правовых средств достижения целей законодательства в соответствии с уровнем общественного развития в интересах реализации потребностей народа применительно к конкретным условиям [2, с. 121].

Для выполнения задач настоящего исследования целесообразно рассмотреть содержание и состав элементов юридического механизма реализации Конституции более подробно, определить место и роль каждого действующего звена в этом механизме. Одной из значимых юридических категорий, оказывающих наибольшее влияние на механизм конституционной реализации, являются принципы права. Существовая в обобщенной форме, принципы создают необходимую правовую основу для функционирования всех звеньев данного механизма. На них ориентируются субъекты, реализующие конституционные нормы. Как подчеркивает Г. А. Гаджиев, предназначение конституционных принципов предполагает, прежде всего, программирование, выбор общих ориентиров, иначе говоря – функции маяка [3, с. 23]. Как считает А. А. Джагарян, в конституционных принципах получают свое отражение, с одной стороны, общие характеристики, присущие правовым принципам, а с другой – специфические черты, обусловленные предметной сферой и методологией конституционного права [4, с. 2]. Н. И. Матузов и А. В. Малько отмечают, что принципы права служат своеобразными ориентирами для правотворческой, правоприменительной и правоохранительной деятельности, подчеркивая тем самым особую роль принципов не только в правотворчестве, но и в области реализации права [5, с. 163–165].

В целом, общие и специфические конституционные принципы оказывают основополагающее воздействие на широкий спектр конституционно-правовых отношений. Принципы влияют на механизм реализации конституционного законодательства извне, задают общий курс деятельности всех субъектов правореализации. Думается, что включение конституционных принципов в число элементов механизма реализации значительно сужает их предназначение. Скорее, юридический механизм реализации основывается на этих принципах, функционирует в соответствии с их установками.

Рассматривая механизм действия, реализации Конституции, исследователи традиционно затрагивают вопрос о содержании ее функциональной роли, воздействии функций Основного Закона на другие элементы конституционного механизма правореализации.

Отмечается, что функции осуществляют интеграцию всех компонентов общества [6, с. 8]. Функции Основного Закона показывают эффективность конституционного регулирования в процессе общественного развития, динамику реализации конституционных норм [7, с. 122]. Таким образом, функции Конституции придают механизму ее реализации общую направленность, способствуют обеспечению стабильности, системности, длительности его функционирования на разных этапах исторического развития государства.

Содержание выполняемых функций, назначение конституционных предписаний, степень определенности, объем регулируемых отношений – эти и другие факторы определяют выбор конкретных средств и способов перевода конституционных предписаний в правомерное поведение субъектов, а также тех форм, в которых этот процесс происходит [8, с. 47].

Не отрицая высокого значения всех компонентов механизма конституционной правореализации, отметим, что основной субстанцией данного механизма, его главными составными компонентами выступают конституционно-правовые отношения, правомерное поведение и деятельность участников правореализации. Эти категории, с одной стороны, позволяют выразить проявляемую активность механизма правореализации вовне, с другой – вскрыть его внутреннее состояние [9, с. 66].

Правоотношения занимают в механизме реализации права особое место. Ранее высказывалось мнение о том, что социалистическое право как специфическое средство общественного регулирования обладает единственной формой реализации – правовыми отношениями, что реализация всех юридических норм неизбежно проходит стадию правоотношений [10, с. 95; 11, с. 172]. Отмечалось, что конструкция реализации конституционных установлений вне правоотношений вряд ли может быть отнесена к юридическим категориям [12, с. 84].

Как представляется, правоотношения замыкают на себе и другие компоненты реализации Конституции – правомерное поведение и деятельность их участников. Содержанием общественного отношения является поведение его субъектов. По мнению М. М. Рассолова, если поведение отклоняется от требований правовой нормы, то и само общественное отношение отклоняется от своей модели – правового отношения [13, с. 54].

Не возникает сомнений в том, что поведение участников механизма реализации Конституции должно быть исключительно правомерным. Как справедливо отмечал В. В. Лазарев, реализация

правовых норм достигается единственно правомерным поведением [14, с. 9]. Возникновение, изменение и прекращение отношений связывают с определенными условиями, под которыми чаще всего понимают юридические факты [15, с. 26]. Думается, что сведение всего многообразия условий, сопряженных с динамикой правореализационных отношений, лишь к юридическим фактам сужает суть данной категории. Скорее, юридический факт – это основание для реализации правовых норм [16, с. 100].

Юридические факты предполагают прежде всего действия уполномоченных субъектов. Действия лежат в основе не только правовых отношений, но и другой, смежной категории – юридической деятельности. Как отмечает В. П. Беляев, активную, динамическую сторону юридической деятельности составляют правовые действия и операции. Первые из них служат фундаментом любой юридической деятельности, вторые являются совокупностью взаимосвязанных между собой действий, объединенных локальной целью и направленных на решение какой-то обособленной задачи [17, с. 13].

Вместе с тем, как видится, реализацию Конституции нельзя определять исключительно через понятие «деятельность». Учитывать иные аспекты правовых отношений, правомерное поведение участников конституционной правореализации не менее важно. К примеру, одна из форм реализации – соблюдение – характеризуется пассивностью поведения и не всегда требует активных действий, хотя может осуществляться и одновременно с ними. При соблюдении конституционные нормы могут быть реализованы в результате бездействия. Справедливо сказано: «Правовое поведение может выражаться как в действиях, так и в бездействии. Юридическая деятельность осуществляется только с помощью определенных действий и операций» [18, с. 14].

Определяя сущность реализации Конституции, следует избегать другой крайней позиции, когда данное явление рассматривается лишь через призму правомерного поведения. Такой подход также имел место в юридической литературе [19, с. 8]. Так, в Республике Казахстан выделяют следующие группы субъектов конституционных правоотношений, а, следовательно, и субъектов конституционной правореализации: физические лица: граждане, иностранные граждане, лица без гражданства; народ; объединения (ассоциации) граждан: политические партии, профессиональные союзы, неправительственные организации, религиозные объединения и др.; государство, суверенитет которого распространяется на всю

его территорию, и его административно-территориальные единицы; органы государственной власти; органы местного самоуправления; депутаты, члены органов местного самоуправления; депутатские объединения в представительных органах (фракции политических партий и депутатские группы) [20, с. 14-15].

Категория «субъект» механизма правореализации неразрывно связана с категорией «объект». Поскольку механизм реализации Конституции в большинстве случаев находит свое выражение в правовых отношениях, следует полагать, что объектом этого механизма выступает то, на что направлены действия субъекта соответствующих правоотношений. Объект правового отношения – это явление реальной действительности, обладающее системой существенных свойств или качеств, с которыми норма права связывает правомочия и обязанности участников правового отношения, – такова точка зрения В. С. Основина [15, с. 62]. В. Т. Кабышев называет следующие объекты конституционно-правовых отношений: государственная территория, материальные ценности (имущественные блага), личные неимущественные блага, поведение граждан, действия органов государства и их должностных лиц, общественных объединений, бездействие или событие [21, с. 22-23]. Как в Российской Федерации, так и в Республике Казахстан круг объектов механизма правореализации в целом совпадает.

Важное место в механизме конституционной правореализации занимают формы и способы осуществления Конституции. Так, в комментарии к Конституции Республики Казахстан справедливо отмечено, что непременным условием дальнейшего становления Казахстана является неуклонное соблюдение, применение норм, принципов и идей Конституции всеми гражданами страны, государственными органами, должностными лицами и общественными объединениями как основа правопорядка, законности, реализации прав и свобод человека, дальнейшего повышения качества жизни, утверждения политической стабильности и общественного согласия [22, с. 7].

Формы реализации Конституции являются необходимыми элементами перевода базовых юридических норм в реальные общественные отношения, правосознание и правомерное поведение участников конституционной реализации. Конкретный выбор форм и способов реализации зависит от целого ряда обстоятельств (характера реализуемых норм, условий реализации, фактической ситуации и пр.). Одним из главных факторов, определяющих возможность употребления существующих форм и способов, является правовой статус субъекта,

реализующего Конституцию, его права и обязанности, выполняемые функции, стоящие перед ним задачи.

Механизм реализации Конституции вряд ли может эффективно функционировать без наличия действенных юридических гарантий. Следует отметить, что наибольшее количество публикаций, посвященных проблемам гарантирования реализации конституционно-правовых норм, приходится на советский период. В том числе существенное внимание уделялось разработке дефиниции гарантий. Ф. М. Рудинский и О. О. Миронов отмечали, что реальность Конституции обеспечивается системой гарантий, т. е. условий ее осуществления и средств охраны положений, воплощенных в ее нормах [23, с. 17-24]. По мнению Н. А. Бобровой, сущность гарантий реализации государственно-правовых норм заключается в том, что они есть «юридически значимые и организационно оформленные средства реализации предписаний, содержащихся в нормах советского государственного права, способы достижения целей этих норм, организационно-правовые условия перевода регулирующих возможностей государственного права в действительность, в фактическое поведение субъектов государственно-правовых отношений» [16, с. 18]. Как представляется, определение условий реализации конституционных норм в качестве их гарантий не совсем точно. Условия могут иметь и неблагоприятный характер для реализации норм права, затруднять их практическое осуществление. При этом обеспеченная юридическими гарантиями реализация правовых норм может все-таки происходить в штатном режиме. И наоборот, даже при наличии идеальных условий, не имея четких юридических гарантий, нормы Конституции могут оставаться нереализованными. Справедливо мнение М. А. Шафира, в соответствии с которым механизм действия Конституции является весьма сложным и включает, с одной стороны, политические, социальные, идеологические, правовые элементы (условия), а с другой – гарантии, обеспечивающие активное влияние Конституции на общественную жизнь [24, с. 13]. Сказанное позволяет утверждать, что условия реализации и гарантии реализации – различные элементы единого механизма осуществления Конституции. Безусловно, данные категории достаточно близки по своему смыслу, но их полное отождествление представляется не верным.

Подводя общий итог, принимая во внимание изложенные мнения, можно заключить, что юридический механизм реализации Конституции Республики Казахстан основан на общеправовых и специфических конституционных принципах, ориентирован на выполнение базовых функций Основного Закона. Его структурными

компонентами выступают: конституционно-правовые отношения, включающие правомерное поведение и деятельность участников правореализационных отношений; сами субъекты (участники) данного процесса; объекты; формы; способы; условия; гарантии осуществления Основных Законов.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Лучин В. О. Конституция Российской Федерации. Проблемы реализации. М., 2002.
- 2 Зражевская Т. Д. Реализация конституционного законодательства. Проблемы теории и практики : дис. ... д-ра юрид. наук. Воронеж, 1999.
- 3 Гаджиев Г. Принципы права и право из принципов // Сравнительное конституционное обозрение. 2008. № 2.
- 4 Джагарян А. А. О природе конституционных принципов в национальной правовой системе // Конституционное и муниципальное право. 2009. № 17.
- 5 Матузов Н. И., Малько А. В. Теория государства и права : учебник. М., 2011.
- 6 Топорнин Б. Н. Теоретические вопросы реализации конституции // Теоретические вопросы реализации Советской Конституции. М., 1982.
- 7 Кравец И. А. Российский конституционализм: проблемы становления, развития и осуществления. СПб., 2004.
- 8 Лучин В. О. Реализация конституционных норм: общее и особенное // Конституционная реформа в СССР: актуальные проблемы. М., 1990.
- 9 Решетов Ю. С. Механизм правореализации в условиях развитого социализма / науч. ред. Ф. Н. Фаткуллин. Казань, 1980.
- 10 Алексеев С. С. Общая теория права. М., 1982. Т. 2.
- 11 Хайкин Я. З. Структура и взаимодействие моральной и правовой систем. М., 1972.
- 12 Морозова Л. А. Конституционное регулирование в СССР. М., 1985.
- 13 Рассолов М. М. Проблемы теории правоотношения // Правовая культура. 2012. № 1.
- 14 Лазарев В. В. Применение советского права / науч. ред. Б. С. Волков. Казань, 1972.
- 15 Основин В. С. Советские государственно-правовые отношения. М., 1965.

16 Боброва Н. А. Гарантии реализации государственно-правовых норм. Воронеж, 1984.

17 Беляев В. П. Контроль и надзор в Российском государстве / науч. ред. А. В. Малько. М., 2005.

18 Карташов В. Н. Юридическая деятельность: Проблемы теории и методологии : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 1990.

19 Касумов Ф. З. Процессуальный механизм реализации Конституции СССР : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 1985.

20 Нурмагамбетов Р. Г., Укин С. К. Конституционное право Республики Казахстан: Учебное пособие. Алматы, 2015.

21 Кабышев В. Т. Конституционно-правовые отношения // Конституционное право России / под ред. Г. Н. Комковой. М., 2005.

22. Конституция Республики Казахстан. Научно-практический комментарий. Алматы, 2010.

23 Рудинский Ф. М., Миронов О. О. Социально-правовые проблемы реализации Советской Конституции // Правоведение. 1983. № 5.

24 Шафир М. А. Механизм и основные сферы действия Советской конституции // Советское государство и право. 1979. № 10.

НЕКОТОРЫЕ ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУТА ЛИШЕНИЯ ГРАЖДАНСТВА

КАИМОВА Л. Л.

м.п.н., ст. преподаватель, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

2017 год запомнится Казахстанцам конституционными реформами. Изменения и дополнения коснулись большинства статей Конституции, начиная со второго раздела, посвящённому человеку и гражданину, заканчивая последним девятым разделом. В данной статье будет рассмотрена одна поправка Конституции, которая имеет серьёзные последствия для граждан Казахстана. Речь идет о пункте втором статьи десятой, ранее провозглашавшая, что гражданин Республики ни при каких условиях не может быть лишен гражданства, права изменить свое гражданство, а также не может быть изгнан за пределы Казахстана. После внесенных изменений данная статья звучит так: «Гражданин Республики не может быть лишен гражданства, права изменить свое гражданство, а также не может быть изгнан за пределы Казахстана. Лишение гражданства допускается лишь по решению суда за совершение террористических преступлений, а также за причинение

иною тяжкого вреда жизненно важным интересам Республики Казахстан» [1].

Таким образом, появился новый для Казахстана институт лишения гражданства, в связи с чем возникла необходимость приведения в соответствие семь кодексов и 46 законов. Однако практика применения такой меры как лишения гражданства существовало в СССР и, соответственно, РСФСР. И только Законом РСФСР о гражданстве от 28 ноября 1991 г. впервые в отечественной истории была введена норма о том, что гражданина РФ нельзя лишить гражданства, об этом же было заявлено и в Законе Республики Казахстан от 20 декабря 1991 г. О гражданстве Республики Казахстан. Акты РСФСР о гражданстве 1918- 1921 гг., положения о гражданстве СССР 1924, 1930, 1931 гг., законы СССР о гражданстве СССР 1938, 1978, 1990 гг. предусматривали возможность лишения гражданства. Документы 20-х годов связывали лишение гражданства главным образом с контрреволюционными выступлениями против советской власти. Закон 1938 г. не называл никаких оснований для лишения гражданства СССР, указав только, что оно может иметь место по приговору суда в случаях, предусмотренных законом, или в силу особого (в каждом случае) Указа Президиума Верховного Совета СССР (ст. 7). Закон 1978 г. определил, что лишение гражданства СССР может иметь место в исключительном случае по решению Президиума Верховного Совета СССР, если лицо совершило действия, порочащие высокое звание гражданина СССР и наносящие ущерб престижу или государственной безопасности СССР (ст. 18). Такая формулировка – даже если отнестись с пониманием к праву государства защищать свои интересы – давала простор усмотрению компетентных органов и должностных лиц в оценке поведения граждан. Закон о гражданстве СССР от 23 мая 1990 г. существенно смягчил формулировку, указав, что лишение гражданства СССР может иметь место в отношении лица, проживающего за границей. Иначе говоря, лишение гражданства с одновременным выдворением из СССР исключалось. Закон также снял указания на то, что основой лишения должны быть действия, «порочащие высокое звание гражданина СССР», исключил упоминание о «престиже» СССР, уточнил, что лишаемое гражданства лицо совершило действия, наносящие «существенный» ущерб «государственным интересам» или государственной безопасности СССР (ст. 23) [2].

Данные изложения очень напоминают нынешние «жизненно важные интересы государства», с такой абстрактной формулировкой, включенные в статью 10 Конституции РК, вызвавшие массу критики со

стороны юристов. В связи с чем Министерством юстиции было дано пояснение, что «жизненно важным интересам любого государства – относят деяния, которые посягают на территориальную целостность государства, посягают на незыблемость конституционного строя, на социальную, политическую стабильность, обороноспособность, безопасность и так далее»[3]. Таким образом, охватывается широкий спектр правонарушений, в большинстве своем содержащихся в 4 главе Уголовного Кодекса "Преступления против мира и безопасности человечества". Далее Министерство юстиции огласило более конкретный перечень посягательств на интересы государства, это:

- планирование, подготовку, развязывание или ведение агрессивной войны;
- пропаганду или публичные призывы к развязыванию агрессивной войны;
- производство, приобретение или сбыт оружия массового поражения; применение запрещенных средств и методов ведения войны;
- геноцид и экоцид;
- участие в иностранных вооруженных конфликтах;
- возбуждение социальной, национальной, родовой, расовой, сословной или религиозной розни.

Большой юридический словарь относит к жизненно важным интересам (англ. vitally interests) – совокупность потребностей, удовлетворение которых надежно обеспечивает существование и возможности прогрессивного развития личности, общества и государства [4]. Если взять за основу данное определение, мы можем сказать, что вышеперечисленные преступления, отнесенные - как посягающие на интересы государства, являются таковыми лишь косвенно, в отличие от коррупционных преступлений, которые реально подрывают развитие личности, общества и государства в целом.

На сегодняшний день большинство государств обеспокоенные распространением терроризма и экстремизма пытаются защитить себя правовыми рычагами. Начало внедрению института лишения гражданства было заложено в связи с трагическим событиями 11 сентября 2001 года в США, именно тогда в Конгресс был представлен сборник законопроектов предлагающие внести поправки в раздел 349 Закона об миграции и гражданстве, с тем чтобы могли лицо лишать гражданства Соединенных Штатов ввиду его присоединения к террористической организации или участия либо поддержки терроризма. Тогда данная поправка не была принята, так как существует

14 поправка к Конституции провозгласившая, что «Все лица, родившиеся или натурализованные в Соединенных Государствах и под их юрисдикцией являются граждане Соединенных Штатов в котором они проживают» [5]. К тому же в 1967 году Верховный суд постановил, что 14-я поправка «сняла с правительства Соединенных Штатов полномочия экспатриировать граждан Соединенных Штатов против их воли по любой причине».

В Британии ситуация стоит чуть иначе, она уже давно пытается развить полномочия по лишению гражданства. Первые изменения в полномочия были введены в 2002 году, они соответствовали Европейской конвенции о правах человека - применялись только к двойным гражданам независимо от того, как было получено гражданство, с тем, чтобы не допускать дискриминации по признаку происхождения или натурализованных граждан и предотвращения безгражданства. Лица, лишённые британского гражданства подлежат депортации из Великобритании. Они не могут требовать защиты от Великобритании, когда их задерживают, подвергают пыткам или убивают в другой стране. После теракта в Лондоне в 2005 году были приняты новые поправки, которые позволяют лишать гражданства лиц, рожденных на территории Британии, но с условием, что он может быть гражданином другой страны. Главным образом для чего лишают гражданство – это иметь возможность депортировать его из Британии.

Поправки в закон о гражданстве в России внесли после теракта в метро Санкт-Петербурга. Закон позволяет лишать иностранцев приобретенного ими российского гражданства за террористические и экстремистские преступления. Данная мера вводится учитывая, что по действующему закону о гражданстве человек при подаче заявления с просьбой о приеме в гражданство России обязуется соблюдать законодательство страны. Если он предоставил заведомо ложные сведения при вступлении в гражданство, то решение о его выдаче можно отменить.

Получается, что существующая мировая практика позволяет лишать гражданства, только лиц имеющих двойное гражданство, либо лиц, которые приобрели гражданство по прощению и, в первую очередь преследуется цель получения права на депортацию лица. В нашем законодательстве этот факт не учтен, игнорирована Европейская конвенция по правам человека и Всеобщая декларация прав человека ратифицированные Казахстаном и запрещающие принудительно лишать гражданства.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Конституция РК 30 августа 1995года)
- 2 Конституционное право. Энциклопедический словарь. — М.: Норма. С.А. Авакьян. 2001.
- 3 Министерство юстиции поясняет. //http://www.adilet.gov.kz/ru
- 4 Большой юридический словарь. М.: 2001. — 790 с.
- 5 TERRORISM-RELATED LOSS OF CITIZENSHIP —A POLICY REVIEW James H. Martin,George Mason University School of Law, 2002

РЕЛИГИОЗНО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ ЭКСТРЕМИЗМ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

КАЛИМУЛЛИНА К. Ж.

м.ю.н., ст. преподаватель, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

С момента установления независимости в Республике Казахстан, как и во многих странах содружества, переходный период сопряжен с развитием как позитивных, так и негативных процессов во взаимодействии государств в области обеспечения всеобщего мира и безопасности, включая превентивную деятельность. На протяжении всей истории человек мечтал о мире. Лучшие умы посвятили этой проблеме свои труды. Но только в настоящее время созрели условия, открывающие реальные перспективы обеспечения всеобщего мира. Суверенный Казахстан - светское социальное государство, идущее по пути создания и развития рыночной экономики, демократических институтов, полноправного гражданского общества. В его официальной идеологии нет места ни прорелигиозным, ни антирелигиозным, атеистическим мотивам. Само положение религии здесь принципиально иное, чем в авторитарных или тоталитарных режимах. Ей не только предоставлена свобода функционирования, но и создаются благоприятные условия для усиления ее роли в жизни казахстанского общества. Вместе с тем статус религии, сфера и границы влияния ее на социально-политическую жизнь до сих пор достаточно четко не определены. Между тем наблюдаются не только положительные, но и отрицательные следствия этой неопределенности. Имеется угроза проникновения в Казахстан религиозного фундаментализма и экстремизма За год число религиозных формирований увеличилось на 189 и составляет на 1 июля 2010 года 4362 объединений и

малочисленных групп, представляющих свыше 40 конфессий и деноминаций.

Число религиозных объединений, зарегистрированных в качестве юридических лиц и филиалов, составляет 3656. В распоряжении верующих находится 3235 культовых сооружений. Характерной чертой в деятельности религиозных объединений в последние годы стал заметный рост объемов изданий по религиозной тематике: печатаются периодические издания (журналы, газеты), а также листовки, буклеты. Активизация в сфере печатной пропаганды затронула буквально все конфессии. Если раньше печатной агитацией и просвещением занимались так называемые нетрадиционные и подпольные конфессии и деноминации, то сейчас ислам и православие также наращивают количество наименований своей периодики и ее тиражи. Заметно возросло число учебных заведений, готовящих священнослужителей для разных конфессий. Функционирует Исламский университет, несколько десятков медресе, епархиальное духовное училище; практически каждая большая деноминация имеет свое образовательное заведение. Ведется обучение и за границей. Открыты постоянно действующие курсы при крупных мечетях (для желающих получить начальное духовное образование), действуют церковно-приходские школы. Казахстан во все времена являлся религиозной «провинцией». Таков он и сейчас. Создание ДУМК позволило иметь свое «управление», но духовные центры ислама по-прежнему расположены за границей. То же и с православием: все три епархии (Астанинско-Алматинская, Чимкентская и Уральская) принадлежат ведению Московской Патриархии. Сказанное относится абсолютно ко всем конфессиям и деноминациям, существующим в Казахстане.

Положения религиозной «провинции» имеет свои положительные моменты, заключающиеся в том, что ислам и православие, как две доминирующие конфессии в Казахстане, вынуждены не только соотноситься со своими духовными центрами, но и считаться с общественно-историческими религиями своего существования. Эти обстоятельства делают и ислам, и православие более терпимыми, более лояльными, менее склонными к фундаментализму, в сравнении с теми формами, какие они зачастую принимают в странах, являющихся их духовными центрами. Несколько иначе дело обстоит с «нетрадиционными» конфессиями, которые как бы не имеют своей «духовной родины», повсюду практически единообразны, что, в конечном счете, делает их более цельными и даже «агрессивными». Ни одна из конфессий не является традиционной для Казахстана,

все они возникли вне республики. Но по времени существования на территории Казахстана к традиционным можно отнести ислам, христианство, буддизм, иудаизм. Ряд из представленных на сегодня в Казахстане конфессий и деноминаций пришли в Республику Казахстан недавно и в этом смысле могут быть отнесены к «нетрадиционным» для страны. В годы независимости религии сыграли в Казахстане этноконсолидирующую роль, особенно это касается ислама, который выступил формой этнокультурной самоидентификации казахского народа. Уже на этом уровне были заложены возможности политизации религии в Республике Казахстан, соотнесение различных конфессий с разными этносами, что противоречит интернациональной сущности большинства крупных конфессий. Можно указать ряд тенденций в религиозной сфере в Республике Казахстан. Большой процент незарегистрированных мусульманских объединений говорит либо о несогласии части мусульман Казахстана со стратегией и тактикой ДУМК, либо о наличии в этих объединениях элементов так называемого ваххабизма, фундаментализма и склонности к политическому разрешению религиозных проблем, либо том и другом вместе. Тенденция политизации ислама в Казахстане представляет определенную опасность. Ведется активное миссионерская деятельность представителями ряда мусульманских стран (Саудовская Аравия, ОАЭ, Пакистан, Турция, АРЕ). Чаще всего эти миссии слабо связаны или не связаны со всем с ДУМК, что не позволяет оценить характер проведенных, меру воздействия на население и даже количество приглашаемых на учебу в зарубежные духовные учебные заведения. В соответствии с Конституцией и законодательством Республики, Казахстан является светским государством, в котором религиозные объединения отделены от государства, свобода вероисповедания или атеистических убеждений реализуется в частном порядке. Все религиозные объединения, действующие в рамках Конституции и законов, имеют равные права, несут равные обязанности и ответственность.

В каждом конкретно-историческом случае объявления государства светским и провозглашения принципа отделения религиозных объединений (церкви) от государства имеют свои особенности. В Казахстане светский характер государства и отделение религиозных объединений от государства означают, что религиозные объединения не вмешиваются в дела государств, не выполняют никаких государственных функций, не занимаются политической деятельностью. Запрещается создание политических партий на религиозной основе. Отправление религиозных обрядов, культовых церемоний и иных

мероприятий, связанных с вероучением, не может проводиться в государственных органах или сопровождать государственную деятельность. Законодательство Республики Казахстан не связано с религиозными нормами и не обуславливается ими, хотя и учитывает их общечеловеческую гуманистическую направленность. Акты религиозных объединений не могут быть источниками права в Казахстане. Судебная система страны также свободна от влияния религии и не включает в себя составной частью юрисдикцию религиозных объединений. Государство не финансирует религиозные объединения и не вмешивается в их деятельность. При этом государство уважает, внутренние установления религиозных объединений и предоставляет им возможность действовать в соответствии с этими установлениями, признает их право на организацию и управление в соответствии с религиозными правилами и нормами, в том числе право на назначение, избрание, приглашение религиозных служителей. Государство способствует реализации прав граждан и религиозных объединений, связанных с отправлением культа, религиозным образованием, использованием зданий, предметов религиозного культа и религиозной литературы, получением пожертвований, установлением и поддержкой связей с единоверцами внутри страны и за рубежом. Важно подчеркнуть, что принцип отделения религиозных объединений от государства в разъясненном смысле не означает исключение религиозных объединений и верующих их общественной жизни. Государство считает верующих полноправными гражданами Казахстана, а религиозные объединения и верующих в осуществлении социально полезной деятельности: благотворительной, культурно-просветительской, гуманитарной и сотрудничает с ними в проведении такой деятельности. Не осуществляя прямое финансирование религиозных объединений, государство может оказывать помощь в реконструкции, ремонте культовых зданий и сооружений, главным образом тех из них, которые представляют культурную и историческую ценность. Запрещая проводить религиозные мероприятия в государственных органах, государство в то же время существует в реализации права на свободу вероисповедания в отдельных государственных организациях, специфика которых объективно вызывает трудности для отправления религиозных культов: в тюрьмах, в местах лишения свободы, в воинских частях, в медицинских учреждениях. Республика Казахстан является многоконфессиональным государством, местом проживания верующих и деятельности религиозных объединений самой различной вероисповедной

направленности. Граждане Республики Казахстан, других государств и лица без гражданства равны перед законом во всех областях экономической, политической, социальной и культурной жизни независимо от их вероисповедной принадлежности и отношения к религии. В Казахстане не существует государственной религии или государственного религиозного объединения. В соответствии с провозглашенным в законодательстве принципом равенства религиозных объединений, государство не отдает предпочтения какой-либо религии или религиозному объединению. Никакие религии, верующие или религиозные объединения не могут пользоваться привилегиями, льготами по сравнению с другими по причине их вероисповедной принадлежности. Государство, отмечая роль Ислама и Русского Православия, равно как других религий в стране, не делает для исламских и православных организаций никаких исключений в вопросах государственно-конфессиональных отношений и определения правового статуса. Вероисповедная принадлежность не может быть причиной дискриминации граждан религиозных объединений в судопроизводстве, в доступе к социальным благам или в реализации предоставленных им прав, в трудовых и служебных отношениях. Лица и организации, нарушающие принцип равноправия граждан, ограничивающие права или устанавливающие какие-либо преимущества в зависимости от отношения к религии, должны привлекаться к ответственности. Обладая равными правами, все религиозные объединения несут равные обязанности вне зависимости от вероисповедания и равную ответственность за совершаемые ими правонарушения на основаниях и в порядке установленных законом. Государство одинаково относится к религиозным объединениям в вопросах государственной регистрации, получения разрешений на строительство, реконструкцию зданий, выделение земельных участков, предоставления возможностей проведения благотворительной и культурно-просветительской деятельности, религиозной деятельности в некоторых государственных организациях: тюрьмах, госпиталях, доступа в средства массовой информации. При этом запрещаются любые формы религиозной или атеистической пропаганды в государственных средствах массовой информации. Государство также привлекает возможно большое количество религиозных объединений для обсуждения нормативных актов, касающихся вопросов религии. Для сохранения социальной стабильности в обществе, государство способствует развитию межконфессионального диалога, созданию климата взаимопонимания и терпимости между представителями

различных конфессий. В этих целях государство содействует организации и проведению круглых столов, семинаров, конфессий по вопросам межконфессионального единства и веротерпимости, в том числе через деятельность совета по связям с религиозными объединениями при Правительстве Республики Казахстан, Министерство культуры, информации и общественного согласия и Ассамблеи народов Республики Казахстан. Участие представителей различных конфессий, в том числе, и на условиях ротации должно быть предусмотрено в работе Совета по связям с религиозными объединениями при Правительстве Республики Казахстан. Проблема экстремизма, проявление крайностей в отстаивании своих интересов, идей и т.д., в том числе и путем применения насилия, известна миру с давних времен. Экстремизм, по своей сути, является имманентной чертой человеческой цивилизации. Глобализация и все более широкая интернационализация мирового экстремистского сообщества – это неоспоримый факт, перед которым сегодня оказался все мир. В настоящее время, религиозно-политический экстремизм, в том числе и в его крайних проявлениях в виде террористических актов, стал неотъемлемым фактором общественной и политической жизни ряда государств региона Центральной Азии. Потенциал угрозы религиозно-политического экстремизма обусловлен наличием ряда факторов внутреннего и внешнего характера. При этом важно отметить, что при всей существующей региональной специфике факторы развития феномена религиозно-политического экстремизма в странах Центральной Азии, в целом, являются схожими с причинами распространения данного явления в исламском мире, в частности, в мусульманских государствах Ближнего и Среднего Востока. Как и в глобальном масштабе существующие в странах региона проблемы социально-экономического, политического, характера, слабость официального духовенства, несостоятельность религиозной политики, также наличие близких конфликтных узлов объективно выступают основанием для возникновения и распространения в Центральной Азии радикальных исламских движений. Сегодня в Казахстане, с учетом сложной международной ситуации, риска осуществления террористических акций на территории нашей страны, масштабов распространения радикальной идеологии в регионе Центральной Азии необходимо осуществление комплексной программы превентивного противодействия данным угрозам современности. Зона нестабильности подошла вплотную к границам Казахстана, существует настоятельная необходимость усиления профилактики угрозы религиозно-

политического экстремизма. В целом, учитывая перспективы усиления исламского фактора на общественно-политические процессы в странах региона, в том числе и посредством радикального ислама, Казахстану уже сегодня в целях эффективного обеспечения национальной безопасности, важно учитывать необходимость повышения эффективности механизмов противодействия угрозе религиозно-политического экстремизма, особенно в рамках построения грамотной религиозной политики. Обеспечение национальной безопасности Республики Казахстан в контексте угрозы распространения религиозно-политического экстремизма должно стать важнейшим компонентом государственной политики. Одним из наиболее эффективных способов снижения проблемы исламского религиозно-политического экстремизма является воспитательная религиозно-просветительская политика среди населения. Государственная религиозная политика должна стать краеугольным камнем в стратегии Казахстана в отношении различных религиозно-политических экстремистских организаций.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Акинер Ш. Экстремизм: глобальный феномен // Религиозный экстремизм в Центральной Азии: Материалы международной научно-практической конференции. - Душанбе: «Деваштич», 2002. - С. 17-21.
- 2 Lawrence B.B. Rethinking Islam as an ideology of violence // Conflict resolution in the Arab world. Selected essays / Ed. by P. Salem. - Beirut, 1997. -P.27-43.
- 3 Мартин К. Куда идут исламские радикалы Центральной Азии? // Центральная Азия и Кавказ. - 1999. - № 4(5). - С. 84-95.
- 4 Олимова С. Религиозные корни терроризма // Казахстан-Спектр. -2002. - № 3(21). - С. 21-29.
- 5 Косиченко А.Г. Религиозная ситуация в Республике Казахстан // Analytic. - 2001. - № 4-5. - С. 67-71.
- 6 Курганская В.Д. Мониторинг религиозной ситуации в Республике Казахстан // Казахстан-Спектр. - 2002. - № 3. - С. 43-48.
- 7 Сатпаев Д., Спанов М., Национальная безопасность Республики Казахстан: опыт определения // Евразийское сообщество: общество, политика, культура. - 1998. - № 4(24). - С. 54-84.

ПОНЯТИЕ, ВИДЫ И ФОРМЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

МУСАГАЖИНОВ Б.

магистрант, ПГУ имени С.Торайгырова, г. Павлодар

Индивидуальным предпринимательством является самостоятельная, инициативная деятельность граждан Республики Казахстан, оралманов, направленная на получение чистого дохода, основанная на собственности самих физических лиц и осуществляемая от имени физических лиц, за их риск и под их имущественную ответственность [1].

Индивидуальный предприниматель - гражданин Республики Казахстан или оралман, осуществляющий индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица и соответствующий критериям, указанным в пунктах 3 и 6 статьи 24 ПК РК (в предыдущем разделе научной работы, нами уже были рассмотрены критерии для субъектов частного предпринимательства).

Законодательство Республики Казахстан предполагает большое разнообразие форм предпринимательской деятельности. Индивидуальное предпринимательство осуществляется в виде личного или совместного предпринимательства.

Личное предпринимательство осуществляется одним физическим лицом самостоятельно на базе имущества, принадлежащего ему на праве собственности, а также в силу иного права, допускающего пользование и (или) распоряжение имуществом.

При осуществлении личного предпринимательства физическим лицом, состоящем в браке, без упоминания другого супруга в качестве предпринимателя согласия этого супруга на осуществление предпринимательской деятельности не требуется.

Для осуществления личного предпринимательства физическое лицо использует общее имущество супругов, необходимо согласие другого супруга на такое использование, если иное не предусмотрено законами или брачным договором либо иным соглашением между супругами [2, с.16].

Личное предпринимательство может быть:

- с фиксированным налогообложением (патент);
- с налогообложением подобно юридическому лицу.

Совместное предпринимательство осуществляется группой физических лиц (индивидуальных предпринимателей) на базе

имущества, принадлежащего им на праве общей собственности, а также в силу иного права, допускающего совместное пользование и (или) распоряжение имуществом.

При совместном предпринимательстве все сделки, связанные с частным предпринимательством, совершаются, а права и обязанности приобретаются и осуществляются от имени всех участников совместного предпринимательства.

Формами совместного предпринимательства являются:

а) предпринимательство супругов, осуществляемое на базе общей совместной собственности супругов;

б) семейное предпринимательство, осуществляемое на базе общей совместной собственности крестьянского (фермерского) хозяйства или общей совместной собственности на приватизированное жилище;

в) простое товарищество, при котором частное предпринимательство осуществляется на базе общей долевой собственности.

При осуществлении предпринимательства супругов в деловом обороте от имени супругов выступает один из супругов с согласия другого супруга, которое может быть подтверждено при регистрации индивидуального предпринимателя или выражено письменно и нотариально удостоверено, в случаях, когда деятельность индивидуального предпринимателя осуществляется без государственной регистрации.

Но в том случае, если в качестве ИП будет зарегистрирован только один супруг, и если такой супруг, опять же, возьмет кредит и не сможет рассчитаться, то взыскание может быть обращено только на имущество данного супруга (например, приобретенную до брака машину) плюс на долю в общем имуществе, в нашем примере – на причитающуюся ему половину квартиры. На другую же часть квартиры правом собственности обладает второй супруг, не зарегистрированный как ИП. На его часть не может быть обращено взыскание.

Таким образом, с точки зрения размера ответственности, при использовании в бизнесе общего имущества супругов, выгоднее, если в качестве ИП действует и зарегистрирован лишь один супруг, т.е. он осуществляет личное, а не совместное предпринимательство.

Индивидуальное предпринимательство с использованием формы простого товарищества осуществляется в соответствии с гражданским законодательством Республики Казахстан.

Согласно ст. 228 ГК РК понятие «договор о совместной деятельности» тесно связано с понятием «простое товарищество» [2]. Эти понятия варьируются в статье в самых различных сочетаниях,

кстати, юридически не всегда точных и выверенных. В одном случае употребляется сочетание «договор о совместной деятельности (простое товарищество)», в другом случае – «договор о совместной деятельности (договор простого товарищества)», в третьем «простое товарищество образуется на основе договора о совместной деятельности».

Точное толкование этих терминов заключается в следующем. Договор о совместной деятельности и договор простого товарищества – однозначные термины. На основе договора о совместной деятельности (договора простого товарищества) образуется простое товарищество.

По мнению известного казахстанского ученого Сулейменова М.К. можно признать, что главу 12 ГК РК «Договор о совместной деятельности (простое товарищество)» следовало бы назвать «Совместная деятельность (простое товарищество)» [3, с. 98].

Следует отметить также, что ранее в одном случае в ГК говорилось: «договор о совместной деятельности», в другом – «договор о совместной хозяйственной деятельности». Более точным является термин «договор о совместной деятельности». Конечно, участники договора о совместной деятельности, как правило, занимаются хозяйственной деятельностью, однако не исключен вариант, когда деятельность будет носить иной характер (культурная, благотворительная и т.п.). Это допустимо, так как договоры могут носить как возмездный, так и безвозмездный характер. В настоящее время слово «хозяйственной» вычеркнуто из названия «договор о совместной деятельности» по всему тексту ГК.

Поэтому можно различать коммерческие товарищества, создаваемые для ведения предпринимательской деятельности, и некоммерческие товарищества, не имеющие целью извлечение прибыли и направленные для достижения иной, не противоречащей закону цели (например, совместная покупка жилого дома).

В силу того, что статья 228 ГК РК называется «простое товарищество», закономерно возникает вопрос о соотношении простого товарищества и хозяйственного товарищества. Главное отличие закреплено в п. 1 ст. 228 ГК РК: простое товарищество не является юридическим лицом.

Хозяйственное товарищество – это один из видов юридических лиц, являющихся коммерческими организациями (ст. 34 ГК РК).

Больше всего сходства между простым товариществом и полным товариществом, потому что и в том, и в другом случае граждане, создающие товарищество, отвечают по его долгам всем своим имуществом. Отличие как раз в том и состоит, что в первом случае граждане занимаются деятельностью без образования юридического

лица, во втором – с образованием юридического лица, то есть возникает юридическое лицо как самостоятельный субъект права, выступающий в гражданском обороте. При создании простого товарищества нового самостоятельного субъекта права не возникает, в гражданском обороте продолжают выступать сами граждане участники простого товарищества.

Именно на деятельности без образования юридического лица основывается предпринимательская деятельность граждан (ст. 19 ГК).

Законодательство в области индивидуального предпринимательства основывается на положениях Конституции Республики Казахстан, Гражданского кодекса Республики Казахстан, Предпринимательском кодексе и других нормативных правовых актах.

Одним из видов индивидуального предпринимательства является крестьянское или фермерское хозяйство. Правоотношения, связанные с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, регулируются Законом Республики Казахстан от 31 марта 1998 года «О крестьянском или фермерском хозяйстве» и другими нормативными правовыми актами.

В соответствии с пунктом 1 статьи 1 Закона Республики Казахстан «О крестьянском или фермерском хозяйстве» крестьянским или фермерским хозяйством признается трудовое объединение лиц, в котором осуществление индивидуального предпринимательства неразрывно связано с использованием земель сельскохозяйственного назначения для производства сельскохозяйственной продукции, а также с переработкой и сбытом этой продукции [4].

Субъектами крестьянского или фермерского хозяйства являются граждане Республики Казахстан и (или) оралманы, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

В пункте 3 указанной статьи говорится, что хозяйство может выступать в формах:

- крестьянского хозяйства, в котором предпринимательская деятельность осуществляется в форме семейного предпринимательства, основанного на базе общей совместной собственности;
- фермерского хозяйства, основанного на осуществлении личного предпринимательства;
- фермерского хозяйства, организованного в форме простого товарищества на базе общей долевой собственности на основе договора о совместной деятельности.

Таким образом, вне зависимости от формы крестьянское или фермерское хозяйство является разновидностью индивидуального предпринимательства.

Пункт 4 указанной статьи вводит ограничение, согласно которому главой крестьянского или фермерского хозяйства может быть только дееспособный гражданин Республики Казахстан, достигший 18 лет. Указанное ограничение на распространяется на оралманов.

В соответствии со статьей 30 Предпринимательского кодекса Республики Казахстан индивидуальным предпринимательством является самостоятельная, инициативная деятельность граждан Республики Казахстан, оралманов, направленная на получение чистого дохода, основанная на собственности самих физических лиц и осуществляемая от имени физических лиц, за их риск и под их имущественную ответственность. Таким образом, иностранный гражданин или лицо без гражданства, не имеющие статуса оралмана, не могут регистрироваться и осуществлять деятельность в форме крестьянского или фермерского хозяйства и выступать в качестве главы такого хозяйства.

Главы крестьянских или фермерских хозяйств, регистрирующиеся в качестве индивидуальных предпринимателей, могут быть только субъектами малого или среднего предпринимательства, и не могут быть субъектами крупного предпринимательства.

В Республике Казахстан созданы все условия для развития различных организационно-правовых форм предпринимательства. Законодательство регулирует все виды и формы предпринимательства, применяя различные режимы к мелкому предпринимательству и крупному бизнесу. Индивидуальное предпринимательство физических лиц характеризуется такими признаками как инициативность, самостоятельность, рисковый характер деятельности и направленность на получение чистого дохода.

ЛИТЕРАТУРА

1 Конституция Республики Казахстан от 30 августа 1995 года (с последующими изменениями и дополнениями по состоянию на 02.02.2011 г.) // Информационная система Параграф, online.zakon.kz

2 Предпринимательский кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 г. // Информационная система Параграф, online.zakon.kz

3 Григорьев В.И. Правовой статус и деятельность индивидуального предпринимателя. - Алматы: «Издательство LEM», 2011.

4 Сулейменов М.К. Гражданское право и предпринимательство: проблемы теории и практики // Материалы Международной научно-практической конференции «Гражданское право и предпринимательство». – Алматы: Юридическая фирма Зангер, 2011.

5 Закон Республики Казахстан от 31 марта 1998 г. «О крестьянском или фермерском хозяйстве» (с последующими изменениями и дополнениями на 07.11.2014) // Информационная система Параграф, 11.01.2016.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РК

МУСАГАЖИНОВ Б.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из условий успешного реформирования экономики. Создание и развитие сектора малого и среднего предпринимательства является основой социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к рыночной экономике. Настоящая работа во многом обусловлена потенциалом малого и среднего предпринимательства как движущей силы становления и развития рынка. В настоящее время в Республике Казахстан в сфере предприятия малого и среднего бизнеса занято около 1 млн. человек. Предприятия малого и среднего предпринимательства формируют 11 % бюджета страны, их доля в ВВП составляет 17 %, устойчиво и увеличивается объем инвестированных в них средств. По доле в ВВП малое и среднее предпринимательство занимает II место, после нефтяного сектора.

Достигнутый уровень формирования малого и среднего предпринимательства по-прежнему требует изучения проблем его становления и роста: разработки эффективных и гибких методов оценки, анализа, управления и прогнозирования перспектив развития. В программе форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010-2014 гг. рассматривается государственная политика поддержки и развития малого и среднего предпринимательства и выстраивается новая идеология взаимоотношений государства и предпринимательства, основной целью, которой является повышение конкурентоспособности страны. В данной программе говорится,

что государство поддержит инициативы казахстанского среднего и малого бизнеса, направленные на трансферт передовых технологий, привлечение иностранных инвесторов для создания современных импортозамещающих производств, с перспективой экспортной ориентированности, а также системно выстроит свое взаимодействие с бизнесом на основе формирования эффективных институтов сотрудничества, как на республиканском, так и региональном уровнях. Концентрация ресурсов государства и бизнеса на развитии приоритетных секторов экономики будет сопровождаться интерактивным процессом согласования решений государства и бизнеса, использования современных информационных систем мониторинга и конкретных инструментов реализации.

В своём Послании народу Казахстана «Построим будущее вместе» от 28 января 2011 г. Президент, как основным направлением выделил ускоренную экономическую модернизацию – продолжение Программы форсированной инновационной индустриализации, которая охватывает непосредственно поддержку малого среднего бизнеса. Таким образом, о правильной направленности вектора государственной поддержки предпринимательства в Республике косвенно свидетельствует политика развитых стран. Задачи, которые ставит Президент Казахстана, и методы их реализации уже сейчас подтверждены практикой ведущих экономик мира [1, с. 117].

Большинство предпринимателей высоко оценивают важность тестируемых направлений государственной поддержки. Наиболее важными являются финансово-кредитная поддержка и поддержка в виде налоговых льгот для начинающих предпринимателей. Примерно одинаковое число предпринимателей РК (около 70 %) относят имущественную поддержку, информационную, консалтинговую поддержку и защиту предпринимателей от бюрократического произвола в разряд наиболее важных.

В целом, важность различных направлений государственной поддержки в большей степени отмечали те предприниматели, опыт предпринимательской деятельности которых составляет более 6 лет. Статистически значимых отличий в восприятии важности различных направлений государственной поддержки в разрезе областей Казахстана не зафиксировано. Малый бизнес – дело трудное и сопряженное с многочисленными рисками и опасностями. «Плюсы» и «минусы» этой формы экономической деятельности можно проиллюстрировать с помощью SWOT-анализа (SWOT). Проблемы, препятствующие развитию малого бизнеса в Казахстане, отличаются

своей комплексностью и не могут быть решены в короткие сроки. 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. Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» был создан в соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 13 октября 2008 № 669 «О некоторых мерах по обеспечению конкурентоспособности и устойчивости национальной экономики» и постановлением Правительства Республики Казахстан от 17 октября 2008 года № 962 «О мерах по реализации Указа Президента Республики Казахстан от 13 октября 2008 года № 669» путем слияния акционерных обществ «Фонд устойчивого развития «Қазына» и «Казахстанский холдинг по управлению государственными активами «Самрук» [4].

Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» создан для повышения конкурентоспособности и устойчивости национальной экономики и упреждения факторов возможного негативного влияния изменений на мировых рынках на экономический рост в стране. Основной целью деятельности Фонда является управление принадлежащими ему на праве собственности пакетами акций (долями участия) национальных институтов развития, национальных компаний и других юридических лиц для максимизации их долгосрочной ценности и повышения конкурентоспособности на мировых рынках.

Основными направлениями деятельности Фонда являются:

- 1) содействие в модернизации и диверсификации национальной экономики;
- 2) содействие в стабилизации экономики страны;
- 3) повышение эффективности деятельности компаний.

Фонд призван оказывать максимальное содействие Правительству Республики Казахстан, быстро и оперативно решая вопросы по привлечению инвестиций в реальный сектор экономики, активизации работы в регионах, укреплению межотраслевых и межрегиональных связей и максимально используя имеющиеся преимущества и возможности. Эффективная диверсификация и модернизация национальной экономики осуществляется путем реализации активной инвестиционной деятельности, особенно в приоритетных секторах экономики, таких как:

- 1) нефтегазовый сектор;
- 2) электроэнергетика;
- 3) металлургия;

- 4) химия, нефтехимия;
- 5) инфраструктура.

Основными задачами Фонда являются:

- 1) разработка и обеспечение реализации инвестиционных проектов регионального, национального и международного масштаба;
- 2) поддержка и модернизация существующих активов компаний Фонда;
- 3) содействие в развитии регионов и реализации социальных проектов;
- 4) поддержка отечественных товаропроизводителей, товаров и услуг.

Эти программы, по большей части, направлены на повышение доли сектора обрабатывающих производств в общем объеме продукции МСП. Проекты, которые предприниматели представляют в Фонд, проходят жесткий конкурсный отбор. Так, по состоянию на 1 марта 2010 из 143 проектов, представленных на рассмотрение в рамках программы прямого финансирования, отбор прошли лишь 10.

Целью Программы является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест. Используя опыт развитых стран по развитию малого и среднего бизнеса, Правительство проводит углубленную политику по реформе финансового сектора и комплексному развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства: расширение сети центров малого бизнеса, бизнес-инкубаторов, консалтинговых, лизинговых и других фирм, создание банков данных специализирующихся на обслуживании малых предприятий. В настоящее время упрощен порядок регистрации субъектов малого предпринимательства – введены типовые уставы, размер регистрационного сбора уменьшен в 4 раза; упрощена процедура сертификации продукции для субъектов малого предпринимательства; введены льготы по регистрации недвижимости и права на землю; сокращено число контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществляемых ими; проводятся тендеры по передаче субъектам малого предпринимательства, занимающимся производственной деятельностью, неиспользуемых площадей и земель, а также объектов незавершенного строительства; введена система упрощенного бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

Таким образом, в настоящее время в области поддержки предпринимательства существует большое количество различных институтов, сформированы базовые принципы, формы и механизмы поддержки. Количество предприятий малого бизнеса растёт из месяца в месяц, причём рост поступательный, не имеющий каких либо скачков и спадов, это обстоятельство характеризует предпринимательство в стране как стабильно развивающееся. Наряду с определенными наработками в Казахстане имеются серьезные проблемы, требующие проведения коренной реорганизации деятельности в осуществлении политики качества.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Ширшова Л.В. Анализ развития малого и среднего предпринимательства в РК // Вестник. Серия экономическая.- 2011.- № 2.- С. 116-123
- 2 Воевутко А. Ю. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Казахстане // Финансы Казахстана.- 2011. - № 5.- С. 37-40
- 3 Ауезканов А.Б. Предпринимательская деятельность - объективная основа организации малого бизнеса // Финансы Казахстана.- 2009.- № 3-4.- С. 73-76
- 4 www.samruk-kazyna.kz

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ СТАНДАРТОВ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

ОЛЖАБАЕВ Б. Х.

к.ю.н., ассоц. профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
КЕНТАЕВ Ж. К.

м.ю.н., ст. преподаватель, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Проблема создания достойных условий жизни для человека, семьи, гражданского сообщества существовала с древних времён. Так уже в древности можно найти множество норм, регламентирующих вопросы содержания определённых категорий граждан: воинов, вдов, сенаторов и др. Однако только в XIX–XX вв. второго тысячелетия нашей эры начали складываться основные фундаментальные правовые институты, а позднее и межгосударственные стандарты в области социального обеспечения. Обычно фактическое юридическое оформление стремления государств к сотрудничеству в данной сфере связывают с моментом учреждения в 1919 году прошлого столетия,

в рамках Версальского договора, Международной Организации Труда (МОТ), основной целью которой провозглашалось повышение уровня социальной защиты рисков. Позднее, в октябре 1927 года в Брюсселе была основана Международная Ассоциация социального обеспечения, первоначально со статусом Международной конференции национальных союзов касс взаимопомощи и страхования по болезни, чем она фактически и занималась в соответствии своему названию. В первые годы работы данная организация не получила широкой международной поддержки, в связи с чем в течение последующих лет она претерпевала ряд серьёзных преобразований. В связи с началом второй мировой войны деятельность названной организации была прекращена.

В апреле 1944 года в Филадельфии (США) состоялась XXVI сессия Генеральной конференции МОТ, на которой была принята резолюция о международном административном сотрудничестве в целях развития социального обеспечения, а в октябре 1948 года в связи с резолюцией МОТ и новым Уставом Международная Конференция социального страхования (так к тому времени называлась организация) получила своё юридическое оформление и стала окончательно называться Международная Ассоциация Социального Обеспечения (МАСО) с широким кругом решаемых её вопросов и проблем и открытой для участия всех государств. Целью МАСО в соответствии со ст. 1 её Устава является сотрудничество в международном плане, направленное на защиту, поощрение и развитие социального обеспечения во всём мире путём технического и административного совершенствования. В настоящее время она считается специализированной организацией, изучающей широкий спектр проблем социального обеспечения и социального страхования и объединяет более 300 учреждений из более чем 100 государств. Основной задачей МАСО является межгосударственное сотрудничество и обмен опытом по социальному обеспечению, исследование соответствующих проблем в различных государственных системах и государствах.

Не менее значимая роль в решении межгосударственных проблем социальной сферы и определении основных направлений международного сотрудничества принадлежит Организации Объединённых Наций (ООН), основанной 24 октября 1945 года. Следует также отметить и деятельность международного профсоюзного движения, прежде всего его лидеров: Всемирной Федерации профсоюзов (ВФП) и Международной конфедерации свободных профсоюзов (МКСП). Не смотря на то, что данные организации сами

не устанавливали международные стандарты в области социального обеспечения и социального страхования, вместе с тем именно профсоюзному движению принадлежит заслуга по разработке многих предложений по данным проблемам и внедрению их в жизнь мирового сообщества. Так, например, в 1961 году на V Конгрессе ВФП была принята Хартия социального страхования, закрепившая основные международные принципы социального страхования [1].

Глобальным событием в международном праве можно считать принятие в 1964 году Европейского кодекса социального обеспечения, охватившего не только европейские государства но и другие страны, в частности американского континента.

Обязанность государства в сфере защиты социально-экономических прав состоит, в том, чтобы осуществлять прогрессивные экономические социальные реформы, обеспечивать полное участие своего народа в процессе и выгодах экономического развития, использовать свои ресурсы для предоставления всем равных возможностей пользования данными правами.

Социальные права обеспечивают человеку достойный уровень жизни и социальную защищенность. Одним из главных приоритетов является право на социальное обеспечение. Сущность права на социальное обеспечение (по возрасту, в случае болезни, инвалидности и иных случаях, предусмотренных законом) состоит в том, что государство гарантирует предоставление достаточных средств гражданам, в силу объективных обстоятельств лишенным способности или возможности трудиться и получать доходы от труда, а также помощь семье в связи с рождением и воспитанием детей. Данный комплекс прав закреплен в ст.ст. 22 и 25. Всеобщей декларации прав человека, ст.ст. 9-12 Пакта об экономических, социальных и культурных правах, ст. 26 Конвенции о правах ребенка.

Гарантии обеспечения права на социальную защиту являются предметом ряда международных конвенций и рекомендаций, принятых МОТ. К примеру, Конвенция «О минимальных нормах социального обеспечения» устанавливает обязанность государств выплачивать девять видов пособий, в частности на медицинскую помощь, по болезни с целью восстановления трудоспособности, по безработице, по старости, по беременности, по инвалидности или в случае потери кормильца.

Право на охрану и помощь семье, матерям и детям предусматривает разнообразные формы социальной поддержки семьи. В соответствии со ст. 10 Международного пакта об экономических, социальных и

культурных правах сюда включаются предоставление охраны и помощи семьям, специальные меры защиты материнства, особая охрана и помощь детям и подросткам, запрет применения детского труда.

Республика Казахстан проводит политику создания условий достойной жизни и свободного развития. Условия, обеспечивающие достойную жизнь, зафиксированы в праве на достойный уровень жизни, психологического и физического здоровья. Согласно ст. 11 Пакта об экономических, социальных и культурных правах, любому человеку должны быть обеспечены достаточное питание, одежда и жилье, условия его жизни должны непрерывно улучшаться. Пакт обязывает государства принимать необходимые меры для улучшения методов производства и распределения продуктов питания, более эффективного использования природных ресурсов [2].

В последнее время деятельность международных организаций и органов по контролю за соблюдением государствами своих обязательств в сфере основных экономических и социальных прав человека активизировалась. В 1995 г. создан Комитет при Экономическом и Социальном Совете при ООН. Этот Комитет, начиная с 1987 г., уполномочен рассматривать доклады государств, принимать по ним общие заключения и сообщать об этом в ЭКОСОС.

В Послании Президента Республики Казахстан от 6 февраля 2008 года указано: «...Сегодня наша страна вышла на качественно новый уровень международного признания. Убедительным свидетельством этого стало решение о председательстве Казахстана в Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе в 2010 году...» [3].

Астанинский форум ещё раз доказал, что Казахстан успешно с этой задачей справился.

В этой связи важно понимать, что любая организация, и ОБСЕ не исключение, постоянно находится в процессе обновления. Процесс институционализации и нормотворчества, особенно по человеческому измерению, не закончен и займет не одно десятилетие, поскольку связан он с самым уязвимым аспектом как внутреннего, так и международного взаимодействия – обеспечением прав человека. Следует разобраться, что же представляет собой человеческое измерение комплексной концепции безопасности. Оно включает в себя все аспекты, относящиеся к правам человека и его основным свободам, демократические выборы и эффективность государственного управления, толерантность и недискриминацию, верховенство закона и выполнение обязательств, затрагивающих вопросы национальных меньшинств, контактов между людьми и международное гуманитарное право. Такое расширенное

понимание человеческого измерения безопасности выдвинуло уважение прав человека и основных свобод в когорту ключевых аспектов в современной комплексной концепции безопасности ОБСЕ, обязало государств-участников нести ответственность, как перед всеми своими гражданами, так и друг перед другом за их реальное обеспечение.

Социально-экономические права, с одной стороны, обеспечивают соответствующую активность населения, его рыночную свободу, а с другой, – представляют защиту от возможных рисков. Гарантии реализации социально-экономических прав являются важной предпосылкой стабильного существования правового государства в его демократической и социальной форме.

В РК созданы и функционируют государственные институты, которые должны обеспечить реализацию и защиту прав и свобод человека и гражданина, закрепленных в Конституции, в законодательстве.

Одним из важных государственных институтов по обеспечению и защите прав и свобод человека является Президент РК. В Конституции РК, записано, что Президент РК - гарант прав и свобод человека и гражданина (п.2 ст.40).

В государствах с демократическими традициями в защите прав и свобод человека участвуют суды, в частности конституционный и административный, уполномоченные по правам человека, с этой целью используются институты гражданской законодательной инициативы и референдума, неправительственные организации и т.д. Отрадно, что и в Республике Казахстан большинство подобных институтов функционирует и достаточно эффективно.

Стратегической целью государственной социальной политики Казахстана является создание условий, гарантирующих основные права и свободы граждан, всестороннее развитие личности, приближение уровня жизни населения к современным стандартам развитых стран.

Принцип социальной справедливости предполагает усиление роли государства в формировании системы и уровней социальных гарантий, регулирование механизмов их обеспечения, а также предоставление различных форм социальной поддержки.

Цель политики в области социальной защиты, как показывает анализ современного состояния и тенденций уровня и качества жизни заключается в решении таких основных проблем, как борьба с бедностью и безработицей, сохранение и развитие современной социальной инфраструктуры, уменьшение социально-экономической

дифференциации населения, повышение степени доступности социальных услуг, обеспечение экологического благополучия [4].

Опыт различных стран показывает, что стратегия сокращения бедности включает все аспекты государственной политики. В отношении социально незащищённых групп населения, тех, кого отвергает рынок (детей, стариков, инвалидов и т.п.), должна проводиться политика социальной поддержки и обеспечения равного доступа к социальным благам. Любой нетрудоспособный, независимо от размера доходов, должен иметь доступ к получению образования и услугам здравоохранения, а также при необходимости – к получению социального пособия по поддержке благосостояния [5].

Из характера нашего государства, как социального, вытекает то, что в осуществлении социальной политики оно исходит из учёта интересов всех слоёв, всех классов. Не классовая борьба, а социальное партнёрство и обеспечение социальных прав всех граждан – одно из основных начал социальной политики государства. Всё это вытекает из Конституции Республики Казахстан. Как следует из положений ст. 1 Основного закона, на государство возлагается забота об экономическом развитии всего народа. Исходя из этого, перед государством ставится широкий круг и других задач: не допустить формирования социальных полюсов и возникновения на этой основе классового антагонизма; разумно и целенаправленно регулировать экономические, социальные, демографические и иные отношения для создания стабильной системы жизнеобеспечения общества в целом, каждого человека в отдельности; ориентировать законодательство на человека, удовлетворение его жизненных потребностей и интересов, создавая социальную защиту от безработицы, социальное обеспечение нетрудоспособных, пенсионеров и иных уязвимых слоёв населения; не допустить установления в качестве государственной идеологии, привилегии какого – либо социального слоя, исключив тем самым идеологическую конфронтацию отдельных групп населения. Результатами решения этих задач будут: достижение общенародного согласия, улучшение материального благосостояния людей, сведение к минимуму социальных противоречий [6].

Несмотря на значительное число международных актов в области социального обеспечения и социального страхования, а их на сегодняшний день принято более 150, необходимо отметить, что среди ратифицированных Республикой Казахстан Конвенций МОТ документы в сфере социального обеспечения фактически отсутствуют. Исходя из этого, международные стандарты в данной области на территории Казахстана не применяются, так как не имеют юридической силы.

Однако отсутствие юридической силы не может служить основанием для игнорирования общепризнанных норм международного права, которые имеют в данном случае характер рекомендаций. Первым шагом в официальном признании нашим государством международных стандартов в области социального обеспечения можно считать недавнюю ратификацию Парламентом Республики Казахстан Пакта о об экономических, социальных и культурных правах (1966 г.), что несомненно послужит отправной точкой для дальнейшей работы в части совершенствования казахстанского законодательства в области социального обеспечения и приведения его положений в соответствие с международными нормами.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Межибовская И.В. Международно-правовые аспекты социального обеспечения/ Материалы Международного «круглого» стола.- А.,2004.
- 2 Международные акты о правах человека: Сборник документов.- М.,1998.
- 3 Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Рост благосостояния граждан Казахстана - главная цель государственной политики» // Казахстанская правда.- 2008 г.- 7 февраля.
- 4 Ким В.А. Годы созидания. Анализ политических и конституционно-правовых взглядов Первого Президента Республики Казахстан.- А.,2001.
- 5 Человеческое развитие: новые измерения социально-экономического прогресса: Учебное пособие.- М.,2000.
- 6 Тасмагамбетов И.Н. Социальная политика и политическая трансформация.-А.,1997.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

САРСЕМБИНОВА Д.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

«Казахстанский бизнес – это тот сектор экономики, который в буквальном смысле порожден реформами. До этого мало кто всерьез задумывался о том, какую мощную силу таит в себе огромный пласт невостребованного в то время человеческого энтузиазма, деловой

энергии. На первую половину 90-х минувшего века пришелся мощный рывок людей в частное предпринимательство, универсальным штрихом которого была стихийная уличная торговля, а главным девизом – «купить подешевле – продать подороже». Периодом зарождения в стране цивилизованного бизнеса можно смело назвать 1997 г., когда был принят Указ Президента страны «О мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства».

С тех пор приоритетное развитие его является неотъемлемой частью государственной политики и с ним же связано большинство кардинальных изменений в обществе. Основы становления предпринимательства в Казахстане заложены в Государственных программах поддержки и развития предпринимательства. В июле 1992 года был принят Закон «О защите и поддержке частного предпринимательства». В Конституции РК. Принятой 30.08 1995 г., особо отмечен пункт 4 статьи 25, провозгласивший право каждого гражданина на свободу предпринимательской деятельности. В конце 1995 г. Была принята Программа действия правительства РК по углублению экономических реформ на 1996-1998 гг. 19 июня 1997 г.

Закон «Об индивидуальном предпринимательстве» и 7 июля 1997 г. Указ Президента РК «О приоритетах и региональных программах поддержки и развития малого предпринимательства в РК». Огромное значение для развития предпринимательства играет Стратегия «Казахстан-2030». Но самое главное, что эти законы принимались не только на бумаге, но и претворялись в жизнь и достигнутые ими результаты мы можем наблюдать в наши дни. Историю возрождения отечественного предпринимательства условно можно разделить на четыре этапа: Первый этап формировался на основе появления и функционирования центров научно-технического творчества молодежи при комсомольских организациях. Их деятельность носила посреднический характер и была направлена на решение научно-технических проблем. Конечно, так называемое «комсомольское» предпринимательства не носило массового характера, однако многие коммерческие структуры получили первоначальное накопление капитала.

Принятие закона «Об индивидуальной трудовой деятельности граждан в СССР» (1987) частично легализовало индивидуальное предпринимательство. Второй этап формирования предпринимательства можно связать с принятием в июне 1988 г. союзного закона о кооперации. На данном этапе предпринимательство приобрело массовость. Третий

этап связан с принятием законодательных актов об аренде, совместных предприятиях, банковской деятельности, о малых предприятиях, развитии малого бизнеса, что позволило значительно разнообразить организационно- правовые предпринимательства, расширить сферы деловой активности. Четвертый этап начинается с появлением новых суверенных государств после распада СССР и принятием собственных законов о предпринимательстве.

Наиболее притягательными для предпринимательства оказались те области рынка, в которых возможно быстрое получение доходов, основанное на перепродаже, где не требуется крупных капиталовложений. Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в сложных и не всегда благоприятных социально-экономических условиях транзитного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения жизненного уровня людей. Процесс формирования негосударственного сектора экономики и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию. Объективные трудности связаны с общим кризисным состоянием экономики и недостаточно требуемых финансовых ресурсов для придания сильнейшего импульса широкомасштабному развитию предпринимательства. Трудности субъективного характера связаны с тем, что в обществе были сильны предрассудки относительно получения прибыли и обогащения. Менталитет работников постсоветского и западного предприятий сильно различаются. Хотя трудовые навыки и квалификация большей части отечественных профессионалов достаточно высоки, переход к рыночным отношениям требует коренной перестройки т социальных ориентиров, и мышления, и самого отношения к работе.

Кроме того, зачастую и сам руководитель предприятия, с одной стороны, не является высокопрофессиональным менеджером, а с другой-не способен использовать необходимые приемы и механизмы для воспитания в своих работниках устойчивых мотиваций. Опыт менеджмента накапливается и передается от поколения к поколению. Чтобы стать хорошим менеджером, предприниматель должен непрерывно учиться и переучиваться и следить за профессиональным и карьерным ростом своих работников.

В рыночной системе такая система является неотъемлемым атрибутом успешного бизнеса. Но при всех недостатках и упущениях первых лет становления предпринимательства, сейчас оно превращается в заметное явление в жизни общества и завоевывает все более

устойчивые и доверительные позиции. В 1993 г. Европейской комиссией было объявлено об открытии проекта «Центр деловых связей» в Алматы. Основное направление деятельности ЦДС – поддержка малых предприятий в развитии связей с партнерами в Европейском Сообществе. Помощь касается проведения экспортно-импортных операций, поиска рынков сбыта, получения свежей и достоверной информации о состоянии мировых цен и пр. Центром установлены тесные контакты со многими торгово- промышленными палатами и коммерческими структурами Европы. Переход Казахстана рыночной экономики, а следовательно и к предпринимательской деятельности начался с процесса приватизации и разгосударствления (1991-1996 гг.). Реализация двух государственных программ поддержки и развития предпринимательства в период с 1992 по 1996 гг. позволила заложить основы частного предпринимательства в Республике Казахстан. Занятость населения в государственном секторе понизилась, и часть высвободившихся трудовых ресурсов перетекла из государственного в частный сектор экономики. Это подтверждается и данными государственной статистики.

Общая численность занятого населения по секторам экономики страны снизилась с 6581,8 тыс. чел. в 1994 г. до 6400 тыс. чел. в 1997 г. (на 181,8 тыс. чел.). На государственных предприятиях и организациях в указанные годы соответственно произошло падение численности занятых с 3719,0 до 2067,2 тыс. чел. Более 38 % малых предприятий были созданы в 1994-1995 гг. в период малой приватизации. Именно в эти годы наметилась тенденция к макроэкономической стабилизации, сопровождавшаяся снижением инфляции.

В 1997 году наблюдался рост количества хозяйствующих субъектов предпринимательства. По состоянию на 1 янв. 1998 года в Республике насчитывалось 128,6 тыс. хозяйствующих субъектов предпринимательства, что составляло 87 % от общего числа хозяйствующих субъектов в экономике Казахстана. Развитие предпринимательства дало возможность нашей стране получить в 1998 г. дополнительных рабочих мест – 223415, из них в индивидуальном – 79681. В целом доход от основной и не основной деятельности увеличился в 1998 г. по сравнению с 1997 г. На 40 %, а их заработная плата на 41,5 %.

Экономические реформы проводимые в Казахстане открыли новые перспективы для развития предпринимательства. В 1998 г. в республике было зарегистрировано 97928 предпринимательских юридических лиц, в том числе частных – 78414. Из них: малых –

91%, средних – 6%, крупных – 3 %. По характеру собственности: частное – 95 %, совместное – 3 %, с участием государства – 1 %, иностранные – 1 %. По данным агентства РК по статистике, на 1.02.2004 г было зарегистрировано более 132,3 тысяч предприятий малого бизнеса, 72 % из которых действующие. В сфере малого бизнеса производится 17 % ВВП Казахстана. Для сравнения отметим, что в странах с развитой рыночной экономикой в малом и среднем бизнесе формируется от 60 % до 90 % ВВП. Если говорить о развитии малого предпринимательства за последние годы, то по итогам 2007 года в Казахстане было зарегистрировано 171 тыс. 784 предприятий малого бизнеса, что на 9,0 % больше предыдущего года. Действующих предприятий малого бизнеса – 123 тыс. 685 единиц. Численность занятых в сфере малого бизнеса достигла 1514,5 тысяч человек, что составляет 20,6 % от общей численности занятых в республике. Основа для становления и развития предпринимательства была заложена еще в ходе реализации государственных программ развития и поддержки предпринимательства, начиная с 1992 года.

Сегодня предпринимательская деятельность в Казахстане бурно развивается, основываясь на государственной поддержке ее роста. Решение важнейших проблем, обеспечивающих развития предпринимательства заложено в Государственной программе развития и поддержки предпринимательской деятельности, утвержденной Указом Президента РК от 7 мая 2001 г. № 597. Одним из приоритетов, обозначенных в Указе Президента РК «О мерах по реализации стратегии развития Казахстана до 2030 года», является развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства в стране. Становление рыночной экономики в Казахстане ведет к увеличению числа граждан, занимающихся предпринимательством. К предпринимательской деятельности готовят в университетах, академиях, институтах, колледжах. Наметившийся в экономической структуре рост представителей предпринимательской деятельности отвечает актуальнейшей задаче ускоренного создания целой армии новых товаропроизводителей. Процесс образования высокорентабельных, динамичных предприятий можно связывать с надеждой на установление подлинных рыночных отношений в нашей экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1 Кантарбаева А.К. Предпринимательство: институционально – эволюционный подход. – Алматы: Раритет, 2000.

2 Малый и средний бизнес – залог успеха. Храпунов В.-Мысль.- 2003. - №8.- С.52.

3 Основы предпринимательства. Мамыров Н.К.- Алматы:Экономика.-1997

4 Основы предпринимательства. Гайнутдинов Э.М...- Минск:Высшая школа.- 2000.

5 Предпринимательство в Республике Казахстан. Окаев К.О., Смагулова Н.Т. и др.- Алматы: Экономика, 1999.

6 Послание главы государства народу Казахстана: «Через кризис к обновлению и развитию».-Каз.правда.-Март 2009.-№64

7 Предпринимательство. Учебник под ред. Горфинкеля и др.- М: ЮНИТИ.- 2001.

ОСНОВЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

САРСЕМБИНОВА Д.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Предпринимательство представляет собой одну из сфер человеческой деятельности, тогда как предпринимательская деятельность – это совокупность действий по организации и осуществлению предпринимательства. Предпосылками развития предпринимательства являются объективные экономические законы, опосредующие товарно-денежные отношения, экономические закономерности стабильного развития экономики страны, региона.

В пункте 4 статьи 26 Конституции Республики Казахстан, принятой 30 августа 1995 года, провозглашается право каждого на свободу предпринимательской деятельности, свободное использование своего имущества для любой законной предпринимательской деятельности [1].

В Послании Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» всесторонняя поддержка предпринимательства определена как ведущая сила национальной экономики: «Частный бизнес всегда и повсюду действует эффективнее государства. Поэтому мы должны передать в частные руки предприятия и услуги нестратегического характера. Это принципиально важный шаг для укрепления отечественного предпринимательства» [3, с. 45].

На сегодня предпринимательская деятельность в Казахстане уже давно стала одной из основных сфер деятельности граждан и юридических лиц. При этом следует отметить, что в отечественной и зарубежной юридической науке нет единого общепринятого определения понятия предпринимательства. Объясняется это тем, что предпринимательство представляет из себя сложную категорию и неоднозначную сферу деятельности. Кроме того, понятие «предпринимательская деятельность» рассматривается с различных позиций и в разных аспектах. Например, российский ученый В. С. Белых предпринимательскую деятельность рассматривает в организационном, экономическом, юридическом, а также в историческом, социологическом, психологическом, нравственном аспектах [4, с. 10].

Научные определения понятий «предпринимательство», «предпринимательская деятельность» содержатся как в юридической, так и в экономической литературе, и, как правило, они отличаются существенными расхождениями. Например, ученые М. Б. Кенжегузин, С. С. Сатубалдин и ряд других экономистов Казахстана, давая определения понятий «предпринимательская деятельность», «предпринимательство», на первое место выдвигают такой признак, как прибыль. Так, считается, что предпринимательство – это деятельность, направленная на максимизацию прибыли, ее содержание заключается в нахождении или формировании спроса на продукты, работу, услуги и в удовлетворении его путем продажи соответствующих продуктов, работ, услуг в качестве товара [5, с. 18].

Предпринимательская деятельность – это вид хозяйственной деятельности, представляющей собой самостоятельную, инициативную деятельность субъекта предпринимательской деятельности, направленную на получение прибыли (дохода).

В свою очередь, хозяйственная деятельность – это один из видов экономической деятельности, осуществляемый в соответствии с правилами, установленными органами государственной власти и управления, а также хозяйствующими субъектами. Профессор С. П. Мороз, хозяйственную деятельность относит к одному из видов экономической деятельности, осуществляемой в соответствии с правилами, установленными органами государственной власти и управления, а также хозяйствующими субъектами [6, с. 39]. По нашему мнению, хозяйственная деятельность, с одной стороны, является тождественным понятием экономической деятельности, с другой стороны, включает в себя реализацию товаров, выполнение

работ и оказание услуг с целью получения прибыли, а также включает деятельность, не направленную на извлечение прибыли. Однако в действующем законодательстве Казахстана понятие «хозяйственная деятельность» не получило легального закрепления. Сегодня это понятие объединяет совершение следующих действий: производство, изготовление материальных ценностей; продвижение их от производителя к потребителю; выполнение различных видов работ и оказание услуг; создание необходимых условий для функционирования организаций.

Экономическая деятельность – это любая деятельность в сфере экономики, направленная на организацию, развитие производства, торговли, транс- порта, услуг, бытового обслуживания и т.д. Экономическая деятельность находит свое выражение в процессе воспроизводства материальных и духовных благ, включающего производство, распределение, обмен и потребление. Если соотносить эти понятия, то можно выявить следующее: предпринимательская деятельность – это такая хозяйственная деятельность, которая основана на предпринимательском риске и направлена на систематическое извлечение прибыли (дохода).

Хозяйственная деятельность шире, чем предпринимательская деятельность, поскольку для ее осуществления не требуется наличие особого статуса предпринимателя, заниматься ею могут и некоммерческие организации (если это соответствует целям их деятельности и не противоречит закону). Экономическая деятельность – это самое широкое понятие, оно охватывает все товарное производство, и направлено на удовлетворение потребностей человека, обеспечение его жизнедеятельности.

В законодательстве РК вместо понятия «предпринимательская деятельность» введен термин «предпринимательство» (соответственно чему выделяются государственное и частное предпринимательство). Так, под «частным предпринимательством» понимается инициативная деятельность субъектов частного предпринимательства, направленная на получение дохода, основанная на собственности самих субъектов частного предпринимательства и осуществляемая от имени субъектов частного предпринимательства, за их риски и под их имущественную ответственность [2].

С. О. Куанышбаева отмечает, что предпринимательская деятельность возникает в сфере имущественных отношений, а взаимодействие предпринимателей в процессе осуществления своей деятельности можно охарактеризовать прежде всего как

взаимодействие между равноправными, неподчиненными друг другу субъектами [7, с. 7].

Анализируя приведенные определения понятия «предпринимательство», следует отметить, что, несмотря на существенные различия легальных и научных определений, а также определений, предлагаемых учеными- экономистами и учеными-юристами, им свойственно единодушие в определении предпринимательства как деятельности.

Если взять законодательство Казахстана, то для предпринимательской деятельности присуще ряд признаков, закрепленных в ст. 10 Гражданского кодекса РК и в Предпринимательском кодексе. В своем диссертационном исследовании профессор С. К. Идрышева раскрывает закрепленные в законодательстве Казахстана признаки предпринимательской деятельности [8, с. 56]. В правовой литературе при определении предпринимательской деятельности с точки зрения ее содержания выделяются две составляющие: экономическая (сущностная) и юридическая (формальная). Экономическая составляющая раскрывается в следующих признаках: самостоятельность, рисковый характер, систематичность в извлечении прибыли. Юридическая составляющая раскрывается через признак государственной регистрации.

Следовательно, законодатель в качестве признаков частного предпринимательства называет:

- а) инициативность;
- б) получение дохода;
- в) наличие собственности;
- г) риск предпринимателя;
- д) самостоятельная имущественная ответственность предпринимателя.

Поэтому к числу признаков предпринимательской деятельности следует отнести следующие: а) инициативность и самостоятельность предпринимательской деятельности; б) наличие собственности; в) рисковый характер; г) направленность на получение прибыли (дохода).

Инициативность и самостоятельность предпринимательской деятельности означают свободу выбора предпринимателем направлений и методов работы, независимое принятие решений, недопустимость произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, беспрепятственное осуществление прав, обеспечение их соблюдения, их судебную защиту. [9, с. 35]. Предприниматель вправе самостоятельно определять любые, не противоречащие

законодательству условия договора, устанавливая круг своих прав и обязанностей. Вместе с тем, инициативность и самостоятельность предпринимателя находят свое выражение в личном риске и личной имущественной ответственности, которая согласно ГК РК является повышенной (поскольку наступает независимо от вины предпринимателя).

Единственным основанием освобождения предпринимателя от ответственности являются обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор). Наконец, деятельность предпринимателя может быть ограничена законом, но лишь по вопросам, отнесенным к исключительной компетенции государства (защита основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства).

Наличие собственности является основой осуществления предпринимателем своей деятельности. Согласно п. 4 ст. 26 Конституции РК каждый имеет право на свободное использование своего имущества для любой законной предпринимательской деятельности. Наряду с этим, обладание определенным имуществом делает возможным занятие предпринимательской деятельностью, т.е. является необходимым условием для осуществления предпринимательской деятельности. Гражданский кодекс РК прямо закрепляет, что юридическим лицом является организация, которая имеет на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления обособленное имущество (п. 1 ст. 33 ГК РК), поэтому отсутствие обособленного имущества приводит к тому, что та или иная организация не может быть признана юридическим лицом и, соответственно, субъектом предпринимательской деятельности [6, с. 39].

Рисковый характер предпринимательской деятельности обусловлен спецификой рыночных отношений. Риск предпринимательской деятельности включает в себя как риск невыполнения или ненадлежащего выполнения договорных обязательств контрагентом, так и риск гибели или порчи имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности, неполучение возможных выгод, дохода от предпринимательской деятельности. Поэтому весь комплекс ответственности по осуществлению предпринимательской деятельности лежит на предпринимателе.

Понятие риска связано с понятием возможных убытков, причем в предпринимательской деятельности не имеет значения природа возникновения этих убытков, т.е. возникли эти убытки случайно, по

неосторожности или в результате чьей-то недобросовестности, умысла. Это имеет значение только с точки зрения возможности восполнить в установленном порядке понесенные убытки.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Конституция Республики Казахстан от 30 августа 1995 года (с последующими изменениями и дополнениями по состоянию на 02.02.2011г.) // Информационная система Параграф, online.zakon.kz
- 2 Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть) от 27 декабря 1994 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2016г.) // Информационная система Параграф, online.zakon.kz
- 3 Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 17 января 2014 г. Послание «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее». – Астана: Акорда, 2014.
- 4 Белых В. С. Отношения в сфере предпринимательства как предмет предпринимательского права // Актуальные проблемы науки и практики коммерческого права: сборник научных статей. – М.: Волтерс Клувер, 2005, Вып. 5.
- 5 Рыночная экономика Казахстана: проблемы становления и развития. В двух томах. /Под ред. Кенжегузина М.Б. – Алматы, 2001.
- 6 Мороз С.П. Предпринимательское право Республики Казахстан: курс лекций. – Алматы: КОУ, 2008.
- 7 Куанышбаева С.О. Предпринимательские сделки по законодательству РК: дис. ... канд. юрид. наук. - Алматы, 2004.
- 8 Идрышева С. К. Публичный договор в гражданском праве Республики Казахстан: проблема теории и практики: дис. ... докт. юрид. наук. - М., 2012.
- 9 Ершова И.В. Предпринимательское право: схемы и комментарии.- 2-е изд., испр. и доп.- М.: Юриспруденция, 2002.

ПРОБЛЕМЫ ПОДРОСТКОВОЙ ПРЕСТУПНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

СЕРИКБАЕВ Е. Е.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Не подлежит сомнению, что в современном казахстанском обществе одной из актуальных, злободневных и весьма острых проблем

остаётся проблема преступности несовершеннолетних. По данным Комитета по правовой статистике и специальным учётам Генеральной прокуратуры Республики Казахстан, ежегодно выявляются в среднем около восьми тысяч несовершеннолетних, совершивших преступления, из них почти половина привлекается к уголовной ответственности [1, с. 15]. Несовершеннолетними, или при их соучастии, совершаются кражи, грабежи, мошенничество, хулиганство, неправомерное завладение автомобилем, вымогательство, умышленное причинение тяжкого и средней тяжести вреда здоровью и другие преступления.

Что приводит подростков в так называемую «группу риска» и толкает их на нарушение социальных норм и правил? Причины совершения ими преступлений кроются в психологических особенностях подростков. В этот переломный момент развития они хотят чувствовать свою значимость, стремятся освободиться от контроля со стороны взрослых. Желая доказать свою самостоятельность, подростки начинают подражать внешним проявлениям взрослости – курению, употреблению алкоголя, недетским способам проведения досуга. Зачастую, не имея успехов в учёбе, спорте, общественной жизни, или воспитываясь в неблагоприятной семье, подростки начинают знакомиться с уличной жизнью, где, как известно, существуют свои законы. По этим негласным законам выживает сильнейший. Многие преступления совершаются подростками в целях самоутверждения. Преступая закон, несовершеннолетние полагают, что тем самым они могут показать свою силу. В последнее время нередки случаи совершения преступлений из любопытства. Попробовав один раз, почувствовав безнаказанность, подросток уже не может остановиться. Со временем преступление становится спланированным часто более жестоким. К сожалению, росту подростковой преступности способствуют также жестокость и насилие, пропагандируемые в компьютерных играх, насаждение отрицательного героизма в мировой «паутине».

Личность трудного подростка, как правило, характеризуется низким уровнем социализации и отражает пробелы и недостатки в трёх основных сферах его воспитания: в семье, в школе (учреждении начального профессионального образования) и на производстве. Не вызывает сомнения, что большая часть вины за эти преступления всё-таки лежит на родителях, либо на законных представителях несовершеннолетних. Именно они, прежде всего, отвечают за своих воспитанников. В семье формируются социально значимые качества личности и свойственные ей оценочные критерии [2, с. 9-10]. С другой стороны, на личность трудного подростка большое влияние

оказывает особая сфера – улица, двор, уличные группы с отрицательной направленностью – его досуг [3, с. 25-26].

Среди несовершеннолетних преступников преобладают лица мужского пола. Это объясняется, прежде всего, различием социальных связей со средой, в которой развивается личность, условий нравственного формирования личности, разницей в характере и соотношении типичных конфликтных ситуаций. Преобладание среди несовершеннолетних правонарушителей лиц мужского пола связано также с психическими и психологическими особенностями пола, с исторически сложившимся различием поведения, воспитания мальчиков и девочек, с большей активностью, предприимчивостью и другими общепризнаваемыми свойствами мужчин.

Согласно средней статистике в общей массе несовершеннолетних, совершивших преступления, лица мужского пола составляют примерно 90 %, девушки – около 9 % [4]. В последние годы наблюдается расширение круга и количества преступлений, которые совершают девочки-подростки и девушки. Увеличилось число подростков женского пола, которые занимаются проституцией, пьянствуют, ведут аморальный образ жизни, неизбежным следствием чего является преступное поведение. Изучение несовершеннолетних, совершивших преступления по месту жительства, показывает, что доля городских жителей среди них составляет 75 %, а сельской местности – 25 %. Указанные различия зависят от социально-экономических условий, а также от традиций и обычаев, исторически сложившихся в деревне и в городе [5, с. 20-21].

Производство в суде в отношении несовершеннолетних, согласно казахстанскому законодательству, осуществляется в рамках общей процессуальной формы с отдельными процедурными отступлениями, обеспечивающими права указанной группы субъектов. Например, статья 492 Уголовно-процессуального Кодекса Республики Казахстан требует обязательного участия в производстве по делу родителей или иных законных представителей несовершеннолетнего подсудимого [6, с. 5-6]. Они имеют право участвовать в исследовании доказательств на судебном следствии, давать показания, представлять доказательства, заявлять ходатайства и отводы, приносить жалобы на действия и решения суда.

Законодательством Республики Казахстан регламентировано право на свободу и личную неприкосновенность граждан, несовершеннолетних в особенности. В соответствии с принципами и нормами международного права и международных договоров национальное законодательство в

этой части расширено и усовершенствовано. С введением в действие с 1 января 2015 года Нового Уголовного Кодекса были усилены меры наказания нерадивых родителей, чья бесконтрольность стала одной из причин такой острой проблемы общества, как подростковая преступность. Например, теперь статья 111, часть 2 Кодекса Республики Казахстан об административных правонарушениях «Невыполнение родителями или другими законными представителями обязанностей по воспитанию детей, повлекшее совершение ими преступления либо иных антиобщественных деяний» [7, с. 9-10] была переквалифицирована в статью 140 Уголовного Кодекса Республики Казахстан «Неисполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего» [6, с. 2-3].

Актуальные вопросы взаимодействия правоохранительных органов по профилактике правонарушений среди несовершеннолетних и борьбе с преступностью в подростковой среде постоянно рассматриваются на заседаниях координационного совета правоохранительных органов под председательством генерального прокурора РК, в том числе на заседаниях Управления Комитета по правовой статистике и специальным учётам ГП РК. Как сообщает Национальное информационное агентство «Казинформ», ссылаясь на данные Генпрокуратуры РК, благодаря принимаемым правоохранительными органами профилактическим мерам уровень подростковой преступности в последние годы значительно снизился. Однако, как передаёт агентство со ссылкой на пресс-службу Генпрокуратуры РК, степень криминализации подростковой преступности в Казахстане всё еще остается высокой [8]. К сожалению, при общих положительных результатах, достигнутых в последние годы, имеются и просчёты в организации работы по предупреждению правонарушений среди несовершеннолетних. Региональные подразделения вопросу противодействия подростковой преступности не уделяют должного внимания, а областные ведомства не принимают практических мер для усиления работы в этом направлении. Одним из важнейших факторов увеличения роста преступности среди несовершеннолетних является недостаточное межведомственное взаимодействие.

Сотрудники прокуратуры говорят об ухудшении идеологической работы в школах, об упущениях воспитательного характера [8]. Основную воспитательную функцию осуществляют учителя и родители несовершеннолетних. Если государство не может заставить родителя регулярно проводить с детьми воспитательные беседы, обучить его основам нравственности и толерантности, выработать у учащегося стойкую неприязнь к преступной среде, то вменить это в обязанность

образовательного учреждения – задача реальная. К сожалению, в системе обучения и воспитания школы пока ещё больше ориентированы на подготовку учащихся к ЕНТ, а профилактика правонарушений среди несовершеннолетних остаётся слабой.

Что касается учебных заведений, то в своё время депутат Мажилиса Парламента РК Владимир Нехорошев предположил взаимосвязь подростковой преступности с дефицитом мужчин-учителей в казахстанских школах [9]. Как сообщает Tengrinews, в действительности в республике насчитывается 82 % педагогов-женщин. Возможно, если бы в школах республики было больше мужчин, воспитание было бы другим.

Хорошо, что продолжается практика введения во всех общеобразовательных учебных заведениях должностей «школьных» инспекторов полиции, способствующих формированию правосознания подростков. Эта мера призвана повлиять на уменьшение количества подростковых преступлений и правонарушений, в том числе путём их профилактики. Под профилактикой безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних понимают систему социальных, правовых, педагогических и иных мер, направленных на выявление и устранение причин и условий, способствующих безнадзорности, беспризорности, правонарушениям и антиобщественным действиям несовершеннолетних [10]. Целью индивидуальной профилактики преступлений, совершаемых несовершеннолетними, являются исправление и перевоспитание подростка либо изменение его криминогенной ориентации. Основными элементами системы предупредительного воздействия являются: тщательное изучение несовершеннолетних, способных совершить преступления; определение основных мер и мероприятий, опираясь на которые, на практике можно было бы добиться поставленных целей; выработка рациональных методов организации, контроля и определения эффекта индивидуального профилактического воздействия [10]. Однако не стоит забывать, что проблема профилактики безнадзорности и правонарушений среди несовершеннолетних – это комплексная проблема, и она касается всех субъектов профилактики (комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав, органов управления социальной защитой населения, органов опеки и попечительства, органов местного самоуправления, осуществляющих управление в сфере образования, органов опеки и попечительства, органов по делам молодёжи, органов управления здравоохранением, органов службы занятости, органов внутренних дел, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждений уголовно-

исполнительной системы и т.д.). А это значит, что для организации эффективной работы по профилактике подростковой преступности необходимо взаимодействие всех указанных выше органов [3].

В настоящее время изучается вопрос гуманизации уголовного законодательства в отношении несовершеннолетних путём сужения сферы применения к ним меры наказания в виде лишения свободы. Принимаются дополнительные меры по реализации плана по профилактике правонарушений, безнадзорности и беспризорности в Республике Казахстан.

К сожалению, не менее актуальной является и проблема предупреждения наркомании среди несовершеннолетних. По сведениям сотрудников Генпрокуратуры, на учётах в учреждениях Минздрава РК состоит около четырёх тысяч несовершеннолетних, допускающих немедицинское потребление наркотических средств, из которых более 700 являются малолетними. Ежегодно в органы внутренних дел по этому основанию доставляется больше сотни подростков [11]. Дальнейшему оздоровлению наркоситуации в стране должен способствовать вступивший в силу закон, существенно ужесточивший уголовную ответственность за контрабанду и сбыт наркотиков, а также вовлечение несовершеннолетних в наркобизнес вплоть до пожизненного лишения свободы. По данным пресс-службы Генпрокуратуры, в Правительство внесено предложение рассмотреть целесообразность разработки нормативных правовых стандартов диагностики и лечения несовершеннолетних, страдающих наркологическими расстройствами, а также законодательного закрепления порядка проведения тестирования учащихся общеобразовательных школ на предмет употребления наркотиков [11, с. 56-57].

Каковы же пути преодоления подростковой преступности в Казахстане? Проблемы подростков необходимо решать комплексно, формировать единый подход к проблемам профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних, защищать права подростков, осуществлять их социальную реабилитацию, адаптацию и коррекцию. В отношении некоторых трудных подростков необходима организация оказания психологической помощи.

Сегодняшнее состояние преступности среди несовершеннолетних, состояние их здоровья, социальной защищённости требует от правительства, силовых ведомств, учёных, общественных организаций неотложных мер, которые не должны остаться на бумаге, как это порой у нас происходит, а должны реализовываться. В частности, в нашей стране надо создавать как можно больше спортивных секций и клубов

по интересам, развивать детей духовно и нравственно, направлять их потенциальные интеллектуальные возможности в нужное русло. Остаётся довольно напряжённой проблема трудовой занятости подростков в стране, и прогноз в этом направлении не утешителен: в связи с этим доля неработающих и не учащихся подростков в структуре преступности несовершеннолетних будет возрастать.

Для того чтобы искоренить преступность подростков в нашей республике, необходимо, прежде всего, каждой казахстанской семье, воспитывающей детей трудного, переходного возраста, начать с себя. Именно родители этих подростков должны прививать им общечеловеческие духовно-нравственные, моральные ценности, способствовать тому, чтобы впечатлительные и впитывающие всё, словно губки, несовершеннолетние дети не были предоставлены сами себе, не слонялись по улице без дела, не сидели почти круглосуточно в интернете.

Подростковая преступность – проблема общества. Забота о нравственном воспитании подрастающего поколения – это в будущем адекватные члены общества, способные внести вклад в благосостояние страны.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Есжанов А. Преступность несовершеннолетних. Статья из журнала: Сборник материалов с конференции «20 лет независимости Республики Казахстан в свете формирования гражданского общества». Астана, 2011.-500 с.
- 2 Буянов М.И. Ребёнок из неблагополучной семьи. М., Просвещение, 2000.-206 с.
- 3 Прокументов Л.М. Групповая преступность несовершеннолетних и ее предупреждение-. Томск: Изд-во Томского ун-та, 1993. -201 с.
- 4 Игошев К.Е. «Психология преступных проявлений среди молодежи». -М, 2000.-520 с.
- 5 Домова А.И. «Социально-психологические аспекты преступности несовершеннолетних». - М., Юридическая литература, 2000.-305 с.
- 6 Уголовный Кодекс Республики Казахстан, статья 140 «Неисполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего»
- 7 Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях, статья 111, часть 2: «Невыполнение родителями или другими законными представителями обязанностей по воспитанию детей, повлекшее совершение ими преступления либо иных антиобщественных деяний».

- 8 www.inform.kz Национальное информационное агентство «Казинформ».
- 9 https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/podrostkovuyu-prestupnost-kazahstane.
- 10 Мельникова Э.Б. Как уберечь подростка от конфликта с законом. -М.: Изд-во БЕК, 1998.-301 с.
- 11 Информационное агентство «Казахстан Сегодня».
- 12 newzz.kz
- 13 mvd.kz.
- 14 Лейкина Н. С. Личность преступника и уголовная ответственность. -М., 2002. -362 с.
- 15 Криминология: Учебник / Под ред. проф. А.И. Долговой. М., 2004.-356 с.
- 16 Криминологические проблемы профилактики правонарушений молодежи. - Киев, 2001. -500 с.
- 17 Криминологические и уголовно-правовые идеи борьбы с преступностью. -М., 2001.
- 18 Кудрявцев В.Н., Эминов В.Е. «Криминология». М.,2001.-125 с.
- 19 Башкатов И.Л. «Психология групп несовершеннолетних правонарушителей». М.,1993.-405 с.

ПОДРОСТКОВАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ КАК ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО КАЗАХСТАНСКОГО ОБЩЕСТВА

СЕРИКБАЕВ Е. Е.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Подростковая преступность – одна из старейших проблем социума. Как решают эту проблему в Казахстане на современном этапе? Ещё два года назад правоохранительные органы республики заверяли граждан, что подростковая преступность пошла на спад.

По данным информационного агентства VNews.kz, в ходе брифинга в Службе центральных коммуникаций 30 июля 2015 года начальник отдела ювенальной полиции комитета административной полиции МВД РК Асет Оспанов отметил: «В результате принимаемых мер за последние десять лет уровень подростковой преступности характеризуется ежегодным снижением на 6 %. По итогам шести месяцев 2015 года снижение составило 27 % – с 1805 до 1310 преступлений» [1]. По его

словам, с 2005 по 2015 год заметно сократилось количество тяжких и особо тяжких преступлений, совершённых подростками: в пять раз снизилось число убийств, в четыре раза - количество разбоев, в три раза – количество преступлений с причинением тяжкого вреда здоровью и изнасилований. Общее количество всех преступлений, совершённых в отношении несовершеннолетних, снизилось почти вдвое: с 3,8 тысячи до 2 тысяч. При этом число насильственных действий в отношении детей не уменьшилось.

О заметном снижении уровня подростковой преступности в Казахстане журналистам («МИР-24») рассказали в МВД страны [1]. Между тем в последние годы показатель преступности среди несовершеннолетних стабильно повышается [2]. Уже в мае 2016 года на сайте zakon.kz журналист Торгын Нурсейтова привела следующие данные правоохранительных органов: только за первый квартал 2016 года рост подростковой преступности составил 28 процентов. «Рекорд» по республике в этом плане установила Карагандинская область, где данный показатель составил 46,5 процентов. Более чем на 42 % выросло количество преступлений, совершённых всеми категориями лиц в состоянии алкогольного и наркотического опьянения.

Выступая 5 октября 2016 года с докладом на заседании правительства, министр внутренних дел Калмуханбет Касымов сообщил следующее: «В Казахстане ухудшается статистика подростковой преступности. По официальным данным, в минувшем году этот показатель вырос на 11 %». По словам министра, нередко подростки совершают грабежи, разбои и даже убийства. Лидерами по уровню подростковой преступности стали город Астана, Атырауская, Алматинская и Павлодарская области. Министр привёл удручающие цифры официальной статистики: в Казахстане под профилактическим контролем отделов по делам несовершеннолетних находятся более 11 тысяч подростков и свыше 12 тысяч неблагополучных семей, в которых проживает более 16 тысяч детей. Ежегодно в полицейские участки доставляется более ста тысяч несовершеннолетних правонарушителей. В 2015 году в Центры адаптации несовершеннолетних было помещено свыше 700 тысяч безнадзорных детей. В 2016 году – уже 5700 [3].

В настоящее время казахстанское общество оказалось перед фактом: одну из острейших его проблем представляет собой состояние подростковой преступности и правонарушений. Преступность среди несовершеннолетних растёт катастрофически быстро, принимает угрожающие размеры, коренным образом меняется её структура и характер.

Выше приводились данные нашей несовершенно и шадящей официальной статистики. Фактически же получить точные данные довольно трудно, поскольку в подростково-юношеской преступности высок уровень латентности, когда преступление совершено, но правоохранительным органам об этом не известно. Например, не все жертвы изнасилований, рэкета, карманных и квартирных краж, мошенничества и вымогательства заявляют о совершённом относительно них факте преступного посягательства. Причины этому разные, зависящие от характера совершенного преступления: так, при изнасилованиях имеет место ложный стыд, нежелание обнародовать о себе компрометирующие сведения, угрозы со стороны насильников, выплата родителями насильников родителям пострадавших «откупных», чувство неловкости, испытываемое девушкой перед следователем (большинство из которых мужчины) и т.п. При рэкете, карманных кражах, мошенничестве и вымогательстве действуют другие причины: неверие в возможности полиции изловить и привлечь к уголовной ответственности преступников, выбор «наименьшего из зол» (чтобы не затаскали по следствиям и судам»). Даже не обо всех квартирных кражах решаются заявить пострадавшие, особенно те, кому есть, что скрывать из своих несправедливых доходов.

Но и официальные цифры заставляют задуматься о многом. Поэтому очень важно вникнуть в суть феномена подростково-юношеской преступности и понять, почему так происходит. Возможно, не только потому, что с развалом СССР распалась ранее существовавшая система профилактики, и не только в связи с действием ряда социально-негативных факторов, на что указывают криминологи [5], но и потому, что мы мало знаем о том, что конкретно представляет собой подростковая преступность.

Хотя о подростковой преступности можно услышать, увидеть и даже испытать её проявления на себе, большинство людей всё ещё не восприняли эту проблему всерьёз. Они судят о ней поверхностно, только на основе признаков, ярко бросающихся в глаза. При этом зачастую ни педагоги, ни практические психологи, ни работники правоохранительных органов психологически не готовы решать эту проблему комплексно. Не в этом ли причина серьёзных упущений в профилактической работе?

За печальными цифрами статистики скрывается то, что значительная часть подростково-юношеского населения Казахстана очень рано попадает в преступный мир и приобщается к страшным законам его жизни. Отсюда наибольшая вероятность рецидива: чем

раньше встанет человек на этот путь, тем быстрее достигнет уровня особо опасного рецидивиста. Это закономерность. Неслучайно за последние пятнадцать лет средний возраст особо опасного рецидивиста снизился на четыре-пять лет: с 28-30 лет до 23-25 лет [6].

Рецидивист опасен не только и не столько потенциальной возможностью совершения им нового преступления, сколько возможностью приобщения неустойчивых подростков и юношей к преступному образу жизни. Рецидивист действует не в одиночку, а создаёт преступные группы, втягивая в них новичков, т.е. начинает криминализировать подростково-юношеское население, порождать первичную преступность. Рецидивист становится подстрекателем и наставником подростков в сфере преступной деятельности. Молодой рецидивист опасен и тем, что по возрасту (23-25 лет) он не далеко «ушёл» от подростков и поэтому как личность он им близок и психологически интересен. Следовательно, чем больше несовершеннолетних становится на путь преступлений, тем больше опасность эскалации преступности, т.е. её самопорождения, саморазвития по присущим ей законам.

Более двух тысяч лет назад Сократ, обращаясь к своим слушателям, говорил: «Я решил, что перестану заниматься изучением неживой природы и постараюсь понять, почему так получается, что человек знает, что хорошо, что плохо, а делает то, что плохо». Попытаемся и мы понять причины подростковой преступности.

Подростковая преступность требует всестороннего и глубокого изучения. По результатам многочисленных исследований психологов и других специалистов известно, что подростки не имеют жизненно важных целей. Их потребности ограничиваются текущими делами и развлечениями. Истоки формирования криминальных групп несовершеннолетних находятся в их семейном неблагополучии, низкой культуре семьи и отрицательном влиянии родителей, материальных трудностях, неудовлетворительном положении подростков в первичном учебном коллективе (классе, учебной группе), в нарушении принципа социальной справедливости в отношении отдельных учащихся, заформализованности работы с ними, безнаказанности, отрицательном влиянии ближайшего окружения и негативном воздействии интернета. Всё это они стремятся компенсировать «свободой» на улицах в среде таких же отвергнутых и непонятых [5].

Чаще всего подростки совершают преступления под влиянием ближайшего окружения. Это доказывает, что социализация личности в подростковом периоде не завершена и воздействие окружения, как положительное, так и отрицательное, слишком

велико. Именно потребность в общении (у подростков она особенно обострена), потребность в самоутверждении, в реализации своих возможностей и способностей, в признании внешнего мира, поиск психологической и физической защиты от необоснованных притязаний окружающих заставляет их объединяться в группы для совместного времяпрепровождения. Здесь они находят и понимание, и внимание, и признание. Здесь никто их не ругает за неуспеваемость и проступки. Наоборот, их поддерживают и ободряют. Дорожа пребыванием в такой группе, они стремятся подражать лидерам, быть на них похожими внешне и в поведении. Порой насилие, даже немотивируемое, провоцируется подростками, которые хотят испытать себя и своих приятелей на степень жестокости. Группе, как установлено, присуще гораздо более отрицательное отношение к моральным и правовым нормам общества, чем каждому из её членов в отдельности. Члены таких групп занимаются пьянством, употребляют наркотики, сквернословят, совершают мелкие кражи и правонарушения.

Повседневная жизнь богата различными эксцессами, на которые косвенно влияют человеческая рассеянность, непредусмотрительность и легкомыслие. В повседневной жизни возникает множество криминогенных ситуаций. Наряду с прямым разлагающим воздействием пьяниц и хулиганов, негативное влияние на поведение подростка могут оказать наблюдение подростком действий и ситуаций, порождающих у него неправильное представление о «допустимости» и безнаказанности преступных действий определённого вида, а также действий, свидетельствующих о разрыве между словами и поступками воспитателей.

Изучение проблем подростковой преступности требует учёта той конкретной ситуации – политической и социально-экономической, на фоне которого формируются и развиваются криминогенные процессы. К сожалению, приходится констатировать, что в настоящее время экономика, социальная политика, духовная сфера не развиты в нашей стране на должном уровне и вовсе не располагают к искоренению преступности, а, напротив, оказывают явно негативное воздействие на подростковую среду. В условиях нестабильности развития общества резко возрастают процессы дезадаптации детей и подростков, связанные с ростом бедности семей, алкоголизмом, наркоманией и токсикоманией, увеличением беспризорности и безнадзорности несовершеннолетних, что порождает увеличение преступности несовершеннолетних.

Уберечь подростков от преступлений могут помочь следующие меры. Профилактические меры надо проводить на государственном

уровне. Необходимо ограждать подрастающее поколение от пагубного влияния СМИ и компьютерных игр, которые пропагандируют насилие, жестокость, безнаказанность, а также употребление наркотических веществ. Важно создать как можно больше спортивных секций и клубов по интересам, чтобы подростки были заняты полезным делом, а не предоставлены сами себе. Кроме того, необходимо создавать рабочие места для несовершеннолетних. Для вернувшихся с мест лишения свободы следует проводить реабилитацию в обществе для профилактики рецидивов. Для предупреждения преступности среди подростков необходимо расширение сети социозащитных учреждений, предлагающих психологическую помощь. И конечно, важно эффективными способами пропагандировать общечеловеческие ценности, авторитет семьи и социальной справедливости.

Предупреждение противоправного поведения несовершеннолетних лежит в основе ранней профилактики в работе с родителями и детьми. Конечно же, надо разъяснять подросткам статьи законодательства, обсуждать законы в семье, издавать специальную литературу, проводить спецкурсы и факультативы по правовой тематике. Первоначальный и основной акцент при работе с ними надо делать на индивидуальном подходе, который позволяет учесть личностные особенности подростка [5].

Воспитание подростка не терпит назойливой опеки, но без разумного контроля он может испытывать случайные влечения и подвергаться посторонним влияниям.

Современные подростки - другие, они не терпят насилия над личностью и знают свои права. Они отлично владеют навыками информационно-компьютерной цивилизации и имеют большой творческий потенциал. Психологи утверждают, что их сопротивление воспитанию будет нарастать. Причинами этому называют глобализацию, расширение сфер деятельности, информационные потоки [5].

Тщательное изучение проблемы подростковой преступности позволило учёным выделить следующие направления работы по преодолению сопротивления воспитанию:

– Ориентация на позитив в ребёнке, стимулирование самопознания и саморазвития, включение в деятельность, создание противовеса негативу.

– Принцип социальной адекватности воспитания: знание особенностей окружения, привлечение ребёнка к творческой деятельности.

– Индивидуализация воспитания: не критика, а поддержка ребёнка, сравнение его не с другими, а с самим собой, стремление сделать его активным участником своего изменения.

– Принцип социального закаливания: предоставление ребёнку возможности высказывать свою точку зрения и обучение его способам преодоления трудностей.

– Педагогический оптимизм: заинтересованность в судьбе подростка, социальный аванс, создание ситуации успеха, развитие веры в то, что он многое может сделать.

– Ориентация на самостоятельность, самовоспитание, самоконтроль, самоанализ и самореализацию.

Необходимо стимулировать становление самооценки подрастающего человека, влияющей на саморегуляцию его поведения. И, прежде всего, надо работать с душой подростка.

ЛИТЕРАТУРА

1 <https://mir24.tv/news/13039513/podrostkovaya-prestupnost-v-kazahstane-poshla-na-spad>.

2 Нурсеитова Торгын. В Казахстане растёт преступность среди несовершеннолетних. 23 мая 2016 г. <http://www.zakon.kz/4794587-kazahstane-rastet-prestupnost-sredi.html>

3 search.ratel.kz/raw/problemnyh

4 Уалиев К.С. Профилактика преступности подростков в Казахстане // Право: теория и практика. - М.: Тезарус, 2010, № 2-3 (127-128). - С. 11-17.

5 Кондрашенко В.Т., Игумнов С.А. Девиантное поведение у подростков: Диагностика, профилактика, коррекция. - Минск: Аверсэв, 2004.

6 Дети в странах Содружества Независимых государств: Статистический сборник/Межгосударственный статистический комитет СНГ. - М., 2002.

7 <http://womanadvice.ru/podrostkovaya-prestupnost>

8 <http://today.kz/news/kazahstan/2015-12-25/705939-v-kazahstane-snizhen-uroven-podrostkovoj-prestupnosti/>

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ТЕРРОРИЗМУ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

СЕРИКБАЕВА К. Е.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Проявления экстремизма и терроризма во всех его формах несут страшную угрозу человечеству. Эти очень опасные явления современности влекут за собой такие негативные факторы, как военные провокации и межнациональная ненависть. Тем самым они сеют страх и недоверие между социальными группами. Ситуация противодействия экстремизму и терроризму осложняется ещё и тем, что их довольно трудно спрогнозировать, что не всегда позволяет говорить об их своевременном предупреждении. Сегодня ни об одном государстве в мире нельзя с уверенностью сказать, что оно полностью «свободно» от всех острых проблем, связанных с угрозой экстремизма и терроризма. Эти страшные социальные явления глубоко пустили свои корни и достигли мегамасштабов, охватив собой все международное сообщество. В свете сложившейся ситуации на передний план выходят проблемы совершенствования механизмов противодействия, в том числе и на законодательном уровне. Именно поэтому так важно сегодня рассматривать вопросы, связанные с развитием основных направлений международного противодействия, а также с использованием зарубежного опыта правового регулирования, борьбы с экстремизмом и терроризмом путём создания законодательного «барьера», выполняющего функции защиты жизни и здоровья граждан, их прав, свобод и интересов.

Серьёзную опасность для всего мирового сообщества представляет терроризм, прикрывающийся религиозными лозунгами, религиозно-политический экстремизм, ведущий к возникновению и эскалации межэтнических и межконфессиональных конфликтов, проявлениям регионального сепаратизма. По данным исследователей, с середины 60-х годов XX века численность фундаменталистских течений всех религиозных направлений в мире возросла в три раза. В настоящее время почти четвертая часть всех террористических группировок, действующих в мире, преследует религиозные цели [1].

Борьба с терроризмом и религиозно-политическим экстремизмом, приобретающим транснациональный характер, становится глобальной международной проблемой и требует координации усилий различных государств. Это относится к совершенствованию нормативно-правовой базы по законодательному регулированию противодействия

и пресечения возбуждения национальной и религиозной вражды, выработке эффективных правовых механизмов профилактики различных видов экстремизма, планированию и осуществлению антитеррористических предупредительных, оперативно-розыскных, политических, экономических и иных мероприятий.

Отличительной особенностью современного религиозно-политического экстремизма является преобладание силовых методов борьбы для достижения своих целей – насильственного изменения государственного строя, захвата власти, нарушения территориальной целостности государства. При этом религиозный экстремизм практически не встречается в «чистом виде», но тесно переплетается и блокируется с терроризмом национально-политической направленности, который использует религиозно-правовые нормы и догмы.

Правовое обеспечение противодействия различным формам экстремизма требует комплексного правового, социологического и политологического анализа этого сложнейшего социально-политического феномена. Международное сообщество отрицает экстремизм и терроризм как средство для достижения политических целей [2]. Борьба с этими явлениями провозглашена ООН одной из приоритетных задач своей деятельности. Формирование нормативно-правовой базы по противодействию различным проявлениям экстремизма получило наибольшую активность в Европе сразу после Второй мировой войны.

В ряде посттоталитарных стран имеется законодательный опыт предупреждения фашистской угрозы. Законодательство большинства стран запрещает деятельность различного рода правых и левых экстремистских партий и организаций, предусматривает ответственность за такие составы как призывы к мятежу, оскорбление нации, республики, конституции, конституционных учреждений, пропаганду и применение подрывных, насильственных методов. Помимо введения конституционных запретов на деятельность антидемократических экстремистских организаций, а также соответствующего уголовного законодательства, в ряде государств были приняты специальные законы, запрещающие деятельность профашистских, пронацистских организаций. Это, в частности, австрийский конституционный закон о запрете Национал-социалистической рабочей партии Германии 1945 г.; итальянский закон о запрещении неонацистской деятельности 1952 г.; португальский закон о запрещении фашистских организаций 1978 г.; разработаны и международные стандарты, направленные

против злоупотреблений свободой слова, информации, выражения своего мнения.

Начиная с 70-х годов XX века правительствами различных стран мира предпринимаются усилия по выработке единого подхода к решению проблемы терроризма. Однако наряду с некоторыми успехами, достигнутыми в этом отношении (принятие двухсторонних и международных соглашений, изменение законодательства ряда стран и т.п.), еще остаются различия в осуществлении практических мер борьбы с преступлениями такого рода. К настоящему времени за рубежом сложились три точки зрения на этот счёт:

1 Не вступать ни в какие переговоры с террористами и немедленно проводить полицейскую или войсковую операцию – предельно жесткая линия. Вину за возможные жертвы среди заложников полностью возлагать на террористов. Не должны быть исключением и те случаи, когда опасности подвергается жизнь послов и дипломатических представителей. Такой позиции придерживаются Израиль, Аргентина, Колумбия, Иордания, Турция, Уругвай и близкую к ней позицию до недавнего времени занимали США. К отказу от удовлетворения требований террористов склонны правительства и других стран. Во многих странах Европы и Латинской Америки принимаются санкции против тех фирм, которые страхуют своих сотрудников на случай похищения террористами и соглашаются на выкуп захваченных или похищенных представителей.

Отказ правительства от выплаты террористам выкупа за освобождение заложников или отказ от преступных намерений мотивируется тем, что в противном случае это может подтолкнуть другие группы экстремистов к похищению людей, привести к значительным финансовым издержкам, нанести ущерб политической стабильности, усилить притязания террористов на их роль в социально-политической жизни страны, а также может усилить материальное и финансовое положение экстремистских группировок (специалисты считают, что одного миллиона долларов достаточно для деятельности группы в 20 человек в течение года).

В некоторых странах частным лицам и компаниям разрешено вести переговоры и выплачивать выкуп при условии, что террористы отказываются от дополнительных политических требований. Данный подход к решению проблемы проявляется и в международных соглашениях. Так, в июле 1978 года Канада, Франция, Италия, Англия, США и ФРГ договорились о принятии санкций против тех государств,

которые будут удовлетворять требования террористов в случае захвата последними транспортных средств.

2 Многие страны, придерживаясь концепции «никаких уступок террористам» как основополагающего принципа, тем не менее, склонны к использованию более гибкой тактики в отношениях с террористами. Они считают, что наиболее эффективным методом разрешения конфликтных ситуаций, особенно, если в них вовлечено несколько государств, является ведение переговоров. По мнению руководителей этих стран, переговоры с террористами необходимы для того, чтобы добиваться освобождения хотя бы части заложников (женщин, детей, больных). Кроме того, переговоры дают официальным властям ряд преимуществ и могут способствовать мирному исходу инцидента. К участию в переговорах должны привлекаться специалисты-психиатры и психологи, с помощью которых можно попытаться установить психологический контакт с преступниками, выяснить их сильные и слабые стороны, следить за их психическим и физическим состоянием с тем, чтобы в случае необходимости выбрать наиболее благоприятный момент для проведения полицейской или войсковой операции. В целом практика переговоров сводится к затягиванию времени, изматыванию террористов («стратегия изнурения»), оказанию на них давления, побуждающего отказаться от своих требований. Обобщая опыт ведения таких переговоров, западные специалисты подчеркивают, что важно не упустить момент наступления кризиса, когда возникает реальная угроза жизни похищенного. Они предлагают также учитывать, что при чрезмерной затяжке переговоров террористы изыскивают различные способы оказания дополнительного давления. Это требует принятия необходимых мер по предотвращению новых террористических акций и похищения родственников или близких похищенного. Этой позиции придерживаются Англия, Франция, Голландия, в последнее время США и ряд других стран. Как показывает практика, подобный подход в большей степени обеспечивает успешное разрешение террористических инцидентов. Его применение спасло многие жизни заложников. За последние годы не отмечалось жертв среди заложников, в отношении которых велись переговоры. Эта тактика находит широкое применение в решении конфликтных ситуаций, затрагивающих интересы нескольких стран.

3 Третий принцип: при выборе способа действий в условиях акта терроризма исходить из национальной принадлежности его участников. Если, например, заложники являются гражданами страны, на территории которой совершен захват, то к операции по их

освобождению приступают немедленно. В случае, если ими являются иностранцы, то действия местных властей должны согласовываться с правительствами стран, гражданами которых они являются. Действия антитеррористических подразделений должны строиться в зависимости от позиций этих правительств. Этой точки зрения придерживается, в частности, Бельгия. Столь мягкий подход может быть применим в странах с низким уровнем терроризма и представляется приемлемым для Казахстана.

В настоящее время в экономически развитых странах Европы и Америки существует два вида особых подразделений, предназначенных для борьбы с терроризмом: подразделения, непосредственно подчиненные спецслужбам и сформированные из числа сотрудников этих служб, и подразделения типа «коммандос», которые комплектуются из военнослужащих войск специального назначения и поступают в оперативное подчинение спецслужбам на период проведения конкретной операции. Примерами того рода спецподразделений могут служить британская САС, германская ГСГ-9, итальянский Отряд R, французский отряд ГИГН, израильское «Подразделение общей разведки 269», американская «Дельта Форс» и другие. Создаются также специальные подразделения и в структуре криминальной полиции. Оперативные подразделения данной категории обычно создаются или непосредственно в структуре криминальной полиции или же действуют в ее интересах и под ее оперативным руководством. Учитывая усиление угрозы терроризма миру и стабильности всех государств, безопасности, благосостоянию всех граждан и международному сотрудничеству, Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций 9 декабря 1994 г. приняла Декларацию о мерах по ликвидации международного терроризма. 15 декабря 1997 года на 52-ой сессии Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций была принята Международная конвенция о борьбе с бомбовым терроризмом, призванная укрепить международное сотрудничество между государствами в разработке и принятии эффективных мер по предупреждению актов терроризма с использованием взрывных устройств и уголовному преследованию виновных в совершении таких деяний.

Для обеспечения неотвратимости уголовного преследования и наказания лиц, совершивших террористические акты 7 мая 1999 года Российская Федерация подписала Европейскую Конвенцию о пресечении терроризма от 27 января 1977 г., а 7 августа 2000 года Президентом Российской Федерации был подписан Федеральный закон

«О ратификации Европейской Конвенции о пресечении терроризма». Учитывая настоятельную необходимость в укреплении международного сотрудничества между государствами в деле разработки и принятия эффективных мер по недопущению финансирования терроризма, а также борьбе с ним путем преследования и наказания совершающих его лиц, 3 апреля 2000 года Российская Федерация подписала Международную Конвенцию о борьбе с финансированием терроризма, принятую Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций 9 декабря 1999 года. Подписанная Российской Федерацией 15 июня 2001 года Шанхайская конвенция о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом регулирует взаимодействие правоохранительных ведомств и спецслужб государств-участников в борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом. Она также регламентирует такие ключевые направления и формы сотрудничества, как обмен информацией, осуществление оперативно-розыскных мероприятий, принятие совместных мер по пресечению поставок вооружения и боеприпасов террористическим группировкам, их финансирования и мер по прекращению деятельности центров подготовки боевиков.

Особая роль в обеспечении согласованных действий мирового сообщества по полному и безусловному исполнению всеобъемлющих резолюций Совета Безопасности ООН 1368 и 1373 по борьбе с международным терроризмом принадлежит парламентам. Одной из приоритетных задач становится разработка и принятие в кратчайшие сроки в рамках национальных и международных правовых систем законодательства действенных механизмов, позволяющих адекватно и быстро реагировать на такие острые и глобальные угрозы, какими является международный терроризм.

В совершенствовании организации взаимодействия в сфере оперативно-розыскной деятельности особое значение имеют рекомендации Всемирной конференции на уровне министров на тему противодействия организованной транснациональной преступности (Неаполь, 1994 г.). Эти рекомендации легализуют целесообразность международных соглашений в применении таких способов сбора информации, как «агентурные операции», рассматривается возможность принятия «мер поощрения для членов преступных организаций, согласившихся сотрудничать и давать свидетельские показания», рекомендуется заключение много- и двусторонних соглашений по вопросам оперативно-розыскной деятельности. Лионские рекомендации в области борьбы с транснациональной организованной преступностью, одобренные на встрече глав государств

и правительств из стран «восьмёрки» (Лион, 1996 г.), подчеркнули действенность и пользу таких методов как электронное наблюдение, секретные операции и контролируемые поставки. Всем государствам рекомендуется пересмотреть национальные установления, касающиеся этих методов, и способствовать международному сотрудничеству в данной области с учетом соблюдения прав человека, обмениваться опытом по использованию этих методов.

Таким образом, в мире идёт процесс разработки системы «трансграничных оперативно-розыскных мероприятий» в борьбе с международной преступностью, правовой базы их осуществления, механизма действий, получения и использования оперативной информации. Международные конвенции о борьбе с терроризмом и договорённости на этот счёт с зарубежными странами позволяют активно использовать такие организации, как Международная организация уголовной полиции (Интерпол), в рамках которых осуществляется обмен информацией о преступлениях террористического характера, незаконном обороте оружия и т.д. Использование массивов информации международных организаций, касающихся преступлений террористического характера, значительно поднимет эффективность противодействия международному терроризму.

Однако имеющийся потенциал мер правового противодействия экстремизму не всегда используется в полной мере в силу недостаточной эффективности правоприменительной деятельности, а также в связи с существующими пробелами в законодательном регулировании этого вопроса, что требует дальнейшего совершенствования нормативно-правовой базы с учётом зарубежного опыта законодательного регулирования противодействия терроризму.

ЛИТЕРАТУРА

1 Законодательное регулирование противодействия религиозному экстремизму: российский и зарубежный опыт. Аналитический вестник аппарата Государственной Думы. Выпуск 15. М., 2004.

2 Гурба В.Н. Терроризм в контексте социальных процессов современности. Дисс. на соиск. уч. степ. канд. соц. н. Новочеркасск, 2002; Терроризм. Правовые аспекты борьбы. Нормативные и международные правовые акты с комментариями, научные статьи / Отв. ред и рук. авт. коллектива И.Л. Трунов. М.: Изд-во Эксмо, 2005.

3 <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-protivodeystviya-mezhdunarodnomu-ekstremizmu-i-terrorizmu>

4 Ханбабаев К.М. Зарубежный опыт политико-правового регулирования системы противодействия экстремизму и терроризму. <http://www.ekstremizm.ru/metodika/item/178-zarubejnyy-opyt>

5 Добаев И.П., Немчина В.И. Новый терроризм в мире и на Юге России: сущность, эволюция, опыт противодействия. Ростов-на-Дону: Росиздат, 2005.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕРРОРИЗМУ

СЕРИКБАЕВА К. Е.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Существует большое число международно-правовых актов противодействия терроризму, запрещения дискриминации по религиозному признаку.

Международное сообщество отрицает вооруженный экстремизм и терроризм как средство для достижения политических целей. Борьба с этими явлениями провозглашена ООН одной из приоритетных задач своей деятельности.

Основными направлениями противодействия терроризму и экстремизму являются: создание международной правовой базы как важнейшего условия для осуществления согласованных и результативных антитеррористических действий; формирование международных антитеррористических центров и привлечение вооруженных сил для борьбы с экстремизмом; оздоровление социально-экономической обстановки в странах и регионах, являющихся основными источниками вооруженных конфликтов.

Правовые аспекты и принципы борьбы с терроризмом и экстремизмом, важность объединения государств в целях противодействия терроризму раскрыты в целом ряде международно-правовых документов [1]. Это:

Конвенция о преступлениях и некоторых других актах, совершаемых на борту воздушных судов (Токио, 14 сентября 1963 года);

Конвенция о борьбе с незаконным захватом воздушных судов (Гаага, 16 декабря 1970 года);

Конвенция о борьбе с незаконными актами, направленными против безопасности гражданской авиации (Монреаль, 23 сентября 1971 года);

Конвенция о предотвращении и наказании преступлений против лиц, пользующихся международной защитой, в том числе дипломатических агентов (Нью-Йорк, 14 декабря 1973 года);

Европейская конвенция о пресечении терроризма (Страсбург, 27 января 1977 года);

Международная конвенция о борьбе с захватом заложников (Нью-Йорк, 17 декабря 1979 года);

Конвенция о борьбе с незаконными актами, направленными против безопасности морского судоходства (Рим, 10 марта 1988 года);

Международная конвенция о борьбе с бомбовым терроризмом (Нью-Йорк, 15 декабря 1997 года);

Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма (принята резолюцией 54/109 Генеральной Ассамблеи ООН от 9 декабря 1999 года) и др.

Всеобщая Декларация прав человека, принятая на третьей сессии Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций 10 декабря 1948 года, провозглашает равенство прав людей, отсутствие различий между людьми в обладании ими всеми правами и свободами независимо от расы, цвета кожи, языка, религии, национального или социального происхождения.

Международный пакт о гражданских и политических правах от 19 декабря 1966 года. В части 2 статьи 20 Международного пакта о гражданских и политических правах от 19 декабря 1966 года установлено, что всякое выступление в пользу национальной, расовой или религиозной ненависти, представляющее собой подстрекательство к дискриминации, вражде или насилию, должно быть запрещено законом [1].

Конвенция о защите прав человека и основных свобод (Рим, 4 ноября 1950 года) не допускает дискриминации в пользовании правами и свободами на основании расы, цвета кожи, языка, религии, национального и социального происхождения, принадлежности к национальным меньшинствам.

Декларация о ликвидации всех форм нетерпимости и дискриминации на основе религии или убеждений (принята Генеральной Ассамблеей ООН 25 ноября 1981 года) предписывает государствам принимать эффективные меры для предупреждения и ликвидации дискриминации на основе религии или убеждений.

Декларация о правах лиц, принадлежащих к национальным или этническим, религиозным и языковым меньшинствам, принятая в декабре 1992 года Генеральной Ассамблеей ООН, отмечает, что

государства обязаны создавать защиту перечисленным меньшинствам, включая законодательные меры, обеспечив им возможность в полной мере эффективно осуществлять все свои права человека и основные свободы без какой бы то ни было дискриминации и на основе полного равенства перед законом.

Основные направления борьбы с терроризмом сформулированы в Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН 49/60 от 9 декабря 1994 года «Декларация о мерах по ликвидации международного терроризма». В документе отмечено, что акты, методы и практика терроризма представляют собой грубое пренебрежение целями и принципами ООН, что может угрожать международному миру и безопасности, ставить под угрозу дружественные отношения между государствами, препятствовать международному сотрудничеству и вести к подрыву прав человека, основных свобод и демократических основ общества.

Шанхайская Конвенция о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом (Шанхай, 15 июня 2001 года) регулирует взаимодействие правоохранительных ведомств и спецслужб государств-участников в борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом. Она также регламентирует такие ключевые направления и формы сотрудничества, как обмен информацией, осуществление оперативно-розыскных мероприятий, принятие совместных мер по пресечению поставок вооружения и боеприпасов террористическим группировкам, их финансирования и мер по прекращению деятельности центров подготовки боевиков.

Несмотря на единодушие стран-членов ООН в оценке опасности терроризма, выстроить адекватную систему противодействия терроризму пока не удаётся.

Сегодня все же имеется противоречие между единым криминальным пространством и разрозненностью усилий правоохранительных органов различных государств в оперативно-розыском и информационном обеспечении борьбы с терроризмом, которые пока еще не успевают за развитием криминальных процессов.

Проблемы борьбы с религиозно-политическим экстремизмом занимают важное место в законодательстве многих государств, законодательство которых наложило запрет на нарушение равенства людей по признаку их отношения к религии, пропаганду религиозного и националистического экстремизма.

В большинстве зарубежных стран законодательство запрещает расистские выступления, пропаганду и провокационные заявления, выражающие ненависть или презрение к лицам или группам

лиц на основании их расовой или этнической принадлежности, вероисповедания, цвета кожи, национальности.

Так, в Конституции Дании сказано, что граждане имеют право учреждать религиозные объединения для отправления культа в соответствии со своими убеждениями, при условии, что их вероучение и поступки не будут нарушать нормы морали и общественного порядка; общественные объединения, применяющие насилие либо стремящиеся достичь своих целей насилием, призывающие к насилию либо навязывающие свои взгляды другим при помощи угрозы насилия, распускаются решением суда (ст. 67, 78).

В Конституции Королевства Нидерландов подчеркивается, что дискриминация на основании убеждений, вероисповедания, политических взглядов, расы или пола либо каким бы то ни было иным причинам не допускается (ст. I).

Законодательство Канады, Франции, Дании и Нидерландов обеспечивают защиту членов религиозных групп наравне с группами, объединяющими признаками которых являются общность расы, этнического происхождения.

По мнению исследователей, опыт применения законов, запрещающих возбуждение религиозной вражды и оскорбления религиозных чувств верующих (в ряде стран эти действия называются *hate speech* – «враждебная речь») в Канаде, Дании, Франции, Германии и Нидерландах сходен - везде эти законы ориентированы на необходимость защиты человеческого достоинства и активно применяются, предусматривая как уголовную, так и гражданскую ответственность.

Указывается, что *hate speech* причиняет двойной вред, так как, во-первых, она направлена против отдельных лиц и групп, причиняя психологический и моральный ущерб, а во-вторых, против всего государства, его социальной и нравственной структуры.

Закон об уголовной ответственности за оскорбление религиозных чувств существует в Канаде, Нидерландах и Великобритании и некоторых других странах.

Если уголовное законодательство одних стран (Канада и др.) предусматривает необходимость наличия либо умысла на разжигание розни, либо вероятности нарушения мира в результате преступных действий, то в других странах (Франция, Германия, Дания, Нидерланды и др.) допускается осуждение за *hate speech* независимо от наличия умысла и возможных последствий.

В Германии с середины 80-х годов существуют специальные поправки к Конституции, запрещающие любую деятельность экстремистских организаций.

В Основном Законе Федеративной Республики Германии подчёркивается, что никому не может быть причинен ущерб или оказано предпочтение по признакам вероисповедания, религиозных или политических взглядов; свобода вероисповедания, совести и свобода религиозных убеждений и мировоззрения неприкосновенны; государство гарантирует беспрепятственное отправление религиозных обрядов; запрещаются объединения, цели и деятельность которых противоречат уголовным законам или направлены против конституционного строя или против идей взаимопонимания между народами; пользование гражданскими и политическими правами, доступ к государственным должностям, как и права, приобретенные на государственной службе, не зависят от исповедуемой религии (ст. 3, 4, 9, 33).

В Уголовном кодексе ФРГ предусматривается наказание на срок до трех лет лишения свободы или денежный штраф за оскорбление вероисповедания граждан и религиозных обществ, а также за воспрепятствование отправлению религиозных обрядов, культов, если такие действия вызывают нарушение общественного порядка (ст. 130, 166, 167).

В США борьба с различными проявлениями экстремизма объявлена одной из важнейших задач обеспечения внутренней безопасности государства.

Вооруженный экстремизм определяется при этом как незаконное использование или угроза силой, вооруженное насилие над людьми или собственностью для принуждения или устрашения правительства и общества, достижения политических, религиозных или идеологических целей.

Приоритетной задачей государства в борьбе с экстремизмом и терроризмом является совершенствование эффективных правовых механизмов пресечения и профилактики различных видов экстремизма и терроризма.

ЛИТЕРАТУРА

1 Терроризм. Правовые аспекты борьбы. Нормативные и международные правовые акты с комментариями, научные статьи / Отв. ред и рук. авт. коллектива И.Л. Трунов. М.: Изд-во Эксмо, 2005. -502 с.

2 Добаев И.П., Немчина В.И. Новый терроризм в мире и на Юге России: сущность, эволюция, опыт противодействия. Ростов-на-Дону: Росиздат, 2005.-306 с.

3 Законодательное регулирование противодействия религиозному экстремизму: российский и зарубежный опыт. Аналитический вестник аппарата Государственной Думы. Выпуск 15. М., 2004. -С. 4.-5.

4 Гурба В.Н. Терроризм в контексте социальных процессов современности. Дисс. на соиск. уч. степ. канд. соц. н.- Новочеркасск, 2002. -500 с.

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

СУЛЕЙМЕНОВА М. Н.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ОЛЖАБАЕВ Б. Х.

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

Республика Казахстан характеризуется наличие в основном производств по добыче и первичной переработке природных ресурсов, а также большим количеством химических и металлургических предприятий. Указанное актуализирует проблему защиты окружающей среды и обеспечения возмещения ущерба, наносимого ей в результате хозяйственной деятельности [1].

Реализация института экологического страхования в Казахстане является необходимым механизмом в связи с высокой степенью загрязнения окружающей природной среды, низким уровнем капиталовложений в природоохранную сферу и затрат на предупреждение и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций [2].

Практика отношений в рассматриваемой области страхования позволяет сделать вывод о том, что в Казахстане добровольное экологическое страхование развивается не в полной мере в связи с целым рядом проблем. Реально механизм экологического страхования начал действовать с 2005 года после принятия Закона «Об обязательном экологическом страховании». Низкий уровень промышленной безопасности в Республике Казахстан, имеющиеся проблемы в правовом регулировании экологического страхования, делают актуальной тему исследования.

Немаловажным фактором актуальности проблемы является объединение двух активно развивающихся отраслей казахстанского права – экологического и гражданского. Помимо указанных отраслей права правовое регулирование экологического страхования осуществляется нормами финансового и международного права, что делает правовое регулирование данных отношений комплексным, а его объект – актуальным для изучения.

В национальных правовых системах экологическое страхование было впервые зафиксировано в США в 1957 году и регулировало вопросы страхования ядерной ответственности. Начало правового регулирования экологического страхования в Республике Казахстан было положено в 1997 году с принятием Закона «Об охране окружающей природной среды».

Однако до настоящего времени понятие экологического страхования четко не определено ни действующей нормативной, ни теоретической базами. В Республике Казахстан и других странах существует система методов управления природоохранной деятельностью, включающая административные, рыночные и экономические методы. Они должны учитывать взаимовлияние человека, производства и природы. Малозащищенной стороной является окружающая природная среда. Административные методы основаны на использовании запретов и разрешений, установленных законодательством. Рычагами является административная и уголовная ответственность. Рыночные – основаны на законах спроса и предложения техники и технологий охраны природной среды и соответствующего ценообразования за право пользования потенциалом природных ресурсов. Для осуществления оптимизации природопользования с помощью рыночных отношений, как показывает анализ мирового и отечественного опыта, ближайшей задачей экологической политики является окончательное формирование рынка купли-продажи прав на загрязнение. Главная ее цель заключается в обеспечении выбросов в пределах установленных лимитов [3]. В настоящее время принято выделять следующие экономические стимулы в управлении природоохранной деятельностью: плата и налоги за загрязнение окружающей среды, плата за продукцию, экологическое страхование, субсидии, система залогов [4].

Под экологическим страхованием понимается:

1 страхование ответственности предприятий – источников повышенной экологической опасности и имущественных интересов страхователей, возникающих в результате аварийного загрязнения окружающей природной среды, обеспечивающее возможность

компенсации причиняемых при этом убытков и создающее дополнительные источники финансирования природоохранных мероприятий и обеспечения экологической безопасности;

2 страхование ответственности собственников «ранее загрязненных» природных объектов, представляющих потенциальную экологическую угрозу интересам граждан и юридическим лицам;

3 экологическое страхование рассматривается как ретроспективное страхование экологических рисков.

В зарубежной практике под экологическим страхованием чаще всего понимают «страхование гражданско-правовой ответственности владельцев потенциально опасных объектов в связи с необходимостью возмещения ущерба третьим лицам, обусловленного технологической аварией или катастрофой» [5]. По мнению Г. П. Серова, экологическое страхование включает в себя страхование природных объектов как имущества и страхование гражданско-правовой ответственности владельца опасного производственного объекта [6]. Г.А. Моткин высказывает мнение о том, что экологическое страхование – это страхование ответственности объектов – потенциальных виновников аварийного, залпового загрязнения среды и страхование собственных убытков, возникающих у источника такого загрязнения [7]. Сторонником более широкой трактовки термина «экологическое страхование» является С. А. Боголюбов, который включает в данное понятие не только страхование ответственности за причиненный экологический вред и страхование имущества, но и личное страхование граждан на случай стихийного бедствия, аварий и катастроф [8].

На основе проведенных исследований понятийного аппарата законодательства различного уровня, а также научных исследований предлагается под экологическим страхованием понимать: совокупность правоотношений страховщика и страхователя, осуществляемую в форме страхования гражданской ответственности, а также имущественного страхования, реализуемого в целях финансовой защиты на случай причинения вреда окружающей среде и имуществу третьих лиц [9].

В ходе исследований выявлены четыре основных этапа в формировании законодательства об экологическом страховании. Первый этап ознаменовался принятием в 1995 году Конституции Республики Казахстан, заложившей правовую основу для формирования всей системы законодательства. Второй период связан с принятием в 1997 году Закона «Об охране окружающей природной среды», предусматривающего наличие механизма экологического страхования в природоохранной сфере. Начало третьего этапа в становлении

экологического страхования, длящегося до настоящего времени, связано с принятием в 2005 году Закона: «Об обязательном экологическом страховании» и четвертый этап связан с принятием 2007 году Экологического Кодекса.

Законодательство РК лишь в общем виде определяет круг объектов, подлежащих обязательному экологическому страхованию, а также устанавливает формы экологического страхования: обязательное и добровольное. Проблемы правового регулирования экологического страхования классифицированы как государственно-правовые и финансово-экономические.

Существенное значение для становления экологического страхования в Республике Казахстан имеет принятый в 2005 году Закон «Об обязательном экологическом страховании». Он определяет правовые, экономические и организационные основы обязательного страхования гражданско-правовой ответственности физических и юридических лиц за причинение вреда окружающей среде, а также третьим лицам. Закон направлен на обеспечение гарантий по восстановлению окружающей среды до состояния, предшествовавшего страховому случаю.

В Законе определены экономические параметры обязательного экологического страхования, минимальные размеры страховых сумм и максимальные страховые премии. Параметры установлены исходя из международного опыта, положенного в основу модельного закона «Об экологическом страховании», разработанного с участием депутатов нашего Парламента и принятого на 15-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ в 2000 году. Положительным является то, что в законе определено обязательность экологического страхования всех юридических и физических лиц, занимающихся опасными видами хозяйственной деятельности на территории Казахстана, независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности.

Обязательное экологическое страхование, осуществляемое на данный момент в Республике Казахстан, имеет комплексный характер, так как вместе с риском причинения вреда окружающей среде, страхуются риски причинения вреда имуществу, жизни и здоровью третьих лиц.

Рассматривая совокупность проблем, следует сделать вывод о том, что самой главной проблемой государственно-правового характера является несовершенство нормативной базы. Это выражается как в отсутствии определенных нормативных актов, необходимых

для реализации механизма экологического страхования, так и в несовершенстве действующих норм права. Имеющийся Закон «Об обязательном экологическом страховании» решает лишь вопросы обязательной формы его осуществления. При этом в нем отсутствуют правовые основы добровольного экологического страхования.

В принятом Экологическом кодексе нет понятия экологического страхования, определения опасных объектов размыты и не конкретизированы. В утвержденном перечне экологически опасных видов хозяйственной и иной деятельности не учтены ограничения по количественному и качественному показателям промышленных объектов.

Экологический Кодекс несет в себе ряд недостатков, связанных с определением экологически опасных видов хозяйственной и иной деятельности. Так в статье 107 дано: «экологически опасные виды хозяйственной и иной деятельности определяются настоящим Кодексом», в то время как согласно статье 1 п. 51 «экологически опасный вид хозяйственной и иной деятельности – деятельность физических и (или) юридических лиц, в результате которой происходит или может произойти аварийное загрязнение окружающей среды». Статья 1 п. 2 характеризует аварийное загрязнение окружающей среды как «внезапное непреднамеренное загрязнение окружающей среды, вызванное аварией, происшедшей при осуществлении экологически опасных видов хозяйственной и иной деятельности физических и (или) юридических лиц, и являющее собой выброс в атмосферу и (или) сброс вредных веществ в воду или рассредоточение твердых, жидких или газообразных загрязняющих веществ на участке земной поверхности, в недрах, или образование запахов, шумов, вибрации, радиации, или электромагнитное, температурное, световое или иное физическое, химическое, биологическое вредное воздействие, превышающее для данного времени допустимый уровень» [10].

В утвержденном перечне экологически опасных видов хозяйственной и иной деятельности от 27 июня 2007 года не учтены ограничения по количеству выбросов, географическое расположение объекта, производительность предприятия, а также вид производства. Эти параметры имеют определяющую роль в обязательном страховании. Например, в п. 14 данного Перечня говорится «осуществление производственных процессов, сопровождаемых выбросами в атмосферу вредных веществ 1-2 класса опасности согласно санитарной классификации производственных объектов», подлежит обязательному

страхованию, т.е. если предприятие в день сжигает один электрод, то уже считается опасным предприятием.

Следующей выявленной государственно-правовой проблемой стала проблема низкой правовой культуры и правовой нигилизм граждан Казахстана. С практической стороны данное обстоятельство выражается в недоверии к страховым институтам, нежелании заключать договоры обязательного страхования, несоблюдении норм законодательства о технической безопасности опасных объектов и осложняется неумением граждан отстаивать свои гражданские права, в том числе в случае причинения им имущественного вреда. Решение указанной проблемы во многом должны взять на себя страховщики и различные формы их объединения, развивая пропаганду страхования, показывая его достоинства и экономическую целесообразность.

К проблемам правового регулирования, имеющим финансово-экономический аспект, была отнесена финансовая нестабильность, и, как следствие, низкая платежеспособность многих промышленных предприятий и некоторых иных источников повышенной опасности, которые не имеют оборотных денежных средств. В связи с этим субъекты не в состоянии заключать договора обязательного экологического страхования, что в свою очередь ставит вопрос о продолжении деятельности опасного объекта. Для решения этой проблемы предложено пересмотреть налогообложение подобных объектов для формирования ряда налоговых льгот с внесением соответствующих положений в Налоговый кодекс Республики Казахстан.

Следует активизировать механизм финансирования превентивных природоохранных мероприятий страхователя. Оно должно осуществляется за счет отчисления денежных средств из создаваемых страховой организацией резервных фондов и использоваться для реконструкции опасных объектов, приобретения технологического оборудования и специальной техники для эффективного удаления последствий аварий [11].

Для совершенствования механизма правового регулирования и решения ряда экономических задач предлагается создание определенной системы экологических облигаций. При эмиссии облигаций, инвестирующих природоохранные мероприятия, следует законодательно предусмотреть схему, по которой предприятия-источники повышенной опасности вправе приобретать такие облигации и рассчитываться ими в счет заключаемых договоров обязательного страхования гражданской ответственности опасных производственных объектов. В целях экономической выгоды для субъектов данных

отношений и как следствие для поддержания высокого уровня эмиссии и обращения необходимо осуществлять выпуск облигаций с оговоренной дисконтной скидкой и переменным купоном. При эмиссии облигаций сумма дисконта будет являться прибылью организации, приобретающей облигацию, а процент по купону – прибылью страховщика.

В качестве тенденции в правовом регулировании экологического страхования в работе выделен механизм взаимодействия указанного вида страхования с экологическим аудитом. Данное взаимодействие определяется потребностью страховщика в объективной информации об уровне промышленной безопасности. Экологический аудит является единственным наиболее рациональным способом оценки возможных последствий в деятельности промышленного объекта. Кроме того, на основании результатов проводимых аудиторских проверок можно наиболее оптимально построить систему превентивных мероприятий.

Экологический аудит, изначально введенный в экономически развитых государствах в 70-е годы, как средство защиты интересов предпринимательских структур, был направлен на снижение уровня риска для окружающей среды и здоровья людей и содействие по регулированию мер в области охраны окружающей среды.

Экологический аудит – независимая, комплексная, документированная оценка соблюдения субъектом хозяйственной и иной деятельности требований, в том числе нормативов и нормативных документов, в области охраны окружающей среды, требований международных стандартов и подготовке рекомендаций по улучшению такой деятельности.

Критерии экологического аудита – требования природоохранного законодательства и нормативных документов, экологическая политика, методы управления воздействием на окружающую среду, а также другие требования, с которыми аудитор-эколог сравнивает собранные данные о фактическом или планируемом воздействии объекта экологического аудита на окружающую среду.

Рассматривая совокупность проблем, следует сделать вывод о том, что самой главной проблемой государственно-правового характера, является несовершенство нормативной базы. Это выражается как в отсутствии определенных нормативных актов, необходимых для реализации механизма экологического страхования, так и в несовершенстве действующих норм права.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Узбаканова Л. К вопросу страхования экологических рисков // Экология и устойчивое развитие. – 2004. – № 2. С. 40 – 43.
- 2 Нургалиева Е. В условиях повышенного риска // Юридическая газета (РК). – 2003. – 13 авг. С.4.
- 3 Экономика окружающей среды и природных ресурсов. Вводный курс. Учебное пособие./ Под ред. А.А. Голуба, Г.В. Сафонова. – М.: Гу ВШЭ, – 2003.
- 4 Дусипов Е.Ш., Тлебаева Г.М. Экологическое страхование – метод управления природоохранной деятельностью // Вестник КазНУ. – 2006. – № 4. – С. 62 – 63.
- 5 Серов Г.П. Основы экологического страхования. – М.: Логос, – 1996. – 304с.
- 6 Байдаков С.Л., Серов Г.П. Правовое обеспечение охраны окружающей среды и экологической безопасности. – М.: Норма-Инфра, – 2003. – 347с.
- 7 Моткин Г.А. Экономико-правовые основы страхования риска загрязнения окружающей среды // Государство и право. – 1994. – № 6. – С. 45 – 46
- 8 Мисник Г.А. Экологическое страхование: понятие, функции, основные элементы // Экологическое право. – 2006. – № 6. – С. 15 – 21.
- 9 Некоторые вопросы формирования страховой культуры // Рынок ценных бумаг. – 1999. – № 22. С.52.
- 10 Экологический кодекс Республики Казахстан. 2007.
- 11 Тлебаева Г.М. Проблемные аспекты правового регулирования экологического страхования в Республике Казахстан // Экономика и право Казахстана. – 2008. – № 1. С.55 – 57.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

СУЛЕЙМЕНОВА М. Н.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
ОЛЖАБАЕВ Б. Х.
к.ю.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

В период становления казахстанского рынка личного страхования в центре внимания ученых-исследователей и специалистов в первую очередь находятся вопросы:

- организации государственного регулирования страхового рынка;
- изучения особенностей становления и развития страхового рынка в новых экономических условиях;
- проблем совершенствования страховых услуг, предлагаемых потребителям.

Этим вопросам посвящены основные публикации казахстанских авторов. В современных работах освещаются в основном вопросы организации страховых рынков или видов, форм и методов личного страхования, применения маркетинга в страховании. Исследования динамики развития рынка личного страхования в данных источниках практически не публикуются. Зарубежные же источники позволяют сделать вывод о том, что личное страхование рассматривается как важная отрасль финансовой сферы и экономики в целом.

Индустриально развитыми странами накоплен большой опыт в развитии социальных видов страхования.

Так, в зарубежных странах созданы условия для благоприятного развития страхования жизни, в Великобритании, например, страхование жизни обеспечивает более 5% валового национального дохода, страховые полисы имеют 80% населения [1].

В России годовые поступления по страхованию жизни превышают 2 млрд. долларов США, в основном обеспечиваемых за счет различных схем, созданных для оптимизации налогообложения при выплате денежного вознаграждения работникам предприятий [2].

По экспертным оценкам, сбережения населения Казахстана направлены на обязательные платежи и добровольные взносы, большую их часть граждане обращают в доллары США. В результате население по существу инвестирует средства не в национальную экономику. Цель деятельности казахстанских страховых компаний состоит в возможности привлечения средств и изменения структуры инвестиций граждан.

Существующие в Казахстане условия страхования жизни, как правило, исключают возможность заключения договоров с инвалидами. В то же время посредством страхования жизни они смогли бы поддержать необходимый уровень дохода в случае ухудшения состояния здоровья, накопить средства на приобретение протезов, инвалидных колясок, проведение операций, медицинских и реабилитационных мероприятий. По достижении пожилого возраста люди смогли бы обеспечить себе оплату постоянного ухода, места в хорошем доме для одиноких и престарелых [3].

В большинстве стран, страхование жизни предлагается в форме участия страхователя в прибыли компании. Это возможно в случаях, когда фактический доход, полученный от инвестирования средств страховых резервов, оказывается больше расчетной величины. Фактическая смертность и расходы страховой компании так же оказываются ниже расчетных. Во многих странах страховое законодательство предписывает участие страхователей в прибыли компаний. Например, в Германии и Франции, страховщик обязан выплачивать страхователю 90 % и соответственно 70 % полученной прибыли. При чем, в виду сильной конкуренции эти показатели на практике несколько выше установленных [4].

С момента основания государства Израиль развитие экономики сопровождалось высокими темпами инфляции. Система страхования жизни была сориентирована на развитие индекса стоимости жизни. Размер страховых взносов и страховая сумма зависели от индекса стоимости жизни, рассчитываемого Центральным статбюро Израиля. Страховые резервы инвестировались в правительственные ценные бумаги, при чем Правительство гарантировало рост доходности этих ценных бумаг в соответствии с ростом индекса стоимости жизни, фактически гарантируя реальный процент доходности по ценным бумагам [4].

В начале 80-х годов в Великобритании было введено пожизненное страхование. Страховые резервы по желанию страхователя вкладывались в различные направления инвестиций: от вложений только в государственные долговые обязательства с твердой процентной ставкой, инвестиций в акции, недвижимость, до вложений в самые спекулятивно-прибыльные фонды [1].

Опыт проведения традиционного страхования жизни, согласно которому сам страхователь может распределить свои страховые взносы между различными инвестиционными направлениями (акциями, облигациями, инвестиционными фондами) в целях получения максимальной накопленной по полису страховой суммы, распространен во многих странах мира, таких как, Великобритания, Франция, США, Италия и т.д. В Казахстане данный опыт пока практически не востребован.

Исторически сложилось, что страхование жизни в Казахстане проводится в форме выплаты по окончании срока страхования страховой суммы гарантированного размера, при уплате страховой премии, размер которой четко устанавливается при заключении договора страхования.

В связи с этим, по нашему мнению, наиболее приемлемым для казахстанского рынка был бы вариант заключения договоров страхования жизни с выплатой по окончании сроков действия договора страховой суммы и дополнительной суммы, накапливаемой на лицевом счете каждого застрахованного за период действия договора страхования посредством ежегодных отчислений от доходов, получаемых от инвестирования средств страховых резервов по договорам данного вида страхования.

Хотелось бы остановиться на опыте проведения страхования жизни в ряде зарубежных стран, который может быть использован в практике казахстанского страхования. Интересен опыт проведения страхования жизни двух лиц в Швейцарии. Страховое возмещение по договору выплачивается в случае смерти страхователя лицу, застрахованному с ним и позволяет последнему обеспечить определенный уровень достатка на протяжении ряда лет. Посредством подобного страхования может быть оказана материальная помощь вдове и детям в случае потери кормильца. Пожилым супружеским парам возможность предоставления дополнительной пенсии за умершего мужа или жену оставшемуся в живых, или дополнительной пенсии по старости обоим супругам при выходе на заслуженный отдых [4].

Так, выделим пожизненное страхование с ответственностью на случай смерти, пользующийся особой популярностью в США. Характерным в этом случае является неопределенный размер страхового взноса, устанавливаемого компанией на основе текущей оценки доходов от инвестиций, смертности и расходов на ведение дела. Если эти факторы изменяются в последующие годы, компания оставляет за собой право, оговоренное в договоре, произвести перерасчет взноса, но не выше максимально установленного в страховом полисе [4].

Мы считаем, что на данных условиях возможно проведение страхования с неопределенным размером страхового взноса и в Казахстане, особенно в период нестабильной экономической ситуации, постоянного изменения ставки рефинансирования Национального Банка и роста расходов на проведение страхования.

Мировой опыт и проводимые в настоящее время в некоторых странах пенсионные реформы свидетельствуют о том, что национальные пенсионные схемы, осуществляющие пенсионное обеспечение населения с помощью только государственных органов дороги, мало управляемы и, в конечном счете, недостаточно эффективны. Исключительно частные национальные пенсионные системы не гарантируют в полной мере защиту всего населения страны [5].

Поиск «золотой середины», создание национальной многоуровневой пенсионной системы в стратегических интересах Казахстана требует глобальных разработок в настоящее время.

Предлагаем, действующим в Казахстане системам пенсионного обеспечения и страхования (НПФ и страховые компании) осуществлять деятельность на основании следующих схем:

1 обеспечение пенсионеру при достижении пенсионного возраста дополнительной пенсии пожизненно за счет внесенных в рассрочку или единовременно денежных сумм;

2 гарантированные выплаты пенсионеру в установленном объеме пенсий с момента наступления пенсионного возраста в течение оговоренного периода времени;

3 единовременная выплата накопленной суммы средств по достижении пенсионного возраста.

Использование данной страховой схемы возможно в Казахстане при внесении изменений в Гражданский Кодекс РК и предоставлении страховым организациям возможности заключать многосторонний договор [6].

Отметим, что в США на долю рент и аннуитетов приходится более 60 % всех премий по страхованию жизни (около 180 миллиардов долларов) [1].

Интересен опыт страхования от несчастных случаев в Германии, где на практике проводятся следующие виды страхования:

- страхование для неработающего населения;
- страхование для свободного времени (в быту);
- дополнительное страхование в зависимости от рода занятий и профессии застрахованных [4].

Выплаты страхового обеспечения производятся:

- за полную утрату трудоспособности и смерть в размере страховой суммы;
- за частичную утрату трудоспособности в зависимости от степени утраты по специальной таблице.

В ряде зарубежных стран при страховании от несчастных случаев или болезней устанавливается предельный размер страховой суммы, при превышении которой требуется медицинское заключение о состоянии здоровья страхуемого лица. Кроме того, заявление на страхование составляется всегда письменно и содержит подробную анкету описания рода деятельности, состояния здоровья, наследственности, перенесенных ранее травм и заболеваний [6].

Подобную практику страхования можно использовать в Казахстане.

Благодаря постоянному совершенствованию медицины, увеличению спроса на медицинские услуги значимость добровольного медицинского страхования возрастает.

Хотелось бы остановиться на состоянии добровольного медицинского страхования в некоторых промышленно развитых странах мира.

В Австрии полисы ДМС используются преимущественно как дополнение к ОМС. Полисами покрываются затраты на стационарное лечение или гарантируются фиксированная ежедневная выплата на случай пребывания в стационаре. Страховка на основе оплаты за каждый день пребывания в больнице обеспечивает выплату страхового обеспечения в виде фиксированной суммы за каждый день пребывания в больнице без возможности в изменении оплаты за лечение в случае необходимости.

Страховые выплаты по ДМС и величина страховых взносов зависят от возраста и пола страхователя (застрахованного). Страховые выплаты облагаются налогом 1%, что значительно меньше уровня налогообложения совокупного дохода гражданина. В большинстве случаев взносы по ДМС освобождены от подоходного налога [1].

ДМС в Бельгии включает страховое обеспечение медицинских затрат и выплат по случаю профессиональной нетрудоспособности или инвалидности в случаях когда компенсации не выплачиваются государством.

В Израиле преобладает добровольное страхование здоровья, ОМС распространяется только на военнослужащих и полицейских. ДМС организуется обществами взаимопомощи, благотворительными, религиозными и другими некоммерческими организациями.

ДМС в Италии предлагает исчерпывающий список программ, который включает:

- возмещение стоимости госпитализации (пребывание в больнице, терапевтическое и хирургическое лечение) и затрат, связанных с выздоровлением;
- возмещение стоимости амбулаторного лечения;
- ежедневные выплаты во время госпитализации;
- возмещение стоимости лечения зубов (только групповое страхование);
- ежедневные выплаты в связи с потерей дохода;

– выплаты по профессиональной нетрудоспособности в случае болезни.

Индивидуальные договоры заключаются обычно сроком на 5-10 лет и могут быть автоматически продлены [4].

Пенсионер, получив из пенсионного фонда страховой взнос на медицинское страхование на свой банковский счет может выбрать страховую компанию, заплатив дополнительно необходимую сумму из своих средств.

В США имеется широкий спектр отдельных форм страхования в зависимости от видов оказываемой медицинской помощи. Пациент может приобрести полис индивидуального и группового страхования. Групповое страхование развито очень сильно. Три четверти работающих по найму застрахованы работодателями.

В каждой программе четко оговариваются какие виды медицинских услуг предоставляются, какие обследования и лечебные процедуры могут быть оплачены.

Опыт работы зарубежных страховщиков, несомненно, может быть использован и казахстанскими страховыми организациями.

Мировой опыт свидетельствует о том, что переход к накопительной системе пенсионного обеспечения (страхование, частные пенсионные фонды) позволяет сформировать массовый страховой рынок и благодаря этому создать сильные страховые компании.

На первый взгляд сегодня по своей структуре и система социального страхования, и действующее законодательство Казахстана во многом напоминают европейские образцы, – Германии, Франции, Австрии, Италии. Но все же это сходство во многом поверхностное. Недостает главного звена – развитой системы личного страхования. А она в странах Запада покрывает и медицинские риски, и гражданскую ответственность, и риск потери работы.

Такое широкое распространение этой системы гарантий во многом связано с тем, что личное страхование на Западе воспринимается на бытовом уровне не как дополнительный побор, а совсем наоборот - как естественный льготный режим налогообложения. Например, гражданин Франции может исключить свои страховые взносы из налогооблагаемой базы. Но это ни в коей мере не влияет на баланс бюджетных средств: невыплаченные налоги вернутся, на этом строится вся система медицинского и пенсионного обеспечения. Поэтому во Франции доля трудовых доходов в ВВП составляет 40 %, а доля бюджета социального страхования – 35 % [6].

Краеугольный камень широко распространенный в США, Канаде, Нидерландах, Бельгии, Финляндии и Португалии системы страхования – добровольное личное страхование, для этой системы характерно то, что в ее рамках активно действуют частные пенсионные фонды и страховые компании, а личное страхование ведется по смешанной накопительной системе, то есть договоры на страхование заключаются либо на долгий срок, либо пожизненно.

Именно частное накопительное пенсионное страхование стало одним из крупнейших источников инвестиционных ресурсов, которые стимулировали экономический рост в США. Большая часть средств фондов США инвестируется в самые консервативные инструменты - долгосрочные облигации американского правительства, некоторая их часть идет на рынок акций.

На сегодняшний день европейские страны располагают развитой страховой системой, позволяющей осуществлять до 400-500 видов страхования. Процессы экономической интеграции привели к созданию общеевропейского страхового рынка [4].

Подобные возможности развития социальных видов страхования пока практически не используются в нашей стране и из-за отсутствия проработанной системы налоговых и инвестиционных стимулов для лиц, использующих страховую защиту своей жизни и здоровья.

Будем надеяться, что в ближайшее время, развитие социальных видов страхования найдет должное применение и на нашем отечественном страховом рынке.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Бабич А.М., Егоров Е.В. и др. Социальное страхование в России и за рубежом. - М.: РАГС, – 1998.
- 2 Бугаев Ю.С. О некоторых проблемах и перспективах социального страхования в России. // Финансы – 2000. – № 3
- 3 Сулейманова Г.В. Социальное обеспечение и социальное страхование. – М.: Экспертное бюро, – 1997
- 4 Фильев В.И. Социальное страхование в России и зарубежных странах. Практическое пособие М., – 2004
- 5 Верховцев А.В. Государственное и социальное страхование. М.: ИНФРА-М, –1999.
- 6 Худяков А.И. Страхование право Республики Казахстан: Учебник. – Алматы: ТОО «Издательство «Норма-К», – 2008.

ПОНЯТИЕ БРАКА И УСЛОВИЯ ЕГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ТЕМИРГАЛИНОВА А. К.
докторант PhD, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Казахстанское законодательство даёт следующее определение брака: «Брак – это равноправный союз между мужчиной и женщиной, заключенный при свободном и полном согласии сторон в установленном законом порядке, с целью создания семьи, порождающий имущественные и личные неимущественные отношения между супругами» [1]. Брак основывается на чувстве любви, подлинной дружбе и уважении – нравственных принципах построения семьи в нашем обществе.

Для того чтобы союз мужчины и женщины был признан браком, он должен быть зарегистрирован в органах записи актов гражданского состояния. Права и обязанности супругов возникают только с момента государственной регистрации брака, с этого времени государство признает данный союз браком и берет его под свою защиту. Казахстанское законодательство признает только моногамный брак, т.е. единобрачный союз между мужчиной и женщиной. Кроме этого устанавливается принцип свободы брака. Это означает, что вступление в брак, равно как его расторжение, основаны на свободном и добровольном волеизъявлении сторон. Брак, совершённый под физическим психическим принуждением, либо основанный на пережитках местных обычаев, не признается государством и может быть признан не действительным.

Равенство сторон как один из предметных признаков гражданских отношений проявляется и в браке. Брак – равноправный союз мужчины и женщины. Отношения супружества не могут устанавливаться на определенный срок, они, как правило, пожизненны. Брачное отношение устанавливается без определения срока, в нем не преследуется цель реализовать какую – либо одну или несколько возможностей. Рождение и воспитание детей также может рассматриваться в качестве одного из признаков брака. Одной из основных целей брака является продолжение рода. Одним из основных признаков брака в любой правовой системе является его совершение в порядке и форме, устанавливаемых законом.

В регистрации брака заинтересованы как государство и общество, так и граждане. Будучи актом государственного признания, регистрация брака обеспечивает непереносимое соблюдение условий его заключения.

Условия заключения брака определены в ст. 9 Закона «О браке и семье» и включают взаимное добровольное согласие мужчины и женщины, вступающих в брак, и достижение ими брачного возраста. Брачный возраст устанавливается для мужчин и женщин в восемнадцать лет. Однако при наличии уважительных причин брачный возраст может быть снижен на срок не более двух лет. Ходатайство о снижении брачного возраста может быть возбуждено желающими вступить в брак или их родителями, либо опекунами (попечителями) с указанием причин, вызывающих необходимость снижения установленного брачного возраста. Во всех случаях снижение брачного возраста допускается только с согласия вступающих в брак. Брак между лицами, не достигшими брачного возраста, разрешается только с согласия родителей либо опекунов.

«Согласно ст. 11 Закона РК «О браке и семье», не допускается заключение брака между:

- 1) лицами одного пола;
- 2) лицами, из которых хотя бы одно лицо уже состоит в другом зарегистрированном браке (супружестве);
- 3) близкими родственниками;
- 4) усыновителями и усыновленными, детьми усыновителей и усыновленными детьми;
- 5) лицами, хотя бы одно из которых признано недееспособным вследствие психического заболевания или слабоумия по решению суда, вступившему в законную силу» [1].

Брак заключается в государственных органах записи актов гражданского состояния в личном присутствии лиц, вступающих в брак. Только в исключительных случаях, когда одно из лиц, желающих вступить в брак, не может явиться в орган записи актов гражданского состояния, брак может быть заключен по месту нахождения такого лица. Конечно же, представительство при заключении брака не допускается. В статье 13 Закона РК «О браке и семье» предусмотрен обязательный месячный срок между моментом подачи заявления о желании вступить в брак и регистрацией брака.

Заключение брака производится по истечении месячного срока со дня подачи желающими вступить в брак заявления в органы записи актов гражданского состояния. При уважительных причинах орган записи актов гражданского состояния по месту государственной регистрации заключения брака может разрешить заключение брака до истечения месяца, а также увеличить этот срок, но не более чем на месяц. Причинами сокращения месячного срока может быть наличие особых

обстоятельств (беременности, рождения ребенка, непосредственной угрозы жизни одной из сторон и других особых обстоятельств), тогда брак может быть заключен в день подачи заявления.

Имея в виду особое значение брака как важнейшего события в жизни человека, регистрация брака по желанию жениха и невесты может быть произведена в торжественной обстановке. Государственная регистрация заключения брака производится в порядке, установленном для государственной регистрации актов гражданского состояния. Отказ органов записи актов гражданского состояния в регистрации брака может быть обжалован в суд лицами, желающими вступить в брак, либо одним из них. Если при заключении брака были нарушены условия вступления в брак или существовали препятствия для его заключения, то брак может быть признан по суду недействительным

По процедуре расторжения брака Закон РК «О браке и семье» традиционно разделяет разводы на осуществляемые в органах записи актов гражданского состояния и в суде. Брак перестает существовать вследствие смерти одного из супругов или объявления его умершим. При жизни мужа и жены брак прекращается путем его расторжения по заявлению одного или обоих супругов. Расторжение брака без согласия жены невозможно в период ее беременности и в течение первого года жизни ребенка. Тот или иной порядок расторжения брака предусмотрен в Законе РК «О браке и семье» в зависимости от определенных обстоятельств и не может быть предопределен желанием сторон. Так, например, брак с лицом, признанным судом недееспособным, расторгается только в органе ЗАГСа. Другой супруг не может требовать расторжения брака с недееспособным супругом в суде. Органы ЗАГСа не выясняют причины расторжения брака, не требуют доказательств невозможности сохранения семьи, не принимают мер по примирению супругов, то есть бракоразводная процедура упрощена и не требует больших затрат, сил и времени супругов.

Брак, расторгаемый в органах записи актов гражданского состояния, прекращается со дня государственной регистрации расторжения брака в книге записи актов гражданского состояния, а при расторжении брака в суде – со дня вступления решения суда в законную силу. Суд обязан в течение трех дней со дня вступления в законную силу решения суда о расторжении брака направить копию решения суда в орган записи актов гражданского состояния по месту вынесения решения, а также по месту государственной регистрации заключения брака. Супруги не вправе вступать в новый брак до получения свидетельства о расторжении брака в органе записи актов

гражданского состояния. Супруг, изменивший свою фамилию при вступлении в брак на другую, вправе и после расторжения брака сохранить данную фамилию, или по его желанию при государственной регистрации расторжения брака ему присваивается добрачная фамилия.

Как уже отмечалось, основной порядок расторжения брака – это расторжение брака в органах ЗАГСа. Согласно Закона РК «О браке и семье» в органах ЗАГСа при наличии соответствующих оснований расторгаются браки между супругами, выразившими обоюдное согласие на развод. «В соответствии с п. 1 ст. 17 Закона РК «О браке и семье» расторжение брака в органах ЗАГСа по заявлению обоих супругов производится при наличии следующих оснований:

- 1) супруги выразили взаимное согласие на расторжение брака;
- 2) супруги не имеют общих несовершеннолетних детей;
- 3) у супругов отсутствуют имущественные и иные претензии друг к другу» [1].

«Согласно с п. 2 ст. 17 Закона РК «О браке и семье» независимо от наличия у супругов общих несовершеннолетних детей брак расторгается в органах записи актов гражданского состояния по заявлению одного из супругов, если другой супруг:

- 1) признан судом безвестно отсутствующим;
- 2) признан судом недееспособным;
- 3) признан судом ограниченно дееспособным;
- 4) осужден за совершение преступления к лишению свободы на срок не менее трех лет» [1].

«Расторжение брака в судебном порядке производится в случаях, предусмотренных ст. 19 Закона РК «О браке и семье»:

1 Расторжение брака (супружества) в судебном порядке производится, если судом установлено, что дальнейшая совместная жизнь супругов и сохранение семьи невозможны.

2 Расторжение брака (супружества) в судебном порядке производится в случаях:

1) наличия у супругов общих несовершеннолетних детей, за исключением случаев, предусмотренных пунктом 2 статьи 17 настоящего Кодекса;

2) отсутствия согласия одного из супругов на расторжение брака (супружества);

3) если один из супругов, несмотря на отсутствие у него возражений, своими действиями либо бездействием уклоняется от расторжения брака (супружества);

4) наличия имущественных и иных претензий супругов друг к другу.

3 Расторжение брака (супружества) в судебном порядке производится по истечении одного месяца со дня подачи в суд супругами заявления о расторжении брака (супружества).

4 В исключительных случаях суд вправе произвести расторжение брака (супружества) до истечения срока, указанного в пункте 3 настоящей статьи» [1].

Однако расторжение брака в судебном порядке производится только в том случае, если судом установлено, что дальнейшая совместная жизнь супругов и сохранение семьи невозможно. Суд обладает единственной возможностью для выявления обоснованности и твердости намерения супругов отказаться от сохранения супружеских отношений. Это принятие мер к примирению супругов. Так при рассмотрении дела о расторжении брака при отсутствии согласия одного из супругов на расторжение брака суд вправе принять меры к примирению супругов и отложить разбирательство дела, назначив супругам срок для примирения в пределах трех месяцев. Расторжение брака производится, если меры по примирению супругов оказались безрезультатными и супруги (один из них) настаивают на расторжении брака.

«Согласно ст. 21. Расторжение брака (супружества) в судебном порядке по иным основаниям:

1 При наличии взаимного согласия на расторжение брака (супружества) супругов, имеющих общих несовершеннолетних детей, при отсутствии имущественных и иных претензий супругов друг к другу суд может расторгнуть брак (супружество) без выяснения мотивов расторжения брака (супружества).

2 Если один из супругов, имеющих общих несовершеннолетних детей, при отсутствии имущественных претензий супругов друг к другу подает заявление на расторжение брака (супружества), а второй, несмотря на отсутствие у него возражений, своими действиями либо бездействием уклоняется от расторжения брака (супружества), суд может расторгнуть брак (супружество) без выяснения мотивов расторжения брака (супружества)» [1].

«Согласно ст. 22. Вопросы, разрешаемые судом при вынесении решения о расторжении брака (супружества):

1 При расторжении брака (супружества) в судебном порядке супруги могут представить на рассмотрение суда соглашение о том, с кем из них будут проживать несовершеннолетние дети, о порядке

выплаты средств на содержание детей и (или) нетрудоспособного нуждающегося супруга, размерах этих средств либо о разделе общего имущества супругов. Выбор фамилии после расторжения брака (супружества) решается супругами при государственной регистрации расторжения брака (супружества).

2 В случае, если отсутствует соглашение между супругами по вопросам, указанным в пункте 1 настоящей статьи, а также в случае, если установлено, что данное соглашение нарушает интересы детей или одного из супругов, суд обязан:

1) определить, с кем из родителей будут проживать несовершеннолетние дети после расторжения брака (супружества);

2) определить, кто из родителей и в каком размере будет выплачивать алименты на содержание детей;

3) по требованию супругов произвести раздел имущества, находящегося в их общей совместной собственности, с учетом интересов несовершеннолетних детей и (или) интересов самих супругов;

4) по требованию супруга, имеющего право на получение содержания от другого супруга, определить размер этого содержания.

3 В случае, если раздел имущества затрагивает интересы третьих лиц, суд вправе выделить требование о разделе имущества в отдельное производство» [1].

ЛИТЕРАТУРА

1 Кодекс Республики Казахстан «О браке (супружестве) и семье» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.07.2017 г.)

2 Регистрация заключения брака и внесение изменений, дополнений и исправлений в записи актов гражданского состояния // [Электронный ресурс]: http://egov.kz/cms/ru/services/pass016_mu.

3 Стандарт государственной услуги «Регистрация заключения брака (супружества), в том числе внесение изменений, дополнений и справок в записи актов гражданского состояния» // [Электронный ресурс]: <http://www.adilet.gov.kz/ru/node/49317>.

МАЗМҰНЫ

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университетінің ректоры, филос.ф.к., Г. Ф. Ахметованың алғы сөзі3

14 Секция. Мемлекеттік басқару және мемлекеттік қызмет 14 Секция. Государственное управление и государственная служба

Айтмағамбетова М. Б., Рахимбай С. К. Способы формирования антикоррупционной культуры современной молодежи	5
Elmuratov G. Zh., Bekshe D. The Constitution of the Republic of Kazakhstan. The Parliament. Parliamentary democracy in the post-Soviet states: a comparative analysis	10
Ержанов Т. Н., Шоканов М. С. Благоприятный корпоративный имидж фирмы	14
Жұмбаева А. Х. Мемлекеттік тіл мемлекеттік қызметте	20
Имангалы А. Б., Ельмуратов Г. Ж. Діни-саяси экстремизм: түсінігі мен болмысы	24
Каппасова Г. М., Абисаликов Е. Д. Мемлекет және бизнес арасындағы серіктестік қарым-қатынас	29
Каппасова Г. М., Дулат Н. Қ. Қазақстан Республикасында мемлекеттік басқару және мемлекеттік қызмет	34
Сағидолла М. Е., Хисматуллин Р. А. Социальная устойчивость трудового коллектива в рыночных условиях	44
Салимжанова Б. Б., Рыспек А., Шандыбас М. Современное состояние рынка труда в РК	49
Сыздықбай М. Е. Саясат пен әлемдік сахнадағы Қазақстан әйелдері: гендерлік мәселе	57

15 Секция. Павлодар облысының экономикасы: ахуалы, мәселелері, болашағы

15 Секция. Экономика Павлодарской области: состояние, проблемы, перспективы

Абдрахманова А. Н. Перспектива использования интернет-маркетинга как инструмента развития электронной коммерции	62
Абзулдинов Е. К. Теоретические аспекты интеллектуальной собственности	66

Альжанова Ж. А., Донцов С. С. Зарубежный опыт становления и эффективного развития семейного бизнеса	72
Башьянова Р. Б., Омаров М. М. Политика управления человеческими ресурсами в системе региональной экономики	78
Бекшенов М. Т., Каримбергенова М. К. Развитие социально-ориентированной инновационной экономики в регионе	84
Газиев Э. Р. Сущность и современные функции социальной сферы в условиях развития рыночных отношений	87
Дамыс А., Омаров М. М. Модель инновационного развития Казахстана с учетом активизации инновационных процессов	93
Жеңіс Д. Е. Современные актуальные подходы к пониманию сущности бизнес систем	99
Жолдаспаева Ю. Ж., Донцов С. С. Сущность и современная классификация аутсорсинга как экономического инструмента	102
Исаева И. Р. Маркетинговая политика как инструмент сознательного саморегулирования деятельности турагентств	109
Касимгазина А. М. Организационно-экономические механизмы развития инновационной деятельности предприятий на примере Павлодарской области	117
Курмангазина Г. Т. «Зеленая экономика» как элемент устойчивого развития	122
Кусембаева Д. К., Эрнзаров Т. Я. Построение инновационных производственно-кластерных систем в агропромышленном комплексе	127
Нұрғалиева А. А., Рахметоллова К. Ж. Государственная поддержка предпринимательства: проблемы и перспективы	135
Нұрғалиева А. А., Тусупов Е. С. Аграрлық саланы дамыту және оны жетілдіру жолдары	140
Нұрғалиева А. А., Жумабеков К. Ж. Қоғам дамуындағы экологиялық туризмнің рөлі	148
Нұрғалиева А. А., Керімбек Ф. Е., Иманбаева З. Ә., Қорабаев Б. С. Ауылдағы нарықтық өзгерістерді жүзеге асыру жолдары	155
Нұрғалиева А. А., Есжанов Г. О., Хамитов Ч. А. Агроөнеркәсіп саласында инновациялық үрдісті дамыту жолдары	161
Раева С. Т., Донцов С. С. Малый и средний бизнес в социальной сфере региона	168

Рахимова С. А., Титков А. А., Бейсембай Е. Теоретико-методологические аспекты построения высокотехнологичных производственных секторов экономики в Республике Казахстан	174
Рашидов А. Х. Конкурентоспособность предпринимательских структур: теоретический аспект	179
Сагандыкова Д. Б., Донцов С. С. Организационно-экономические механизмы развития инновационных производств с привлечением молодых кадров	185
Саналиева Л. К., Рахимова С. А. Концепция кадрового потенциала в условиях инновационной экономики	192
Серикбаева Л. К. Экономическое содержание понятий конкуренции и конкурентоспособности	198
Текжанова Г. И., Донцов С. С. Организационно-экономические механизмы функционирования отраслевых естественных монополий	205
Титков А. А., Гладун В. В. Современные научные подходы к пониманию сущности и составных элементов интернет-маркетинга	212
Титков А. А., Керимбаев А. А. Контрактные производства как перспективная фундаментальная основа активизации инновационного малого и среднего бизнеса в Казахстане	217
Турсун Н. А. Анализ инструментов поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан	222
Хайраткелди Х. Аймақтың өнеркәсіптік кәсіпорындарының сараптық әлеуетін дамыту	227
Шамгунова Д. М., Омаров М. М. Тенденции и перспективы развития государственно-частного партнерства в системе здравоохранения Республики Казахстан	232
16 Секция. Қаржы мен есептің қазіргі мәселелері	
16 Секция. Современные проблемы финансов и учета	
Айгужинова Д. З., Шегирова А. З., Әбілтай Ж. Е. Проблемы банкротства отечественных банков	237
Иманбаева З. О., Керімбек Ф. Е. Басқаруды және бухгалтерлік есепті ұйымдастырудағы шетел тәжірибесі	244
Донцов С. С., Күлембаева А. С. Интеллектуальная собственность и процессы ее коммерциализации	251

Musina A. Zh., Kansattarova A. S. The concept of cash flow	258
Мухамедова М. М., Ксембаева А. Н. Управление рисками в сфере электронных банковских услуг	261
Сәрсенбай А. С., Иманбаева З. О. Қазақстан Республикасындағы экологиялық есеп мәселелерін ұйымдастыру	269
Токтарова М. А. ЖОО басылым өнімдерінің бухгалтерлік есебін ұйымдастыру	274
Кафтункина Н. С., Чикунова А. И. Принципы и инструменты формирования контроллинга	279
Шафеева Л. А., Әбілтай Ж. Е., Чикунова А. И. Инфляция: сущность, виды и причины	286
Шегирова А. З., Шафеева Л. А., Стегайло И. В. Мировой опыт привлечения иностранных инвестиций	292

**17 Секция. Павлодар облысының
құқықтық жүйесінің даму бағыты**
**17. Секция. Направления развития правовой системы
Павлодарской области**

Ахмеджанов А. Б. Роль народных традиций как основа формирования профессиональной мотивации будущих юристов	298
Бейсова С. К. Уголовное право как наука	305
Бектурсын З. Н., Жакишева А. Е. Правовое регулирование брачного договора: теоретический и практический аспект	311
Григорьева Р. В. М. М. Сперанский – реформатор, ученый, мыслитель	317
Дубовицкая О. Б., Дурманов Т. С., Дубовицкий О. С. Основные особенности казахстанского корпоративного законодательства и направления его реформирования	321
Дубовицкая О. Б., Дурманов Т. С., Дубовицкий О. С. Актуальные вопросы правового механизма противодействия коррупции	327
Ишеков К. А. Теоретико-правовые аспекты механизма реализации Конституции Республики Казахстан	330
Каимова Л. Л. Некоторые правовые аспекты института лишения гражданства	337

Калимуллина К. Ж. Религиозно-политический экстремизм как угроза национальной безопасности Республики Казахстан	341
Мусагажинов Б. Понятие, виды и формы индивидуального предпринимательства	348
Мусагажинов Б. Государственная поддержка предпринимательства в РК	353
Олжабаев Б. Х., Кентаев Ж. К. Правовые проблемы межгосударственных стандартов в области социального обеспечения	357
Сарсембинова Д. Становление и развитие предпринимательства в Казахстане	363
Сарсембинова Д. Основы правового регулирования предпринимательской деятельности	368
Серикбаев Е. Е. Проблемы подростковой преступности в Казахстане	373
Серикбаев Е. Е. Подростковая преступность как проблема современного казахстанского общества	380
Серикбаева К. Е. Противодействие терроризму: зарубежный опыт	387
Серикбаева К. Е. Зарубежный опыт законодательного регулирования противодействия терроризму	394
Сулейменова М. Н., Олжабаев Б. Х. Правовые проблемы экологического страхования в Республике Казахстан	399
Сулейменова М. Н., Олжабаев Б. Х. Зарубежный опыт развития социальных видов страхования для практики отечественных страховых компаний	406
Темиргалинова А. К. Понятие брака и условия его заключения и расторжения в Республике Казахстан	414

**«ІХ ТОРАЙҒЫРОВ ОҚУЛАРЫ» АТТЫ
ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҒЫЛЫМИ-ТӘЖІРИБЕЛІК
КОНФЕРЕНЦИЯСЫНЫҢ
МАТЕРИАЛДАРЫ**

4 ТОМ

Техникалық редактор З. Ж. Шокубаева
Корректорлар: А. Р. Омарова, К. Б. Умарова
Компьютерде беттеген А. Елемесқызы
Басуға 10.11.2017 ж.
Әріп түрі Times.
Пішім 29,7 × 42 ¼. Оффсеттік қағаз.
Шартты баспа табағы 24,4. Таралымы 500 дана.
Тапсырыс № 3105

«КЕРЕКУ» баспасы
С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті
140008, Павлодар қ., Ломов к., 64.