



XX SÁTBÆV OQÝLARY

XX САТБАЕВСКИЕ ЧТЕНИЯ

QAZAQSTAN RESPÝBLIKASYNYŇ BİLİM JÁNE ĞYLYM MINISTRLİĞİ
S. TORAIĞYROV ATYŇDAĞY PAVLODAR MEMLEKETTİK ÝNIVERSITETİ

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



Jas ǵalymdar, magistranttar,
stýdentter men mektep oqýshylarynyŇ
«XX SÁTBÆV OQÝLARY» atty
Halyqaralyq ǵylymı konferensiasynyŇ
MATERIALDARY

МАТЕРИАЛЫ
международной научной конференции
молодых ученых, магистрантов,
студентов и школьников
«XX САТБАЕВСКИЕ ЧТЕНИЯ»

ТОМ 15

Pavlodar, 2020

**QAZAQSTAN RESPÝBLIKASYNYŇ BILIM JÁNE GÝLYM MINISTRIGI
S. TORAIǴYROV ATYNDAǴY PAVLODAR MEMLEKETTİK ÝNIVERSITETI**

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

**JAS GÁLYMDAR, MAGISTRANTTAR,
STÝDENTTER MEN MEKTER OQÝSHYLARYNYŇ
«XX SÁTBÁEV OQÝLARY» ATTY
HALYQARALYQ GÝLYMI KONFERENSIASYNYŇ
MATERIALDARY**

**МАТЕРИАЛЫ
МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ, МАГИСТРАНТОВ,
СТУДЕНТОВ И ШКОЛЬНИКОВ
«XX САТПАЕВСКИЕ ЧТЕНИЯ»**

ТОМ 15

**ПАВЛОДАР
2020**

ӘОЖ 001.2 (063)
КБЖ 72 (5 қаз)
Ж 33

Редакция алқасының мүшелері:

Абишев К.К., Ахметов К.К., Бегимтаев А.И., Бексеитов Т.К.,
Испулов Н.А., Кислов А.П., Кудерин М.К., Эрнзаров Т.Я.

Жауапты хатшылар:

Айпова А.К., Акылбекова Р.А., Аманбаева С.Б., Амирханова А.Х.,
Ахмадиева А.Т., Аманжолов С.К., Байтемирова М.Ж., Дробинский А.В.,
Евтушенко Т.Л., Еликпай С.Т., Зарипов Р.Ю., Зада Б.С., Жумадилова А.К.,
Жумабаева Г.М., Капасова Г.М., Калиева А.Б., Кашканова Р.С., Камарова А. Н.,
Кайдарова Г. Ш., Кривец О.А., Куанышева Р.С., Курманова А.Б., Коспаков А.М.,
Кочетков М.Ю., Куандыков А.Б., Мажитова А.Ә., Мустафаева Н.Б.,
Мусаханова С.Т., Несмеянова Р.М., Никифорова В.Г., Новоселова Е.А.,
Ордабаева Ж.Е., Сатыбалдин А.С., Сергазинова З.М., Торайғыров Е.М.,
Чидунчи И.Ю., Ысқақ Б.Ә., Юсупова Б.С., Юношева Н.Ф.

Ж 33 «Жас ғалымдар, магистранттар, студенттер мен мектеп оқушыларының
«ХХ Сәтбаев оқулары» : Халықаралық ғылыми конференциясының
материалдары. – Павлодар : С. Торайғыров атындағы ПМУ, 2020.

ISBN 978-601-345-038-4 (жалпы)
Т. 15. «Жас ғалымдар». – 2020. – 438 б.
ISBN 978-601-345-053-7

Жинақ көпшілік оқырманға арналады.
Мақала мазмұнына автор жауапты.

ӘОЖ 001.2 (063)
КБЖ 72 (5 қаз)

ISBN 978-601-345-053-7 (Т. 15)
ISBN 978-601-345-038-4 (жалпы) © С. Торайғыров атындағы ПМУ, 2020

3 Секция. Әлеуметтік-экономикалық инфрақұрылымы
3 Секция. Социально-экономическая инфраструктура

3.1 Мемлекеттік қызмет және басқару
3.1 Государственная служба и управление

**КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
В БИЗНЕС-СРЕДЕ КАЗАХСТАНА**

БЕЙБІТҰЛЫ Е.

магистрант, группа ММч-12п, ПГУ имени С. Торайғырова, г. Павлодар

В своих ежегодных посланиях, обращениях и выступлениях на различных форумах, первый Президент Назарбаев Н.А. уделял внимание вопросам продвижения корпоративной социальной ответственности (далее-КСО).

Генеральное соглашение на 2012-2014 годы (между Правительством РК, работодателями и профсоюзами) где была поставлена задача по разработке «Проекта Концепции социальной ответственности бизнеса в Казахстане, основанной на экономической мотивации бизнеса». Инициатором разработки проекта концепции выступила НЭПК «Союз «Атамекен» [4].

В результате сотрудничества КФ «Фонд Евразия Центральной Азии» (ФЕЦА) и НЭПК «Союз «Атамекен» при финансовой поддержке Посольства Королевства Нидерландов в Казахстане в период 2012–2013 годов реализован проект «Разработка единого подхода в продвижении КСО в Республике Казахстан» и разработана редакция Проекта Национальной Концепции по КСО. Международными экспертами дана положительная оценка проекта концепции в части обозначенных рекомендаций не только для бизнеса, но и для государства, а также представителям гражданского общества.

По итогам рассмотрения проекта Концепции в ноябре 2014 года на заседании Республиканской трехсторонней комиссии по социальному партнерству и регулированию социально-трудовых отношений (РТК) и при использовании результатов проекта ФЕЦА Национальная Палата предпринимателей доработала проект Концепции корпоративной социальной ответственности бизнеса в Казахстане в части рекомендаций для бизнеса [5].

Тема внедрения корпоративной социальной ответственности является важным вопросом в социально-экономическом развитии Казахстана.

Интеграционные процессы, его тенденции к расширению ведут неизбежно к адаптации политики бизнес структур к новому давлению со стороны рынков (товаров, ресурсов, услуг).

Особую актуальность приобретают новые эффективные инструменты управления устойчивым развитием, в частности повсеместно распространяется приверженность целям и принципам социальной ответственности бизнеса.

И если концепция устойчивого развития остается только общепринятой концепцией, то социальная ответственность бизнеса – это системная практика его ведения.

В рамках новой стратегии Европейской комиссии дано следующее определение понятию «корпоративная социальная ответственность» – это практика ведения бизнеса в соответствии с законодательством и международно-признанными стандартами, которая сосредоточена на двух основных аспектах отношений бизнеса и общества:

- позитивный вклад бизнеса в экономический, экологический и социальный прогресс с целью достижения устойчивого развития;
 - предотвращение негативного воздействия бизнеса на общество и устранение данного воздействия, когда оно имеет место быть.
- практика ведения бизнеса в соответствии с законодательством и международно-признанными стандартами, которая сосредоточена на двух основных аспектах отношений бизнеса и общества:
- позитивный вклад бизнеса в экономический, экологический и социальный прогресс с целью достижения устойчивого развития;
 - предотвращение негативного воздействия бизнеса на общество и устранение данного воздействия, когда оно имеет место быть.

Понятие КСО начало формироваться в бизнес-среде Казахстана сравнительно недавно, благодаря иностранным компаниям, занятым в нефтяном бизнесе. Хотя по данным 2005 г. достаточно большое число компаний – 21 % государственных и 71 % международных – имели политику КСО, на деле подразумевалось, что транснациональные добывающие предприятия просто передают государству деньги, не пытаясь задействовать гражданское общество. Такое отношение в свою очередь не представляло никаких преимуществ ни для сотрудников компании, ни для ее репутации [6, с. 30].

За то, чтобы «казахстанские бизнес-структуры участвовали в разрешении острых социальных проблем общества» и вместе с государством были «полноценными партнерами» в этих вопросах, с 2006 года выступал первый Президент РК Н. А. Назарбаев. Крупный бизнес, как иностранный, так и отечественный, стал практиковать КСО – системно либо эпизодически. Трудно сказать, чем объясняется эта тенденция – развитием морально-этических убеждений в деловых кругах, настоятельными рекомендациями со стороны государства или сочетанием двух этих факторов.

Аналитический доклад о КСО в Казахстане от 2012 г. подтверждает, что одно из препятствий на пути к построению добротной политики КСО – это требование об обязательных социальных инвестициях. Процесс осуществления этих инвестиций, по мнению некоторых наблюдателей, недостаточно прозрачен и это повышает риск возникновения.

Исследование Центра исследований «САНДЖ» 2013 года – одно из наиболее крупных в Казахстане и включает в себя различные сферы бизнеса и размеры предприятий – от малого до крупного. Среди важных наблюдений – низкая осведомленность чиновников о содержании концепции КСО и отождествление ее только с благотворительностью, незначительный рост осведомленности о практиках КСО среди представителей бизнеса (за 5 лет – 3 %), внедрение КСО на предприятиях по причине получения директив «сверху», а также нежелание вводить практики КСО ввиду отсутствия стимулов со стороны государства [7, с. 50].

Следуя мировой практике, Казахстан каких бы то ни было отдельных законов, регулирующих КСО, не имеет. При этом каждая из сфер КСО фрагментировано подпадает под определенный нормативно-правовой акт. Основные права человека, включая права на свободный и безопасный труд, отдых и трудовые споры, закреплены во Всеобщей декларации прав человека, Конституции и трудовом кодексе Казахстана.

Налоговый кодекс определяет экономические стимулы для участия бизнеса в развитии социальной сферы, благотворительности, найме людей с ограниченными физическими возможностями. Экологический кодекс регулирует использование природных ресурсов и воздействие предприятий на окружающую среду.

Что касается законодательных документов, специфически затрагивающих социальную ответственность бизнеса, то закон РК «О частном предпринимательстве» дает определение социальной

ответственности бизнеса. Он трактует ее как «добровольный вклад субъектов частного предпринимательства в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах» и предоставляет субъектам частного предпринимательства право «применять в своей деятельности меры социальной ответственности бизнеса путем реализации или участия в реализации проектов в социальной, экономической и экологической сферах».

В Казахстане существует ряд государственных стандартов, которые не являются обязательными, но их внедрение считается хорошей практикой среди компаний. К таким национальным стандартам относится «Социальная ответственность. Требования» (СТ РК 1352–2012), принятый с 1 января 2014 г., в основе которого международный стандарт SA 8000:2008 и целью которого является «обеспечение защиты, уважительного отношения и безопасности работников, а также исключение случаев нарушения прав человека в процессе трудовых отношений». Утвержденный в 2013 г. государственный стандарт РК «СТ РК

Согласно Стандарту, компания, придерживающаяся социальной ответственности, максимизирует свой вклад в устойчивое развитие. Это делается путем соблюдения следующих семи принципов:

- «подотчетность,
- прозрачность,
- этическое поведение,
- уважение интересов заинтересованных сторон,
- соблюдение верховенства закона,
- соблюдение международных норм поведения,
- соблюдение прав человека».

Данный стандарт также не является обязательным к введению на предприятии, но может помочь интегрировать КСО в деятельность организации. В документе подробно объяснены понятия и концепции социальной ответственности организаций, приведены примеры и даны общие рекомендации о том, как необходимо действовать, чтобы внедрить данный документ на своем предприятии.

В качестве одного из стимулов внедрения КСО на предприятиях Казахстана в 2008 г. инициирован конкурс по социальной ответственности бизнеса «Парыз». Ежегодно победители конкурса объявляются в двух категориях: (1) предприятие малого и среднего бизнеса; (2) предприятие крупного бизнеса. Данный конкурс призван развить партнерские отношения между бизнес-кругами, местными исполнительными органами и гражданским сектором, способствовать

решению социальных проблем и через пропаганду положительных примеров популяризировать принципы КСО в Казахстане. [6, с.80]

Несмотря на предпринимаемые меры по продвижению КСО, она все еще слабо развита в Казахстане. Одним из факторов может быть то, что эта инициатива, как и многие другие прогрессивные идеи в Казахстане, исходит «сверху» и вследствие слабой разъяснительной работы не получает адекватной поддержки «снизу». Разработчики национальных стандартов по КСО отмечают, что «в казахстанской экономике под социально ответственным предприятием предлагается понимать не организацию, вносящую серьезный вклад в развитие местного сообщества, но организацию, выполняющую полностью свои обязательства перед сотрудниками и проявляющую к ним уважение». То есть само собой разумеющееся, казалось бы, отношение к персоналу воспринимается как дополнительная ответственность.

Основным признаком КСО является системная работа предприятий (компаний) по внедрению универсальных ценностей в свои бизнес-процессы, бизнес-стратегию, что в конечном итоге меняет сам подход к ведению бизнеса. Такой подход способствует возрастанию темпов роста экономики, социальных отчислений (обязательных и добровольных), роста уровня жизни общества [7, с. 70].

Таким образом, КСО целесообразна и необходима как инструмент управления социальными, экономическими и экологическими влияниями деятельности бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Конституция Республики Казахстан
- 2 Трудовой кодекс Республики Казахстан
- 3 Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)»
- 4 Закон Республики Казахстан «О частном предпринимательстве»
- 5 «Об утверждении Концепции социального развития Республики Казахстан до 2030 года и Плана социальной модернизации на период до 2016 года ». Законы Казахстана . Открыто July 5, 2015 г. <http://tengrinews.kz/zakon/site/index>.
- 6 «Национальная концепция корпоративной социальной ответственности в Казахстане». Проект. 2014, Астана.
- 7 **Мырзағалиев, А.** «Социальная ответственность бизнеса в Казахстане». Национальный центр экспертизы и сертификации. Открыто 8 августа 2016 г. <http://naceks.kz/ru/informirovanvooruzhen/278-socialnaya-otvetstvennost-biznesa-v-kazakhstan.html>.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ, ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ

БЕЙБИТҰЛЫ Е.

магистрант, группа ММен-12п, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Несмотря на то, что активное обсуждение концепций корпоративной социальной ответственности (КСО) ведётся с середины прошлого века, на сегодняшний момент существует множество подходов к определению понятия данного феномена.

Теория Г. Боуэна положила начало всей литературе о корпоративной социальной ответственности бизнеса. Боуэн считает, что КСО заключается в проведении такой политики компании, которая бы коррелировала с ценностями общества. По мнению Г. Боуэна, КСО призвана помогать бизнесу участвовать в формировании ценностей общества, а не только их отражать.

В 1975 году К. Девис и Р. Бломстром определили корпоративную социальную ответственность как обязанность компаний осуществлять свою деятельность таким образом, чтобы не только извлекать выгоду из реализуемых действий, но и защищать общественное благо [1, с. 12].

Л. Холм и Р. Ваттс в своих работах используют следующее определение: корпоративная социальная ответственность – это «продолжительное стремление бизнеса к этическому поведению, внесению вклада в экономическое развитие, повышению качества жизни работников, их семей и местного сообщества в целом».

Т. Китчин пишет, что КСО – это добрая воля компании по совершенствованию социальной, экономической, экологической и других сфер общества, взаимосвязанная с текущей деятельностью бизнеса и входящая в определенный законодательством минимум.

В соответствии с международным стандартом ISO 26000 КСО – это «ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества; учитывает ожидания заинтересованных сторон; соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения; интегрировано в деятельность всей организации и применяется в ее взаимоотношениях».

По мнению исследователя А. Кэрлла, КСО – это многоуровневое явление, которое может быть отражено в виде пирамиды [2, с. 22].



Рисунок 1 – Пирамида КСО

Под экономической ответственностью в данном случае А. Кэрлл понимает базовую функцию любой компании – удовлетворение потребности потребителя и последующее извлечение прибыли из деятельности организации. Правовая ответственность определяется законопослушностью бизнеса и соблюдением им закрепленных правовых норм, а этическая, в свою очередь, подразумевает соответствие практики ведения бизнеса существующим в обществе нормам морали. Филантропическая ответственность требует от компании добровольную реализацию проектов, направленных на развитие благосостояния общества. Таким образом, А. Кэрлл приходит к выводу, что КСО – «обязательство бизнеса осуществлять добровольный вклад в развитие общества, включая социальную, экономическую и экологическую сферы, принятое компанией сверх того, что требует закон и экономическая ситуация». Именно модель А. Кэрлла во многом определила направление дальнейших исследований в области корпоративной социальной ответственности [3, с. 42].

Г. Л. Тульчинский также предлагает представить модель КСО в виде пирамиды (рисунок 2). В основании находятся задачи, направленные на оптимизацию бизнес-процессов, во втором блоке – различные партнёрские программы, а также нивелирование рисков, связанных с деятельностью организации, на вершине пирамиды – филантропия.



Рисунок 2 – Модель КСО

Несмотря на большое количество исследований, выступающих за необходимость внедрения социальных практик в деятельность организаций, у данных теорий были и свои противники, самым ярким из которых является нобелевский лауреат М. Фридман, который утверждал, что в условиях рыночной экономики перед компаниями стоит только одна социальная цель – управлять своими ресурсами и реализовывать свою деятельность для извлечения максимальных прибылей без нарушения правил свободной конкуренции. М. Фридман писал, что концепция социальной ответственности может разрушить свободное общество, и им потенциально могут начать управлять бюрократические структуры [5, с. 80].

Резюмируя многообразие подходов к определению корпоративной социальной ответственности, Ю. Е. Благоев предлагает представить все существующие концепции в виде континуума: на одной стороне находятся авторы, предполагающие, что цель компании заключается в увеличении прибыли бизнеса, а функции по заботе о благосостоянии общества должны ложиться на плечи государства. С другой стороны – исследователи, считающие, что на основании общественного договора, компании также должны нести в себе комплекс социальных обязанностей.

История развития феномена корпоративной социальной ответственности трактуется исследователями одинаково и насчитывает три основных этапа:

Первый этап (60-е – середина 70-х годов) характеризуется расцветом традиционных форм филантропии, где поддержка

оказывалась преимущественно незащищённым слоям населения на основе личных предпочтений главы компании.

Второй этап (середина 70-х – начало 80-х годов) ознаменовался давлением общества и государства на компании, не желающие выполнять свои социальные функции по заботе о сотрудниках и развитии местного сообщества. Ключевая характеристика этого этапа – стремление компаний связать социальные проекты с текущими бизнес-задачами организации.

На третьем этапе (начиная с 1980-х) становится популярной концепция корпоративного гражданства, которая отражает совместные усилия бизнеса, власти и некоммерческого сектора по решению стоящих социальных проблем. Бекманн и Пайс отмечают, что корпоративное гражданство состоит из двух основных элементов: внутренней порядковой ответственности (отвечающей, за отлаженные внутренние процессы компании) и внешней порядковой ответственности (призывающей быть в ответственности за всё общество, в целом) [6, с. 110].

КСО активно начала реализовываться с начала 1980-х годов. Толчком к ее активному распространению послужил ряд политических и социально-экономических факторов: глобализация, развитие общественных организаций, развитие интернета и СМИ, увеличение законодательного регулирования, развитие среднего класса. Появление проектов в сфере корпоративно-социальной ответственности носило вынужденный характер и выглядело как давление власти на бизнес. В 1977 году в США был принят Community Reinvestment Act, в соответствии которому каждый банк должен был взять социальные обязательства по отношению к какой-либо территории и в конце года создать отчёт о реализованных инициативах. После этого правительство составляло рейтинг социально активных банков и публиковало этот рейтинг в СМИ. Потенциальные клиенты считали, что большая активность банка в социальной сфере свидетельствует о финансовой состоятельности института. В дальнейшем институт социальной ответственности стал распространяться и на другие отрасли бизнеса [7, с. 35].

Ассоциация менеджеров в своём исследовании не выделяла конкретные временные периоды использования того или иного вида корпоративно-социальной ответственности, а сфокусировалась на мотивации участия компаний в развитии общества. Исследователи из ассоциации менеджеров выделяют три уровня:

1) Традиционный: основной мотивацией служит помощь людям, которая представлена в виде благотворительности или спонсорства, благополучатели определяются внутренними предпочтениями менеджмента компании, социальный эффект не измеряемый.

2) Стратегическая благотворительность: в качестве мотивации выступает стратегический интерес компании, который не имеет тесной связи с целями развития бизнеса. Критериями отбора финансируемых программ в данном случае будет являться социальная эффективность и нужды благополучателей, при этом связь с основной деятельностью компании может быть опосредована. Механизмами финансирования будут выступать пожертвования, спонсорство и грантовые программы.

3) Социальное инвестирование: мотивация заложена в долгосрочном интересе компании (совмещающий интересы бизнеса и общества). Критериев отбора проектов, на которые будут затрачены средства, в данном случае несколько: выгода для компании, потребности местного сообщества, и, конечно, социальная эффективность. Существует и связь с деятельностью компании: с внутрикорпоративными проектами – прямая, а с внешними – косвенно или в перспективе отсроченной выгоды. Социальный эффект будет измерим, но отложен по времени [8, с. 55].

Традиционно выделяется три модели корпоративно-социальной ответственности: американская, британская и модель континентальной Европы. Американская модель распространена в США, странах Латинской Америки, англоязычных странах Африки. В данном случае государство минимально регулирует социальные проекты компаний, и бизнес, в свою очередь, самостоятельно выбирает вектор своего общественного вклада, основная ориентация – на развитие человеческого потенциала. Штрафы компании могут быть уменьшены или полностью обнулены, если компания реализовывает эффективные социальные проекты. Модель континентальной Европы характеризуется, во-первых, нацеленностью на извлечение прибыли из реализованных инициатив, во-вторых, спектр решаемых проблем лежит преимущественно в плоскости этических проблем, в-третьих, государство регулирует КСО через различные нормы и стандарты. Поэтому эту модель иногда называют моделью скрытого регулирования. Британская модель представляет из себя своеобразный симбиоз из двух предыдущих: существует повышенный интерес СМИ к проблеме, бизнес является инициатором социальных практик, однако наблюдается влияние государства и общественных институтов. Причины участия бизнеса в реализации социальных программ могут

быть самые разные и зависят, в первую очередь, от целей и задач самой компании [9, с. 100].

Среди основных Д. Розенков выделяет следующие:

- Административное давление властей
- Инициатива руководителя предприятия
- Стратегия расширения бизнеса
- Стремление дополнительно защитить бизнес в случае социальных потрясений
- Страх менеджмента компании перед забастовками и протестами со стороны персонала
- Деятельность профсоюзов и иных общественных организаций.

А. Барангов формирует иные причины мотивации предпринимателей вкладываться в реализацию социальных проектов, среди которых давление рынка и общества, а также внутренние предубеждения. С. Стрижов отмечает, что социальная ответственность приносит компаниям результат по многим направлениям, в том числе в росте имиджа, деловой репутации, капитализации, сплоченности трудового коллектива, повышения инвестиционной привлекательности.

Внедрение в практику компании корпоративно-социальной ответственности может помочь в привлечении профессионалов, снижении кадровой текучки, укреплении командного духа, повышении мотивации сотрудников через решение их социальных проблем.

Таким образом, мы видим, что подходы к определению, назначению, методологии инструментов корпоративно-социальной ответственности достаточно сильно отличаются друг друга. Несмотря на это, можно сказать, что на данный момент в научном и бизнес сообществах сформировано единое понимание основных подходов и принципов работы компаний в области социальной ответственности.

Феномен КСО эволюционирует и на данный момент компании ищут способы получения нематериальной выгоды от реализации социальных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Благов, Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. – СПб. : СПбГУ, 2010.
- 2 Благов, Ю. Е. «Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление» – Российский журнал менеджмента. – № 3. – 2004.
- 3 Китчин, Т. Корпоративная социальная ответственность: в фокусе бренд. Менеджмент сегодня. – М. 2003. – № 5. – С. 24.

4 Кривоносов, А. Д., Филатова, О. Г., Шишкина, М. А. Основы теории связей с общественностью. – СПб. : Питер, 2011. – С. 361.

5 Перекрестов, Д. Г., Поварич, И. П., Шабашев, В. А. «Корпоративная социальная ответственность: вопросы теории и практики» Издательство «Академия Естествознания», 2011 год., [Электронный ресурс] URL:

6 Тульчинский, Г. Л. Корпоративные социальные инвестиции и социальное партнерство: технологии и оценка эффективности: учеб. пособие., – СПб. : Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ, 2012. – С. 18.

7 Bowen, H. Social Responsibilities of the Businessman. – New York : Harper, 1953. – P. 6.

8 Davis, K., Blomstrom, R. Business and Society: Environment and Responsibility. McGraw-Hill Book Company, 1975. – P. 23.

9 Holme, R., Watts, P. Corporate social responsibility: making good business sense. World Business Council for Sustainable Development, 2000 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wbcsd.org/web/publications/csr2000.pdf> (дата обращения: 23.02.2020)

10 Электронный журнал «Sustainable Business». [Электронный ресурс]. URL: <http://csrjournal.com/principy-korporativnoj-socialnoj-otvetstvennosti> (дата общения: 23.02.2020)

11 Электронный журнал «Sustainable Business». [Электронный ресурс]. URL: <http://csrjournal.com/principy-korporativnoj-socialnoj-otvetstvennosti> (дата общения: 23.02.2020)

МОДЕЛИ И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА

БЕЙСЕНБАЙ Ж. А.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Под управлением развитием персонала понимается воздействие на сотрудников организации, осуществляемое с целью повышения эффективности их деятельности с точки зрения интересов организации.

Вводится система классификаций задач управления развитием персонала, проводится краткий обзор основных подходов к этой проблеме с точки зрения различных наук. Рассматриваются модели индивидуального развития: иерархии потребностей, управления

профессиональной адаптацией, мотивации, управления обучением, управления карьерой.

В случае управления развитием персонала эти изменяемые компоненты (эффективность развития) оцениваются с точки зрения организации.

Под саморазвитием в понимается самодвижение, связанное с переходом на более высокую ступень организации; под самодвижением – изменение объекта под влиянием внутренне присущих ему противоречий, факторов и условий. При этом внешние воздействия играют модифицирующую или опосредующую роль.

Более общим является понятие самоорганизации – процесса, в ходе которого создается, воспроизводится или совершенствуется организация сложной системы (термин «самоорганизующаяся система» ввел У. Р. Эшби [1]. Отметим, что различают три типа самоорганизации: самостоятельное зарождение организации (возникновение новой целостной системы), гомеостатические процессы и процессы совершенствования и саморазвития систем, которые способны накапливать и использовать прошлый опыт. Очевидно, в управлении развитием наиболее существенны первый и третий типы самоорганизации (так как гомеостазис, как правило, характерен для стационарной ситуации).

Управлением называется воздействие на управляемую систему с целью обеспечения требуемого ее поведения.

Если говорить об управлении организационной системой (организационная система, организация – «объединение людей, совместно реализующих некоторую программу или цель и действующих на основе определенных процедур и правил» [2, с. 463], то в теории управления организационными системами выделяют следующие типы управлений (основание их перечисления – компоненты модели организационных систем, на которые направлено управленческое воздействие) [3]:

- управление составом участников;
- управление структурой;
- мотивационное управление (управление мотивами и предпочтениями);
- институциональное управление (управление ограничениями и нормами деятельности);
- информационное управление (управление информацией, используемой при принятии решений).

В рамках такой классификации управление развитием персонала может рассматриваться, в первую очередь, как управление составом организационной системы (и именно так оно и рассматривалось в [4, 5]).

Однако при осуществлении этого управления не исключается использование и других перечисленных выше типов управления.

При управлении развитием персонала целесообразно использовать результаты теории управления социально-экономическими системами, полученные в следующих областях:

- механизмы стимулирования [6, 7];
- механизмы управления развитием, в том числе – функционированием динамических организационных систем [7, 8];
- механизмы управления составом организационных систем;
- механизмы управления образовательными системами.

Механизмом управления называется совокупность процедур принятия управленческих решений.

Персонал – «личный состав или работники учреждения, предприятия, составляющие группу по профессиональным или другим признакам» [9, с. 415].

В психологии выделяют следующие четыре процессуально иерархические подструктуры личности, приведенные в таблице 1, заимствованной из [10, с. 38–39].

Таблица 1 – Иерархии основных подструктур как уровней личности, на которые накладываются характер и способности

Краткое название подструктур	Подструктуры подструктур	Специфические виды формирования
Направленность личности	Убеждение, мировоззрение, идеалы, стремления, интересы, желания	Воспитание
Опыт	Привычка, умения, навыки, знания	Обучение
Особенности психических процессов	Внимание, воля, чувства, восприятие	Упражнение
Биопсихические свойства	Мышление, ощущение, эмоции, память, темперамент, возрастные, фармакологически обусловленные свойства	Тренировка

Данный класс механизмов играет существенную роль, так как обучение персонала является одной из задач его развития.

Управление развитием персонала может быть нацелено на развитие каждой из подструктур, перечисленных в таблице 1. Однако, как правило, предметом развития персонала в организации не выступают два нижних уровня – биопсихические свойства и особенности психических процессов.

В современных организациях направленность личности редко является предметом развития, что представляется недальновидным, так как долгосрочные «инвестиции» в человеческий капитал являются эффективными с стратегической точки зрения.

Большинство управленческих воздействий на практике направлено на такую подструктуру как опыт, что с точки зрения организации соответствует профессиональному развитию личности. Поэтому ниже в настоящей статье основное внимание уделяется именно моделям и методам профессионального развития.

Собирая воедино приведенные выше определения терминов «развитие», «управление» и «персонал», под управлением развитием персонала будем понимать воздействие на сотрудников организации, осуществляемое с целью повышения эффективности их деятельности с точки зрения интересов данной организации. Следует подчеркнуть, что речь идет о повышении эффективности деятельности (динамический аспект), в то время как для побуждения к деятельности достаточно ограничиться стимулированием.

«Система развития персонала – совокупность организационных структур, методик, процессов и ресурсов, необходимых для эффективного выполнения текущих и перспективных производственных задач; и для оптимального удовлетворения запросов работников, связанных с самореализацией, профессиональной подготовкой и карьерой»;

«Развитие персонала – совокупность организационно-экономических мероприятий службы управления персоналом по:

- обучению, переподготовке и повышению квалификации персонала;
- организации изобретательской и рационализаторской работы;
- профессиональной адаптации;
- оценке кандидатов на вакантную должность;
- текущей периодической оценке кадров;
- планированию деловой карьеры;
- работе с кадровым резервом».

Классификация задач управления развитием персонала. Управление развитием персонала, как комплексное явление, может рассматриваться с точки зрения различных наук, среди них:

- психология (подробный обзор – с соответствующими ссылками
- современных теорий мотивации и их использования при решении задач управления персоналом;
- социология;
- педагогика; [
- экономика;
- менеджмент;
- управление персоналом (как раздел менеджмента)
- теория управления, в первую очередь – теория управления организационными системами, а также теория принятия решений.

Приведем систему классификаций задач управления развитием персонала. Первым основанием является то, с чьей точки зрения рассматривается развитие персонала – с точки зрения организации, или с точки зрения личности. Ниже буду описывать модели развития персонала с точки зрения личности (элемента фиксированного состава организации). Хочу отметить, что это вовсе не означает игнорирование позиции организации – так как речь идет о развитии персонала организации (и это развитие осуществляет организация, преследуя свои собственные цели), то вопрос заключается в том, что организация должна изменять с точки зрения личности, чтобы эффективность функционирования последней в данной организации была максимальна или удовлетворяла требуемому уровню.

С рассматриваемой точки зрения существенна фиксированность или переменность состава – можно рассматривать развитие неизменного состава организации, а можно оптимизировать состав (решая задачи о найме и увольнении в рамках развития организации).

В качестве задач управления развитием персонала с точки зрения организации можно выделить (основание перечисления – этапы «жизненного цикла» сотрудника в организации):

- подбор;
- найм;
- расстановка;
- увольнение.

Формальные модели подбора, найма и увольнения рассматривались в рамках задач управления составом. Задачи расстановки могут трактоваться либо как задачи о назначении, либо как задачи синтеза и оптимизации организационной структуры.

Отдельной и чрезвычайно важной задачей управления развитием персонала, как с точки зрения организации, так и с точки зрения личности, является разработка и использование эффективной системы компенсаций и льгот. Формальные модели различных систем оплаты труда рассматривались во множестве работ и обзоры в них. Системы компенсаций и льгот не являются предметом изучения.

Вторым основанием системы классификаций задач управления развитием персонала является число сотрудников организации, чье развитие рассматривается – можно говорить о развитии отдельного индивидуума (индивидуальное развитие) или развитии коллектива (коллективное развитие) Третьим основанием являются те подструктуры личности, которые являются предметом управления развитием персонала. Как отмечалось выше, основной акцент будем делать на профессиональном развитии. Четвертым основанием являются аспекты развития.

Среди них можно выделить:

- адаптация персонала – процесс приспособления коллектива/сотрудника к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды организации;
- мотивация персонала – создание условий и побуждение к саморазвитию (включая, во-первых, использование системы мотивации, стимулирующей раскрытие возможностей сотрудников, их профессиональный рост и саморазвитие).

В статье рассматриваются модели индивидуального развития: иерархии потребностей, управления профессиональной адаптацией, мотивации, управления обучением, управления карьерой управления развитием персонала организации, под которым понимается воздействие на сотрудников организации, осуществляемое с целью повышения эффективности их деятельности с точки зрения интересов организации.

С точки зрения организации выделены такие задачи как: подбор, найм, расстановка и увольнение. С точки зрения личности предложено рассматривать задачи: адаптации, мотивации, обучения и продвижения персонала.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Эшби, У. Р. Введение в кибернетику. – М. : Изд-во иностранной литературы. 1959. – 432 с.
- 2 Философский энциклопедический словарь. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.

- 3 Новиков, Д. А. Теория управления организационными системами. – М. : МПСИ, 2015. – 584 с.
- 4 Караваев, А. П. Модели и методы управления составом активных систем. – М. : ИПУ РАН, 2013. – 151 с.
- 5 Новиков, Д. А. Стимулирование в организационных системах. – М. : Синтег, 2013. – 312 с.
- 6 Кочиева, Т. Б., Новиков, Д. А. Базовые системы стимулирования. – М. : Апостроф, 2000. – 108 с.
- 7 Новиков, Д. А., Цветков, А. В. Механизмы стимулирования в многоэлементных организационных системах. – М. : Апостроф, 2015. – 184 с.
- 8 Балашов, В. Г., Заложнев, А. Ю., Иващенко, А. А., Новиков, Д. А. Механизмы управления организационными проектами. – М. : ИПУ РАН, 2014. – 84 с.
- 9 Словарь русского языка / Под. ред. С. И. Ожегова. – М. : Русский язык, 1988. – 750 с.
- 10 Платонов, К. К. Краткий словарь системы психологических понятий. – М. : Высшая школа, 1981. – 175 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕНЕДЖМЕНТА И ИХ ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ЖЕТПЫСБАЕВА М. С.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
БАЯНДИНА Г. Д.

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

В настоящее время важное значение приобретают вопросы применения современных форм управления персоналом, которые позволяют повысить социально-экономическую эффективность любой организации. Для достижения целей организации необходимо общее усилие всех сотрудников. И управление персоналом играет важную роль. Использование новых технологий позволяют повысить рентабельность организации за счет оптимизации кадрового устройства.

Эффективное управление зависит от многих факторов: знание механизма процесса, всех причин, которые вызывают изменения в нем и что влияет на эти факторы. Поэтому существует определенный механизм, согласно которому функционирует система управления персоналом. Технология управления персоналом состоит из различных

инструментов воздействия на работника. Технология состоит из методов, навыков или услуги.

Объектом управления является персонал предприятия. Влияние может быть оказано на отдельного сотрудника или на их группу, на внешние или внутренние факторы рабочей среды. Во втором случае мы также можем говорить о косвенных эффектах, которые влияют на объект управления [1, с. 15].

В последние годы на практике управления широкое распространение получили технологии менеджмента аутсорсинг и аутстаффинг.

Аутсорсинг – это передача некоторых функций организации другой фирме. Среди этих функций выделяют бухгалтерские, юридические, кадровые и техническое обслуживание. Аутсорсинг предполагает системный, а не разовый характер и выступает на основе договорных схем. Аутсорсинг позволяет сэкономить значительные средства, так как к его услугам фирма прибегает в случае необходимости [2, с. 17].

Аутстаффинг – это привлечение сотрудников другой организации. Аутстаффинг – это использование «внешнего» или «заемного» персонала (персонала внешней организации) для решения проблемы кадрового обеспечения и интеграции интеллектуального потенциала. Аутстаффинг рассматривается современным менеджментом как услуга, которую оказывают специализированные агентства (staffing agency), предоставляющие организации заказчику квалифицированный персонал на условиях, определяемых контрактом (соглашением об аутстаффинге) [3, с. 279].

Основные характеристики аутсорсинга и аутстаффинга представлены в таблице 1.

Таблица 1 – характеристики аутсорсинга и аутстаффинга

	Аутсорсинг	Аутстаффинг
Основная цель	Передача определенных функций специалистам	Получение персонала
Суть сотрудничества	Передача на аутсорсера ответственности за выполнение конкретных задач или функций.	Предоставлении компании-клиенту работников нужной квалификации
Место работы	Аутсорсинговая компания	На территории клиента, при этом работники должны соблюдать трудовую дисциплину
Контроль над работой специалистов	Осуществляется аутсорсинговой компанией	Производится компанией заказчиком

Предмет договора	Предоставление услуг	Предоставление персонала
Оплата за услугу	С учетом качества и объема выполненных работ	Фиксированная оплата за предоставленный персонал
Оплата налогов, больничных, отпусков	Ответственность организации, предоставляющей услугу или сотрудников	

Предприятия применяют аутсорсинг и аутстаффинг по следующим причинам:

- Компании стремятся к использованию новых технологий для выпуска качественной продукции;
- Современные технологии, знания и опыт находятся у специалистов, которые предоставляют услуги фирмам с выгодой для себя и клиента.

Подобное сотрудничество выгодно обеим сторонам, так как каждая сосредотачивает свои ресурсы на развитии сильных сторон и перспективных направлений [4, с. 117].

Рассмотрим основные преимущества и недостатки данных технологий.

Преимущества аутсорсинга для компаний:

- Получение качественной услуги без затрат на содержание штата, обустройство рабочих мест;
- Оплата не потраченного времени, а результата;
- Установление зависимости между качеством выполненной работы и оплатой.

Недостатки аутсорсинга:

- Невозможность постоянно контролировать исполнителя;
- Риск нарушения конфиденциальности;
- Высокая ответственность на уровне постановки задачи [5, с. 119].

Преимущества аутстаффинга:

- Возможность использовать квалифицированный труд без расширения штата;
- Снижение налогового бремени;
- Можно контролировать выполнение работы, так как персонал постоянно «на виду».

Недостатки аутстаффинга:

- Возможно, более низкий уровень ответственности у нанятых работников по сравнению со штатными;
- Пристальное внимание со стороны органов контроля;

- Риск утечки внутренней информации [6].

В Казахстане данные технологии находятся на стадии развития. Многие компании не понимают сути этой выгоды. Отечественные предприниматели только начинают прислушиваться к опыту западных организаций и пользоваться технологиями аутсорсинга и аутстаффинга для улучшения развития своего бизнеса.

Новые управленческие технологии нашли применение и в государственном секторе. Главой государства неоднократно отмечалась необходимость формирования компактного Правительства, сконцентрированного на выполнении лишь нескольких наиболее важных стратегических функций. В мае 2015 года в г. Астане на расширенном заседании Правительства Президент Республики Казахстан Нурсултан Абишевич Назарбаев представил программу «100 конкретных шагов». Это комплексная программа, направленная на модернизацию государства, цивилизованное развитие казахстанского общества. Реализация 97 шага Плана нации «100 конкретных шагов» предусматривает: расширение возможности граждан участвовать в процессе принятия решений через развитие саморегулирования и местного самоуправления, передачу несвойственных государству функций в конкурентную среду и саморегулируемым организациям. Правительство станет компактным за счет сокращения несвойственных государству и избыточных функций [7]. В этой связи, 19 апреля 2019 г. подписан Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам передачи государственных функций в конкурентную среду» [8]. Проектом закона определяются пять способов передачи функций в конкурентную среду: аутсорсинг, государственное задание, государственный социальный заказ, за счет услугополучателей, саморегулирование, основанное на обязательном членстве (участии). Они предполагают полную либо частичную передачу. При полной передаче функция осуществляется исключительно за счет пользователей функций, либо полностью переходит саморегулируемой организации. При этом функция законодательно исключается из компетенции госоргана и передается в частные руки. К частичной передаче отнесены аутсорсинг, государственный социальный заказ и госзадание [9]. При передаче государственных функций в конкурентную среду ответственность регламентирована в рамках отраслевых законов Республики Казахстан: ЗРК «О государственном социальном заказе, грантах и премиях для неправительственных организаций в Республике Казахстан», Бюджетный кодекс, «О государственных закупках».

Предложенный алгоритм состоит из семи основных этапов. На первом и втором этапах производится отбор и одобрение предварительного перечня функций госорганов, предлагаемых к передаче в конкурентную среду. На третьем этапе проводится обсуждение на официальных интернет-ресурсах Национальной Палаты Предпринимателей и Министерства национальной экономики. На четвертом этапе госорганы проводят анализ готовности рынка и (или) анализ регуляторного воздействия. На шестом – разрабатывается соответствующий законопроект. Функция передается в конкурентную среду только после принятия закона. Седьмой этап подразумевает мониторинг исполнения переданных функций в частные руки [10].

Таким образом, аутсорсинг и аутстаффинг выступают средствами оптимизации расходов организации. Данные технологии предполагают высокое доверие и деловое партнерство между компаниями. Переход к рыночной экономике, важность вопросов качества продукции и обеспечение её конкурентоспособности повысили значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма. Это побуждает находить новые формы управления, развивать потенциальные способности персонала, обеспечивать его мотивацию к трудовому процессу. Управление персоналом является одним из важнейших направлений в деятельности организации и считается основным критерием её экономического успеха.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Bishop, P. Working with Humans. – Bookboon, 2014. – 49 p. [на англ. яз.].
- 2 Ефимова, С., Пешкова Т., Коник Н., Рытик С. Аутсорсинг. Управление персоналом / С. Ефимова, Т. Пешкова, Н. Коник, С. Рытик – М. : Научная Книга, 2006. – 160 с.
- 3 Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : Учебное пособие. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
- 4 Аникин, Б. А., Рудая, И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : Учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 330 с.
- 5 Аникин Б. А., Аникин О. Б., Родкина Т. А., Рудая И. Л., Титюхин Н. Ф. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Б. А. Аникина – М. : ИНФРА-М, 2003. – 186 с.

6 Кадровый портал: «Аутсорсинг и Аутстаффинг: отличия». [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.pro-personal.ru/article/1098659-chem-otlichaetsya-aoutsorsing-ot-auststaffinga> [дата обращения 15.02.2020].

7 Программа Президента Республики Казахстан от 20 мая 2015 года «План нации – 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ Главы государства Нурсултана Назарбаева»

8 Закон Республики Казахстан от 19 апреля 2019 года № 250-VI ЗРК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам передачи функций центральных и (или) местных исполнительных органов Республики Казахстан в конкурентную среду».

9 Официальный сайт Национальной Палаты Предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»: «Передача госфункций в конкурентную среду: кто инициировал и зачем?». [Электронный ресурс]. – URL: <https://atameken.kz/ru/articles/28448-peredacha-gosfunkcii-v-konkurentnuyu-sredu-kto-iniciiroval-i-zachem> [дата обращения 16.02.2020].

10 Информационный портал: «Пять способов передачи госфункций в конкурентную среду». [Электронный ресурс]. – URL: <https://kapital.kz/gosudarstvo/69875/pyat-sposobov-peredachi-gosfunktsiy-v-konkurentnuyu-sredu.html> [дата обращения 25.02.2020].

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

МУКУШЕВ А. Б.
зав. кафедрой, Финансовая Академия, г. Нур-Султан
ИЗБАНОВА С. Е.
магистрант, Финансовая Академия, г. Нур-Султан

Бухгалтерская отчетность является важнейшим источником информации хозяйственной деятельности, характеризующим финансовое состояние организации, поскольку именно она позволяет получить первое и достаточно объективное представление о состоянии компании.

В Казахстане бухгалтерская отчетность регулируется законом «Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» [1].

В условиях рыночной экономики значение бухгалтерской отчетности переоценить практически невозможно. Благодаря единым требованиям, систематизированная и составленная в едином денежном выражении бухгалтерская (финансовая) отчетность становится понятна всем заинтересованным пользователям. Таким образом, можно говорить о следующих значениях бухгалтерской отчетности:

- обеспечение коммуникации между предприятием и внешними пользователями. Отчетность выступает в виде своеобразного языка бизнеса;
- на основании бухгалтерской отчетности, при финансовом экспресс – анализе, дается заключение о платежеспособности организации, ее доходности, и имущественном положении;
- бухгалтерская (финансовая) отчетность позволяет оценить качество планирования в организации, сравнить фактические и нормативные показатели, обратить внимание руководителей на отклонения, что в свою очередь помогает вовремя принять необходимые меры;
- по результатам статистически обработанной бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий можно оценить в масштабах города, региона, страны уровень развитости, выявить закономерности, проблемы и определить направление различных секторов экономики.

Бухгалтерская отчетность содержит наиболее полные и достоверные сведения о финансовом, экономическом и имущественном положении предприятия в целом.

Многие авторы считают, что составная часть бухгалтерской отчетности является завершающим этапом учетного процесса за определенный период, осуществляемого в рамках бухгалтерского учета [3, с. 44].

Главными задачами анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности организации являются:

- оценка имущественного состояния организации и источников его формирования;
- оценка финансовой устойчивости организации;
- оценка структуры и изменения собственного и заемного капитала в процессе финансового кругооборота, направленного на извлечение максимальной прибыли и экономических выгод;
- оценка платежеспособности организации;

– оценка правильного использования денежных ресурсов для поддержания эффективной структуры капитала;

– обнаружение уровня сбалансированности между движением материальных и экономических ресурсов;

– оценка воздействия факторов на экономические показатели.

На основании вышесказанного, можно утверждать, что основу задач бухгалтерской (финансовой) отчетности определяют именно интересы заинтересованных пользователей этой информации. Предприниматели же стремятся достигнуть цели: сохранить и приумножить. Бухгалтерская (финансовая) отчетность служит важным инструментом на этом пути [6, с. 84].

Бухгалтерскую (финансовую) отчетность можно классифицировать по нескольким признакам: по виду, назначению, срокам составления и по степени обобщения информации.

В итоге своей жизнедеятельности фирма реализует хозяйственные операции, принимает решения, следят за отражением деяний в бухгалтерском учёте.

В бухгалтерском учёте отчётность считается его итоговым этапом, на котором происходят обобщение весь учётных данных, удобном для пользователей.

Организация любой организационно-правовой формы должно оформлять бухгалтерскую отчётность на базе данных синтетического и аналитического учёта.

Бухгалтерская отчётность служит одним из главнейших источников данные о фактор и результатах деятельности компании, общедоступный разным группам пользователей.

Исследование деловой активности, исполнения производственной программы, состояния и результативность применения материальных, физических, трудовых ресурсов и инвестиционной деятельности предприятия возможно на основании управленческого учёта и отчётности.

Бухгалтерская отчётность служит одним из значительных источников данных о фактах и результатах деятельности компании, общедоступный разным группам пользователей.

Рассмотрим основные качественные характеристики в рисунке 1.

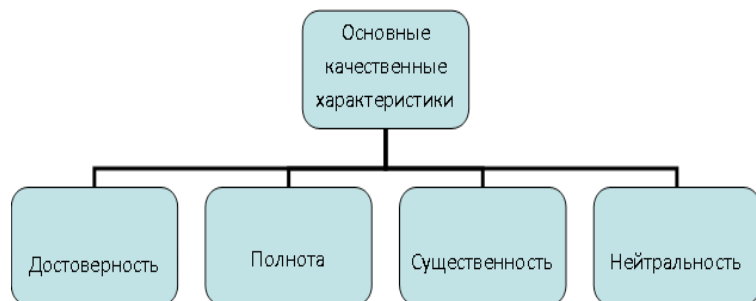


Рисунок 1 – Характеристика бухгалтерской отчетности [2, с. 95]

Отчетность используется для текущего управления деятельностью фирм, ее данные необходимы для исследования промышленной и финансовой деятельности.

Однако он выявляет причины отклонений от указанных характеристик, открывает неиспользованные производственные резервы. Статистические органы активно применяют годовые отчеты многих фирм к различным разработкам, которые позволяют определить направление и уровень роста производства. Содержание, периодичность, сроки отчетности имеют соответствующие правила, которые устанавливаются в соответствии с потребностями налогообложения, управления операционной экономикой [3, с. 27].

Бухгалтерский учет- это совокупность данных, описывающих результаты финансово-экономической деятельности компании в течение отчетного периода, полученные из бухгалтерского учета и других видов бухгалтерского учета.

Это инструмент управления компанией и метод, чтобы суммировать и представить данные экономической деятельности в то же время декодировать.

Отчетность играет важную и функциональную роль в экономической системе данных.

Он интегрирует все виды бухгалтерских данных и представлен в виде таблиц, которые легко обнаружить объектами управления данными.

Методическая и организационная отчетность является неотъемлемым элементом всей системы бухгалтерского учета и выступает в качестве заключительного этапа процесса бухгалтерского учета, который определяет органическое единство результирующих параметров с первичной документацией и бухгалтерскими записями.

Данные об экономических транзакциях, совершаемых экономическим субъектом в течение определенного периода времени, суммируются в соответствующих бухгалтерских отчетах и передаются в бухгалтерскую отчетность в сгруппированном формате [5, с. 78].

Такая процедура обобщения учетных данных необходима для самого прогноза, связана с необходимостью уточнения дел и коррекции последующего хода финансово-хозяйственной деятельности той или иной организации.

Пользователями этой информации являются менеджеры, учредители, участники и владельцы имущества предприятия.

Содержание отчетности о деятельности организации, состоянии собственности и фазе финансовой стабильности представляет интерес для потенциальных инвесторов, заинтересованных в капиталовложениях.

Бухгалтерская отчетность состоит из следующих элементов Рис.2.

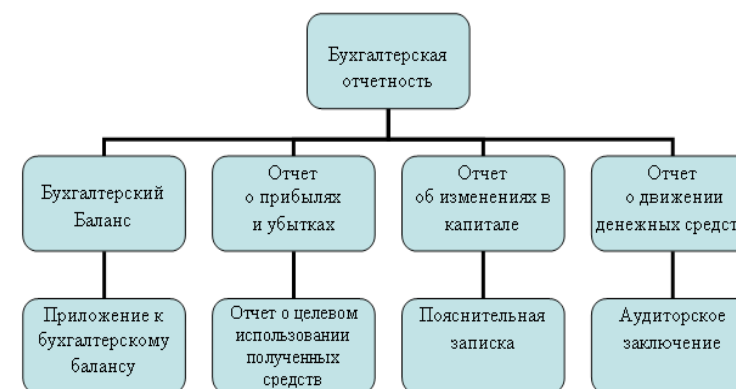


Рисунок 2 – Бухгалтерская отчетность

Примечание сделано автором на основании данных [6]

Целью отчетности, как известно, является предоставление информации о финансовом состоянии бизнеса (балансе), его финансовых результатах (отчете о прибылях и убытках) и изменениях его финансового положения (отчете о движении денежных средств).

В данном случае такое понятие, как прозрачность отчетности, подразумевает доступность и понятность информации о текущей ситуации, принятых решениях и действиях всех участников рынка.

Предоставление прозрачной и полезной информации, о чем свидетельствует мировая практика, является необходимым условием для функционирования организованного и эффективного результата [2, с. 36].

В случае отсутствия полезности информации даже руководители компании могут не знать своего реального финансового состояния, а другие участники рынка могут вводить в заблуждение, что негативно сказывается на работе рынка.

Бухгалтерские отчеты классифицируются по различным характеристикам.

1 В зависимости от цели, отчетность может быть:

- Внутренний (управление) - для менеджеров различных уровней управления он составляется в соответствии с правилами и временной шкалой, установленной управлением бизнесом.

- Внешний (финансовый) – для внешних пользователей (инвесторов, кредиторов, налоговых служб и т. д.) D.), образованный в соответствии с правилами, установленными государством.

2 В зависимости от периода компиляции, отчетность может быть:

- Годовой – содержит итоги деятельности организации за календарный год.

3 Отчетность отличается по степени детализации:

- Общий – характеризует экономическую деятельность всей организации;

- Частный – информация об индивидуальной деятельности организации (логистическая поставка, статус урегулирования с кредиторами или кредиторами, продажи по регионам или видам продукции, работам, услугам и т. д.) объясняет. P.)

4 По степени обобщения отчетность подразделяется на подразделы:

- Единица – охватывает показатели отдельной организации, единицы, выделенной на отдельный баланс;

- Резюме – раскрывает комбинацию индикаторов юридического лица – включая филиалы и отделы, выделенные для отдельного баланса;

- Консолидация – каждое из них является независимым юридическим лицом (Холдинг, финансово-промышленная группа и т.д.) предоставляет информацию о группе взаимосвязанных организаций, которые могут быть.п.).

Цель анализа финансовой отчетности заключается в получении оптимального набора показателей финансового состояния и

финансовых результатах деятельности предприятия для удовлетворения информационных нужд пользователей [2, с. 37].

Собственники организации проводят анализ финансовых отчетов с целью повышения доходности капитала, обеспечения устойчивого положения фирмы.

Кредиторы и инвесторы анализируют отчетность, чтобы минимизировать собственные риски по займам и вкладам, поэтому качество принимаемых решений полностью зависит от качества аналитической обоснованности решения.

Вместе с тем, данные содержащиеся в финансовой отчетности, обладают комплексным характером, потому что, как правило, они отображают различные аспекты одних и тех же хозяйственных операций и явлений.

В результате, бухгалтерский учет является основным звеном самой современной системы управления деятельностью бизнес-компании. Осуществляет предоставление информации субъекту управления о финансово-хозяйственной деятельности.

В соответствии с его знаниями, чтобы определить результаты деятельности, как он сам предприятия и подразделения, выполняя ежедневную проверку с разумным применением доступных ресурсов, состав, структура и методы формирования финансовых результатов.

Таким образом, бухгалтерская (финансовая) отчетность организации является закономерным способом подвести итог хозяйственной деятельности предприятия за необходимый для пользователя этой информации период. Актуальность и достоверность отчетности позволяет не только решать текущие задачи, но и видеть динамику развития организации в целом.

Основным назначением бухгалтерской отчетности организации является формирование отчетных показателей для внутренних и внешних пользователей.

ЛИТЕРАТУРА

1 Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 г. №234-III (с изм. и доп. от 01 января 2020 года)

2 Айтжанова, Ж. Бухгалтерская отчетность: сущность, состав и назначение. // Поиск. № 2 февраль 2019. – с. 125.

3 Назарова, В. П. Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов. – Алматы : Экономика, 2014. – 351 с.

4 Радостовец, В. К., Радостовец, В. В., Шмидт, О. И. Бухгалтерский учет на предприятии. – Алматы : Центраудит, 2009. – 728 с.

5 Сейдахметова, Ф. С. Современный бухгалтерский учет. Учебное пособие. – Алматы : Экономика, 2016. – 548 с.

6 Тулешова, Г. К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами. В 2 томах. – Алматы : Экономика, 2015. – 256 с.

7 Финансовый учет на предприятии / Под ред. Р. М. Рахимбековой – Алматы : Центраудит, 2017. – 420 с.

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

РАХМЕТОВА Л. С.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

БАЯНДИНА Г. Д.

доктор PhD, ассоц. профессор (доцент),

ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Одним из важнейших достижений современной доктрины достижения качества является принцип процессного подхода к выполнению работы [1]. Разработчики международных стандартов сертификации системы качества серии ISO 9000 подчеркивают, что основным достижением качества является именно процессный подход.

Цитата стандарта ISO 9001:2015: «Настоящий международный стандарт использует процессный подход, который включил в себя цикл PDCA (Plan – Do – Check – Act), и риск-ориентированное мышление. Процессный подход позволяет организации планировать свои процессы и их взаимодействие. Цикл PDCA позволяет организации обеспечить уверенность в том, что ее процессы адекватно обеспечены ресурсами и управляются, и что возможности для улучшения выявлены и реализуются. Риск-ориентированное мышление позволяет организации установить (определить) факторы, которые могут вызвать отклонение результатов ее процессов и системы менеджмента качества от запланированных, разработать средства и методы предупреждения для минимизации их негативного влияния, а также максимально использовать возникающие возможности» [2].

Для успешного функционирования организация должна определить и управлять многочисленными взаимосвязанными видами деятельности. Деятельность, использующая ресурсы и управляемая с целью преобразования входов в выходы, может рассматриваться как процесс. Часто выход одного процесса образует непосредственно вход

следующего, связывая их в единую цепь. Последовательно получаемые и предсказуемые результаты достигаются более результативно и эффективно, когда деятельность рассматривают как совокупность взаимосвязанных процессов, которые функционируют как связанная система, и ею управляют как такой совокупностью. Важно, что система менеджмента качества состоит из взаимосвязанных процессов и понимание того, как этой системой создаются (производятся) результаты, позволяет организации оптимизировать систему и показатели своей деятельности [3].

Применение в организации системы процессов наряду с их идентификацией и взаимодействием, а также их менеджмент процессов могут считаться «процессным подходом».

Процессный подход позволяет четко выстроить горизонтальную структуризацию производственной деятельности (по технологии) в виде системы последовательностей операций по изготовлению продукции и доведению ее до потребителя [4], [5].

Преимущество процессного подхода состоит в непрерывности управления, которое он обеспечивает на стыке отдельных процессов в рамках их системы, а также при их комбинации и взаимодействии.

При применении внутри системы менеджмента качества такой подход подчеркивает важность:

- понимания требований и соответствия им;
- необходимости рассмотрения процессов с точки зрения добавления ценности;
- достижения результатов в рабочих характеристиках процессов и эффективности;
- постоянного улучшения процессов, основанного на объективном измерении.

Что такое процессный принцип достижения качества? Если говорить простым языком – это рассмотрение действий по изготовлению продукции как непрерывного технологического процесса, в котором участвует множество людей – работников, каждый из которых вносит в продукцию свой трудовой вклад, и общий результат работы зависит от вклада всех участников без исключения. То есть можно сказать, что ошибка в работе даже одного участника процесса может серьезно сказаться на общем результате всего процесса и свести на нет усилия всех остальных участников.

До появления массового производства по системе Ф. Тейлора [6] работа в основном носила ремесленный цеховой характер. Как происходил такой трудовой процесс? Работу делали

бригады ремесленников, в которых все работники достаточно хорошо знали все элементы технологического цикла. Изделие обрабатывалось в одном месте, причем пока не был выполнен текущий технологический переход, следующий не начинался. Многие переходы выполнял один и тот же мастер. В таком виде производства процессный подход выполнялся в полной мере. Данный вид производства делал очень качественную продукцию, но имел низкую производительность труда.

Ф. Тейлор, предложив идею массового машинного производства, разрушил идею процессного подхода. Его система предполагает расчленение всего технологического процесса на отдельные операции (принцип дифференциального производства), которые выполняются постоянно закрепленными работниками, причем операции могут выполняться параллельно (одновременно) и в разных местах. При таком типе производства получается очень высокая производительность труда. Но теряется процессный подход – каждый работник выполняет только одну операцию, которой он обучен и совершенно не знает, для чего он ее выполняет и не видит готовое изделие. Работники, находясь в разных местах (цехах), даже могут быть не знакомы друг с другом, детали, которые они изготавливают, собирает другой работник, также с ними не знакомый. Получается, что каждый делает свою часть работы, за которую он отвечает, и совершенно не заботится об общем результате работы всех участников процесса. Как сказал великий сатирик А. Райкин: «Пуговицы пришивает один, рукава другой, карманы третий, а за качество всего пиджака конкретно не отвечает никто».

В эпоху тотального роста качества возникла необходимость возврата процессного подхода при сохранении достигнутой высокой производительности. Рассмотрим основные принципы внедрения процессного подхода в работу современной организации.

Для достижения наилучшего результата соответствующие ресурсы и деятельность, в которую они вовлечены, нужно рассматривать как процесс.

Процессная модель предприятия состоит из множества бизнес-процессов, участниками которых являются структурные подразделения и должностные лица организационной структуры предприятия.

Под бизнес-процессом понимают совокупность различных видов деятельности, которые вместе создают результат, имеющий ценность для самой организации, потребителя, клиента или заказчика [3]. Обычно на практике применяются следующие виды бизнес-процессов:

– основной, на базе которого осуществляется выполнение функций по текущей деятельности предприятия по производству продукции или оказанию услуг;

– обеспечивающий (или иначе вспомогательный), на базе которого осуществляется обеспечение производственной и управленческой деятельности организации.

При применении процессного подхода структура управления предприятием включает два уровня:

- управление в рамках каждого бизнес-процесса,
- управление группой бизнес-процессов на уровне всей организации.

Основой управления отдельным бизнес-процессом и группой бизнес-процессов являются показатели эффективности, среди которых можно выделить:

- затраты на осуществление бизнес-процесса,
- расчет времени на осуществление бизнес-процесса,
- показатели качества бизнес-процесса.

Для более глубокого понимания процессного подхода необходимо применять цикл Деминга-Шухарта «Plan – Do – Check – Act» (PDCA). Это «планирование – осуществление – проверка – действие». Использование этого цикла позволяет на практике реализовать непрерывное улучшение процессов, направленное на повышение эффективности работы организации [3].

На основе процессного подхода организация должна определить процессы проектирования, производства и поставки продукции или услуги. С помощью управления процессами достигается удовлетворение потребностей заказчиков. В итоге управление результатами процесса переходит в управление самим процессом.

Следующим этапом на пути к достижению качества является оптимизация использования ресурсов в каждом выделенном процессе. Это означает строгий контроль за использованием каждого вида ресурсов и поиск возможностей для снижения затрат на производство продукции или оказание услуг.

Для эффективного внедрения процессного подхода очень важно иметь оптимальную работоспособную организационную структуру предприятия, правильно выбрать тип управления работниками. Как известно, в настоящее время применяют два основных типа управления – иерархический и органический. Первый тип примыкает к армейской структуре управления с жесткой вертикальной системой управления с постоянно закрепленными

обязанностями каждого элемента системы. Второй тип отличается высокой адаптивностью к условиям работы, здесь больше горизонтальных связей управления, обязанности участников процесса могут достаточно часто меняться. Обе системы управления имеют свои плюсы и минусы, необходимо в каждом конкретном случае искать свой вариант системы управления, сочетающий элементы обоих типов, но считается, что органическая система более предпочтительна в современных условиях [7]. На рисунке 1, для примера, приведем организационную структуру современного условного промышленного предприятия (составлена автором).

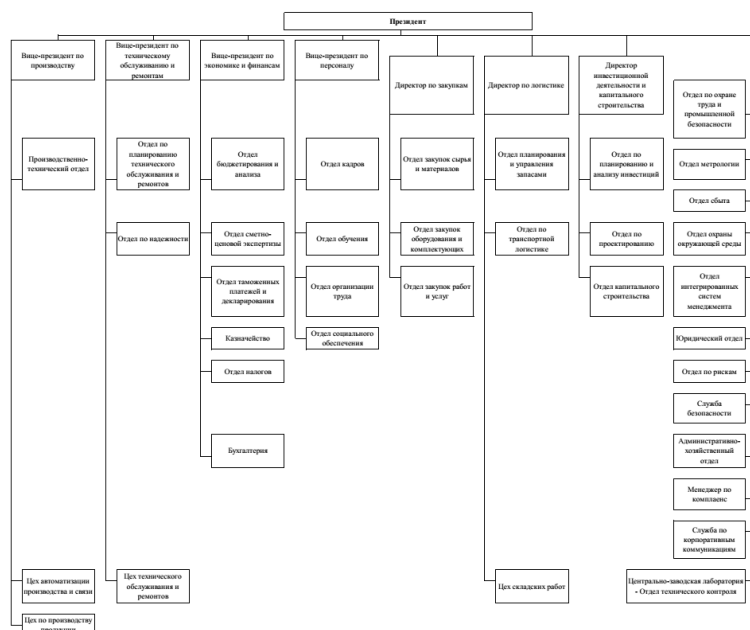


Рисунок 1 – Организационная структура современного условного промышленного предприятия (составлена автором)

После определения структуры предприятия и системы его управления можно выделить все бизнес-процессы, которые здесь протекают. И хотя часто многие организации выглядят как содержащие одинаковые процессы, каждая организация и ее система менеджмента качества являются уникальными [3].

Вся деятельность любой организации состоит из совокупности процессов. Грамотная структура управления предприятием позволяет хорошо отслеживать все процессы, происходящие в нем, определять ответственность за каждый процесс, произвести полное документирование всех процессов, вести постоянный мониторинг за процессом, своевременно проводить корректирующие и профилактические мероприятия.

Исходя из организационной структуры предприятия можно выделить все процессы, необходимые для эффективной деятельности предприятия. На рисунке 2 показана схема процессов, протекающих на современном условном промышленном предприятии (составлена автором). Она состоит из трех уровней:

- 1 уровень – Управляющие процессы;
- 2 уровень – Основные процессы;
- 3 уровень – Обеспечивающие процессы.

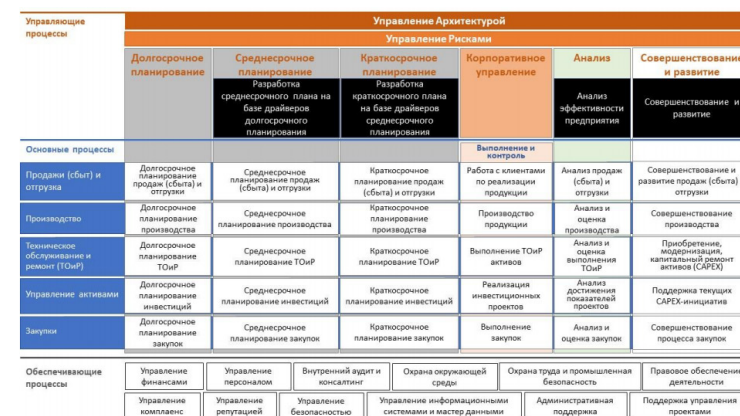


Рисунок 2 – Схема процессов, протекающих на современном условном промышленном предприятии (составлена автором)

К основным процессам, как правило, необходимо отнести процессы производства, сбыта, снабжения, управления техническим обслуживанием, ремонтами и активами. Строго говоря, к основным процессам следует относить все процессы, добавляющие ценность в ходе создания основного продукта (услуги).

Обеспечивающие процессы напрямую не добавляют ценность, но увеличивают себестоимость продукта (услуги) [8].

Из рисунков 1 и 2 можно сказать, что если, как говорит Елена Макота в своей книге «Максимальный результат, или как воспитать ответственных и инициативных сотрудников» [9], представить функции как некоторые «полосы», которые «разрезают» организацию сверху донизу (от подразделения к подразделению), то процессы «разрезают» организацию поперек (пересекают границы функциональных подразделений). Как правило, такие процессы направлены на удовлетворение потребностей клиентов. В фокусе внимания высшего руководства находится внутренняя среда компании – процессная система. Управление подразделениями происходит по «входу» и «выходу». Основной задачей управления является повышение эффективности и прозрачности. Стиль управления – делегирование полномочий и наделение ответственностью каждую структуру предприятия, каждого ответственного лица за конкретный процесс [3], поэтому составляется матрица ответственности, графическая схема, где показывают, кто за что отвечает.

Теперь имея перечень всех процессов, можно решать вопросы их регламентации, то есть полностью описать действия по реализации процесса, которые должны быть задокументированы для всеобщего ознакомления и использования. В перечень этой документации входят должностные инструкции, регламенты, инструкции, технологическая документация и т.д. [10].

Кажется, определив необходимые бизнес-процессы, назначив ответственных за них, написав процедуры можно считать, что внедрение процессного подхода успешно сделано, но на практике достаточно часто бывает, что организация, выполнив эти требования, реально процессного подхода в работе не имеет. Все необходимые бумаги есть, но работники ими практически не пользуются. В чем дело?

Для внедрения принципа процессного подхода необходимо осуществить еще ряд мероприятий объективного и субъективного характера, связанных непосредственно с людьми-работниками:

1 Необходимо реально внедрить управление на основе целей. Это означает через постоянные постановки целей достижение общей цели предприятия. Для каждого уровня предприятия, каждого отдела, подразделения, каждого конкретного работника должна быть поставлена цель, причем цели должны быть как долгосрочные, так и текущие. Такое управление позволяет каждому сотруднику точно понимать, что он делает, для чего он это делает, и более

точно оценивать свои действия с точки зрения приближения к цели. Достижение цели определяется получением конкретного результата. Работать необходимо на результат. При достижении поставленного результата, ставится новая цель и результат, определяющий ее достижение. Причем мотивация труда делает упор именно на достижение цели как текущей, так и долгосрочной.

2 В обязательном порядке внедрить внутренние отношения клиент–поставщик. Необходимо создать единый процесс, в котором каждый работник ощущал бы свою ответственность не только за свой участок работы, но и за весь процесс в целом. Основа такого процесса – это внутренняя цепочка: процесс – клиент – поставщик. Каждый работник в процессе является поставщиком работы-продукта следующему по цепочке сотруднику-клиенту. В то же время этот же работник является клиентом предыдущего в цепочке работника. Работники передают друг другу работу, и каждый вносит в нее свою лепту. Каждый одновременно является и клиентом, и поставщиком (рисунок 3).

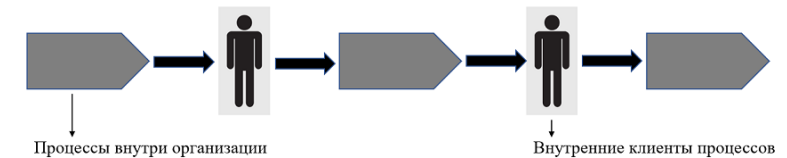


Рисунок 3 – Процессы внутри организации и их клиенты [8]

В основе такой модели лежат следующие принципы:

– каждая деятельность – это процесс, в конце которого находится продукт, причем продукт: это не только материальные объекты – детали, машины и т.д., но и информация, сообщения и т.д. [8]. На рисунке 4 схематично изображен любой процесс и показаны взаимосвязи между его элементами согласно [2].



Рисунок 4 – Схематичное представление элементов единичного процесса [2]

– получатель этих продуктов – это клиент, то есть каждый продукт на предприятии имеет своего получателя, который работает с ним дальше;

– для каждой деятельности необходимы поставки. Поставщик – это тот, чей продукт находит получателя-клиента. Поставщик обязан действовать так, чтобы получатель-клиент был доволен [8]. В связи с этим точки мониторинга и измерений, которые необходимы для управления, конкретны для каждого процесса и будут варьироваться в зависимости от соответствующих рисков [2].

– между клиентами и поставщиками происходит обмен информацией относительно пожеланий и результатов работы;

– каждая деятельность подвержена влиянию окружения или даваемых указаний;

– отношения «клиент-поставщик» протекают в обоих направлениях;

– пожелания и замечания внутренних клиентов должны восприниматься так же, как и пожелания и замечания внешних клиентов [8].

К субъективным мероприятиям следует отнести создание дружественной доброжелательной атмосферы в коллективе. Каждый член организации должен чувствовать себя в большой семье. Для этого все работники, задействованные в технологическом процессе, должны хорошо знать друг друга, знать характер работы своего коллеги и т.д.

Для этого очень эффективно создание кружков качества, общие встречи вне рабочей обстановки и т.д.

Подводя итоги, хочется еще раз отметить, что каждый бизнес-процесс можно изобразить как ряд взаимосвязанных логически заданий, которые нацелены на получение запланированного результата, ценного для организации. Соответственно, процессный подход делает компанию и каждого сотрудника ориентированными на результат! Каждый сотрудник знает, какую работу, какого качества и в течение какого срока нужно выполнить, чтобы бизнес-процесс, в котором он участвует, привел к нужному итогу. Таким образом, управляя всеми бизнес-процессами, мы управляем деятельностью всей организации как системой бизнес-процессов, что можно назвать качественным менеджментом или результативной системой менеджмента качества.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Аскаров, Е. Процессный подход в системе менеджмента качества // [Электронный ресурс].
- 2 Международный стандарт ISO 9001:2015 «Системы менеджмента качества. Требования» // [Электронный ресурс]. – www.iso.org [дата обращения 30.03.2020].
- 3 Международный стандарт ISO 9000:2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» // [Электронный ресурс]. – www.iso.org [дата обращения 30.03.2020].
- 4 Ансофф И. Стратегическое управление. – СПб.: Питер, 2009. – 344 с.
- 5 Скрипко Л.Е. Процессный подход в управлении качеством. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
- 6 Тейлор Ф. Менеджмент. Москва: Издательство журнала «Контроллинг», 1992. – 186 с.
- 7 Организация производства и менеджмента: учебное пособие. – Об4 / Под ред. О.Н. Герасиной. – М.: МГИУ, 2010. – 204 с.
- 8 Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / Владимир Репин, Виталий Елиферов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.
- 9 Максимальный результат, или как воспитать ответственных и инициативных сотрудников / Елена Макота. – М.: Изд-во Грифон, 2014. – 389 с.
- 10 Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: РИА Стандарты и качество. – 2007. – 408 с.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ

РЯТОВ Ж. Т.

магистрант, Семей қаласының Шәкәрім атындағы
мемлекеттік университеті, Семей қ.

КУШУКОВ Г. С.

а-ш.ғ.к., Семей қаласының Шәкәрім атындағы
мемлекеттік университеті, Семей қ.

Бүгінде әрбір мемлекет әлемдік аренада жетекші позицияға қол жеткізуге ұмтылады. Және белгілі болғандай, басты басымдықтардың бірі мемлекеттің тиімді басқару қызметі болып табылады. Бұл бағытта мемлекеттік қызмет негізгі құрал болып табылады. Мемлекеттік қызмет нақты тұлғалар арқылы елдегі әлеуметтік, экономикалық және саяси өзгерістерді қамтамасыз етеді. Ол мемлекеттік билікті жүзеге асыруда маңызды рөл атқаратындықтан, ол тұрақты жетілдіруді және дамытуды талап етеді.

Қазіргі уақытта Қазақстанда Қазақстан Республикасы Президентінің 2011 жылғы 21 шілдедегі № 119 Жарлығына сәйкес қабылданған мемлекеттік қызметтің жаңа моделі ұсынылған.

Жаңа тұжырымдаманың мақсаты алдыңғы модель барысында туындаған Мемлекеттік қызметтерді көрсету сапасының төмендігі, бақылаудың төмен нәтижелілігі, меритократия қағидатының сәйкессіздігі, басшы құрамның ауысуының жоғары болуы, әкімшілік құқықтардың сақталмауы сияқты бірқатар проблемаларды шешу болып табылады, сондай-ақ негізгі екпін білімге, кәсіпқойлыққа және осы салада бар жұмыс тәжірибесіне жасалады.

Тұжырымдама 2011 жылдан 2015 жылға дейін және 2013 жылдан 2015 жылға дейін екі кезеңнен тұрады. Бірінші кезеңде мемлекеттік қызметке кіру кезінде екі кезеңді конкурстық іріктеу енгізіледі (бірінші кезеңде кадр резервіне іріктеу, екінші кезеңде тестілеу, әңгімелесу, емтихан, эссе жазу жүргізіледі), жоғары білікті қызметшілерді даярлау жөніндегі орталық ұйымдастырылды, Мемлекеттік қызметшілерді оқытудың жақсартылған жүйесі, еңбекті бағалау жүйесі және қызметкерлердің еңбегіне ақы төлеудің жаңа жүйесі енгізілді.

Іске асырудың екінші жартысында мемлекеттік қызметтің кәсібилігіне баса назар аударылды. Мансаптық жоспарлау жүйесі, мемлекеттік қызметшілерді ынталандыру жүйесін жақсарту, әкімшілік этиканы басқарудың екі деңгейлі жүйесі (бірінші деңгей - мемлекеттік

қызметшілер мінез-құлқының жалпы стандарттары, екінші деңгей жекелеген мемлекеттік органдардың мемлекеттік қызметшілері үшін мінез-құлық қағидалары мен нормаларын неғұрлым егжей-тегжейлі айқындайды), қашықтықтан оқыту жүйесін кеңейту енгізілді.

Екінші кезеңде шаралардың бірінші кезеңінде іске асырылған па тиімділігіне мониторинг және бағалау жүргізілетін болады, соның негізінде түзетулер, ұсынымдар мен ұсыныстар енгізілетін болады.

Қазақстан Республикасында мемлекеттік қызметті ұйымдастыру мен сапасына қатысты бірқатар заңдар мен заңға тәуелді нормативтік құқықтық актілер қабылданды.

Осылайша, қазіргі қазақстандық мемлекеттегі мемлекеттік қызмет орнын және түсінудің жаңа тәсілдері қалыптасады. «Қазақстан-2050 Стратегиясында «Қазақстан Республикасының Президенті: «Жаңа Экономикалық саясат жетістігінің негізгі шарты кадрлармен бекітілуі тиіс.

Бұл үшін біз: басқарушылық ресурс пен ол үшін резервтерді жетілдіруіміз керек. Мемлекеттік секторда менеджменттің қазіргі заманғы құралдары мен корпоративтік басқару принциптерін енгізу қажет».

2013 жылы Мемлекет басшысы 2011 жылғы шілдеде бекіткен тұжырымдамаға негізделген қазақстандық мемлекеттік қызметтің жаңа моделі жұмыс істей бастады. Мемлекеттік қызметтің жаңа моделінің тұжырымдамасы, ең алдымен, «ұлтқа (қоғамға) қызмет ету» ұғымының синониміне айналуға және мемлекеттік қызметті тұтынушы ретінде халыққа бағдарлануға тиіс «мемлекеттік қызмет» ұғымын жаңғыртуды қамтиды. Осыған байланысты Мемлекеттік қызметтің жаңа моделін қалыптастырудың мақсаттары:

- Мемлекеттік қызмет жүйесіндегі тиімді кадрлық саясат және адам капиталын басқару жүйесі;

- Мемлекеттік қызмет көрсетудің жоғары сапасы және мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігі;

- мемлекеттік қызметшілердің оң имиджі мен мінез-құлқының этикасы. Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметінің жаңа моделінің тұжырымдамасына сәйкес, меритократия, тиімділік, нәтижелілік, транспаренттілік және қоғамға есеп беру қағидаттарына негізделген мемлекеттік қызмет жүйесін кәсібилендіру мемлекеттік басқару жүйесінің бәсекеге қабілеттілігін және халыққа мемлекеттік қызметтерді сапалы көрсетуді қамтамасыз етудегі маңызды фактор болып табылады.

Жаңа модельді қалыптастырудың нәтижесі нәтижеге және Мемлекеттік қызметтерді сапалы көрсетуге бағдарланған, сондай-ақ мемлекеттік және әлеуметтік-экономикалық дамудың өзекті қажеттіліктеріне сәйкес келетін кәсіби мемлекеттік қызмет болады.

Мемлекеттік қызметшілер сапалы қызмет көрсету үшін кәсіби дағдыларды, жұмыс тәжірибесін және бұл білімнің маңызы да кем емес. 2015 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша мемлекеттік қызметшілердің штаттық саны 99 318 бірлікті құрайды (саяси – 406 бірлік, «А» корпусы – 513 бірлік, «Б» корпусы – 98 399 бірлік).

Бір елде мемлекеттік қызметшілерге тек мемлекеттік органдарда жұмыс істейтін шенеуніктер, басқаларында – мемлекеттік сектордың барлық қызметкерлері жатады. Ұлыбритания Мен Германияда, мысалы, жергілікті мемлекеттік басқару және өзін-өзі басқару органдарының қызметкерлері мемлекеттік қызметшілер болып табылмайды, ал Францияда олардың қатарына полиция және денсаулық сақтау жүйесінің қызметкерлері енгізілген. Бұл әдіснамалық айырмашылық мемлекеттік қызметшілердің санын талдауға да әсер етеді.

Халықаралық стандарттарды салыстыру және шетелдік сарапшыларды бағалау нәтижелері көрсеткендей, Қазақстанда ықшам мемлекеттік аппарат құрылған.

Экономикалық белсенді халықтан мемлекеттік қызметшілердің үлес санын талдау көрсеткендей, бұл көрсеткіш Қазақстанда тек 1,1 %-ды құрайды. Бұл ретте бір мемлекеттік қызметшіге 175,6 азамат келеді.

ӨЫДҰ-ның тоғыз елінде (Австралия, Финляндия, Ирландия, Нидерланды, Ұлыбритания, Канада, Франция, Жаңа Зеландия, АҚШ) орта есеппен бір мемлекеттік қызметшіге 116 адам келеді, ал экономикалық белсенді халықтан мемлекеттік қызметшілердің үлес салмағы 2,43 % құрайды.

Қазақстанда мемлекеттік қызметте гендерлік теңгерім сақталуда: қызметшілердің 54,2 %-ын әйелдер, 45,8 %-ын ерлер құрайды. Айта кету керек, әйелдердің үлесі орта Еуропалық көрсеткіштен 3,5 %-ға артық. Мемлекеттік қызметшілер арасында 89,7 % жоғары білімі бар, бұл өте жоғары көрсеткіш болып табылады. Салыстыру үшін: АҚШ, Австралия, Канада сияқты бірқатар дамыған елдерде Мемлекеттік қызметтің төмен лауазымдарын атқару үшін тіпті жоғары білім қажет емес. Мемлекеттік қызметшінің орташа жасы 39 жасты құрайды. Бұл ретте ең көп қабат – 30–40 жыл, шамамен 31 %. 30 жастан кіші – 25 %, 40–50–22 %. 50 жылдан астам – 22 %. Бұл жас құрамы теңдестірілген, сондай-ақ мемлекеттік қызметте сабақтастықтың салыстырмалы

түрде сақталғанын көрсетеді. Мемлекеттік қызметті дамытудың негізгі қағидаттары мен жалпы әдістері 1-суретте көрсетілген.

5 жылға дейін өтілі бар мемлекеттік қызметшілердің саны 30 %, 5 жылдан 10 жылға дейін – 24 %, 10 жылдан жоғары – 46 % құрайды. Бұл ретте мемлекеттік қызметтегі орташа еңбек өтілі 10,5 жылды құрайды. Соңғы екі жылда бұл көрсеткіш бір жылға өсті, яғни тұрақтандыру үрдісі байқалады. Қазір Қазақстанда жасарудың күрт тренді байқалмайды, өйткені ел тұракты даму кезеңінде – жастардың мемлекеттік органдарға келуі табиғи түрде, оның ішінде «Болашақ» бағдарламасының түлектері қатарынан орын алады. Мемлекеттік қызметте жұмыс істейтін осы бағдарламаның түлектерінің саны 2012 жылдан бастап екі есеге артты.

Мемлекет Басшысының Жолдауында Н. А. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» басым бағыттарының бірі болып табылады «мемлекеттік институттар жұмысын Жетілдіру. Адал бәсекелестік, әділдік, заң үстемдігі және жоғары құқықтық мәдениет атмосферасын құру».

Мемлекеттік әкімшілік қызметшілер олардың сапалы кәсіби даярлық деңгейін, құқықтық мәдениетін, азаматтармен жұмыс істеу қабілетін анықтау мақсатында әрбір үш жыл сайын аттестаттаудан өтеді. Мемлекеттік әкімшілік қызметшілерді аттестаттаудан өткізу Ережесіне сәйкес аттестаттау кезінде бағалаудың негізгі өлшемі қызметшілердің өздеріне жүктелген міндеттерді орындау қабілеті болып табылады. Мемлекеттік басқару мен мемлекеттік қызметті ұйымдастырудың сапасы мен нәтижелілігін арттырудың маңызды бағыттары кадрларды жалдау, даярлау және жылжыту жүйесін жақсарту, Мемлекеттік қызметтің жоғары беделін құру және қолдау, меритократия мен бәсекелестік, ашықтық, қоғам мен мемлекетке есеп беру, Халыққа қызмет көрсету қағидаттарын күшейту болып табылады.

Мемлекеттік қызметтің неғұрлым талантты және даярланған кадрларын даярлаудың, рекрутингтің және кәсіби өсудің жаңа жүйесін енгізу мақсатында Қазақстан Республикасында «Мемлекеттік қызмет персоналын басқару жөніндегі ұлттық орталық» Акционерлік қоғамы жұмыс істейді. Қоғам қызметінің негізгі мақсаты мемлекеттік қызмет істері жөніндегі уәкілетті орган айқындаған міндеттер шеңберінде жетекші халықаралық білім беру орталықтарында мемлекеттік қызметшілерді іріктеу, бағалау, мансаптық жоспарлау жүйесін реформалау және оқыту

бағдарламаларын іске асыру жолымен Мемлекеттік басқару жүйесі персоналының тиімділігін арттыруға жәрдемдесу болып табылады.

Демек, жоғарыда айтылғандар мемлекеттік қызметшілерді сапаны арттыру, мемлекеттілікті және қазақстандық демократияны дамыту, жаңа экономикалық жағдайларға бейімделген кадрлық әлеуетті қалыптастыру саласында жаңа және үздік нәтижелерге қол жеткізуге бағыттайды.

Осылайша, мемлекеттік қызметшілер жұмысының тиімділігі мен нәтижелілігін арттыру үшін нәтижеге бағдарланған мемлекеттік басқару мен мемлекеттік қызметті жетілдірудің негізгі элементі ретінде шет елдердің тұжырымдары мен озық тәжірибесі негізінде жинақталған мынадай ұсынымдар ұсынылады:

Мемлекеттік қызметке қоғамдық бақылау жасау (канадалық тәжірибе);

1 мемлекеттік көрсетілетін қызметтердің сапасын арттыру (Арнайы мемлекеттік мекеме құруға немесе Мемлекеттік көрсетілетін қызметтердің сапасын арттыру мақсатында жобаны енгізуге болады (Австралияның тәжірибесі), Мемлекеттік көрсетілетін қызметтер клиенттік - бағдарланған сипатта болуы тиіс (Оңтүстік Кореяның тәжірибесі));

2 мемлекеттік қызметшілердің біліктілігін арттырудың нақты жүйесін пысықтау, қосымша кәсіптік білім беру жүйесін дамыту;

3 мемлекеттік қызметшілерге еңбекақы төлеудің прогрессивті жүйесін қабылдау (Канада тәжірибесі), қызмет нәтижелері бойынша жалақыны арттыру және сыйақы беру (Австралия тәжірибесі));

4 мүмкіндігі шектеулі адамдар үшін ашық лауазымдар жүйесін енгізу (Оңтүстік Кореяның тәжірибесі).

Ұсынылатын мемлекеттік қызметтердің сапасын арттыру практикасын зерделеу және шетелдік озық тәжірибені енгізу Қазақстан Республикасында мемлекеттік басқаруды жетілдіру үшін қолайлы жағдай жасайды.

Қорытындылай келе, Мемлекеттік қызмет мемлекеттік биліктің міндеттері мен функцияларын іске асыруға бағытталған кез келген мемлекеттің негізгі бөлігі болып табылады.

Осы тұжырымдаманың талаптарын нақты сақтау мемлекет функцияларын тиімді жүзеге асыруға, қызметшілердің кәсіби деңгейін арттыруға, сапалы қызмет көрсетуге мүмкіндік береді, бұл мемлекеттік басқаруды дамыту мен нығайтудың маңызды факторлары болып табылады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 <http://meta.kz/novosti/kazakhstan/baymenov.html>

2 «Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметінің жаңа моделінің Тұжырымдамасы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2011 жылғы 21 шілдедегі № 119 Жарлығы.

3 «Мемлекеттік қызмет персоналын басқару ұлттық орталығы» Интернет порталы <http://hrm-gov.kz/>

4 Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаевтың 2012 жылғы 14 желтоқсандағы Қазақстан халқына Жолдауында айтылған «Қазақстан-2050» Стратегиясы.

5 ҚР Президенті жанындағы Мемлекеттік басқару Академиясы ғылыми-зерттеу институтының Бюллетені. – № 6. – қыркүйек, 2013. – 11 б.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

СЕЙДАЛИН С. Т.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ДЮСЕМБЕКОВА Г. С.

доктор PhD, асс. профессор (доцент),
ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Современный инвестиционный менеджмент на промышленном предприятии в области строительства должен обязательно включать в себя эффективный механизм управления инвестиционной деятельностью, который направлен на управление такими взаимосвязанными элементами в деятельности предприятия, как: организационно-управленческие, социально-экономические, производственные, научно-технические, нормативно-правовые, информационные, и другие. Все эти элементы должны в совокупности обеспечивать промышленному предприятию, при реализации строительных проектов, достижение определенных в стратегии фактических результатов. Все эти результаты должны быть направлены на достижение показателей эффективности, которые позволяют предприятию обеспечивать конкурентные преимущества.

По опыту европейских стран, одной из важных составляющих элементов эффективного управления в рамках стратегии развития промышленного предприятия является стратегия инвестиционного

развития, основанная на сопровождении системы инвестиционного контроллинга. Данная система является неотъемлемым элементом всей системы управления промышленного предприятия, позволяющая обеспечить эффективное строительство.

Внедрение на промышленном предприятии системы инвестиционного контроллинга требует от высшего инвестиционного менеджмента четкого понимания его цели и основных задач. Сегодня можно показать на различных примерах, что является инвестиционный контроллинг одним из важных направлений инвестиционного менеджмента, так как посредством него осуществляется более эффективное управление за всеми процессами в строительстве. Инвестиционный контроллинг включает в себя систему методов и иных инструментов, которая охватывает как процессы планирования и координации, так и информационное обеспечение, а также контроль и консалтинг внутри предприятия [1, с. 50-57]. Схема инвестиционного контроллинга показана нами на рисунке 1.

Зарубежный и отечественный опыт использования инвестиционного контроллинга на промышленных предприятиях показывает, что может эти функции осуществлять отдел контроллинга или отдельное лицо, который может быть специалистом финансового отдела по инвестированию.

Следующими направлениями развития являются проектирование и моделирование. Также могут стать формами и методами совершенствования инвестиционного менеджмента в области управления строительными проектами на казахстанских промышленных предприятиях следующие:

- использование ГЧП (государственно-частное партнерство), которое применяется довольно успешно в виде инструмента финансирования приоритетных для государства строительных проектов на промышленных предприятий;
- управление рисками строительных инвестиционных проектов промышленных предприятий;
- корпоративное управление строительными проектами на крупных промышленных предприятиях;
- и другие.



Рисунок 1 – Цели и задачи инвестиционного контроллинга
Примечание – составлено автором на основе источника [1, с. 50–57]

При этом нужно отметить, что, используя те или иные направления развития, следует уделять значительное внимание отечественным промышленным предприятиям при реализации строительных проектов, создании стабильных внутренних факторов, без которых невозможно обеспечить весь процесс эффективного инновационного менеджмента. К факторам внутренней стабильности отнесены:

- рациональная система управления и методы эффективного управления;
- достаточный уровень технологии и техники, используемой на предприятии;
- организация эффективного промышленного производства;
- высокая квалификация кадров;

- наличие инвестиционной политики;
- система эффективного финансового планирования;
- эффективное управление финансовой задолженностью и рациональное применение рациональных финансовых рычагов;
- обеспечение эффективного управления оборотным капиталом предприятия;
- наличие для управления предприятием качественной информационной базы и системой эффективного учета (аналитического и организационного контроля);
- показатели достаточной конкурентоспособности продукции предприятия.

Таким образом, нами установлено, что основные направления инвестиционного менеджмента на промышленных предприятиях при реализации строительных проектов направлены на реализацию общей стратегии развития предприятия.

Стратегический подход к области инвестиционного менеджмента на промышленных предприятиях в строительстве возможно обеспечить согласно предложенных нами направлений, на базе сочетания обоснованных целей и качественных управленческих решений, направленных на реализацию поставленных целей, а также от того, как создана и насколько эффективно работает вся инфраструктура инвестиционного менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА

1 **Василенко, М. Е.** Проблемы активизации инвестиционной деятельности в современных условиях // Актуальные проблемы экономики. – 2004. — № 2. – С. 50–57.

ПРОБЛЕМЫ В РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ СФЕРЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

ТУЛЕУБАЕВ А. А.
магистрант, ИнЕУ, г. Павлодар
НУРБАЕВА Г. Е.
к.э.н., доцент, ИнЕУ, г. Павлодар

Жилищное строительство является одним из важнейших факторов социальной стабильности. Наличие и доступность комфортного жилья отражают степень экономического и социального развития страны, а также оказывает прямое влияние на уровень жизни населения.

Неоднократно проведенные исследования подтверждают влияние жилищных условий на социальные отношения, физическое здоровье, уровень психологического комфорта индивида и общий уровень удовлетворения жизнью.

На протяжении долгого времени, Казахстан имеет проблемы в жилищной сфере и отстает от крупнейших экономически развитых стран по целому ряду показателей. Низкое качество жилищных условий населения и недоступность нового жилья создают социальные проблемы в обществе, тормозя его развитие, ухудшая демографические и экономические показатели страны [1].

Существующие сейчас проблемы жилищного строительства можно рассматривать как последствия кризиса 90-х годов, когда на фоне общего упадка экономики, упали показатели жилищного строительства, ухудшились условия жизни населения.

К наиболее проблемным аспектам можно отнести следующие факторы, которые представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Проблемные аспекты жилищного строительства

Особое значение имеет доступность жилья, так как потребность в жилье является одной из базовых потребностей человека. Доступность жилья это многогранный показатель, который связан с большим количеством факторов и отражает общее течение социально-экономических процессов в обществе, уровень благосостояния населения и эффективность социальной политики государства.

Жилищный вопрос важен в любом регионе страны. Одним из главных направлений решения жилищного вопроса является

формирование и развитие в регионе рынка доступного жилья [2]. Начиная с середины двухтысячных годов, Правительством Республики Казахстан были приняты ряд документов по развитию жилищного строительства, такие как:

- «Государственная программа развития жилищного строительства на 2005–2007 годы»;
- «Государственная программа жилищного строительства на 2008–2010 годы»;
- «Программа по развитию строительной индустрии и производства строительных материалов Республики Казахстан на 2010–2014 годы»;
- «Программа жилищного строительства в Республике Казахстан на 2011–2014 годы».
- Государственной программы жилищно-коммунального развития «Нұрлы жер» на 2020–2025 годы.

Основными направлениями Государственных программы явилось обеспечение устойчивого темпа роста строительства жилья, доступного для широких слоев населения путем снижения его стоимости, увеличение сроков жилищного кредитования, снижение первоначального взноса и ставки кредитования. За последние годы структура вводимых в эксплуатацию жилых домов изменилась по формам собственности и источникам финансирования.

В настоящее время реализуется Программа «Доступное жилье – 2020», «Нұрлы жер», а также были приняты различные механизмы ипотечного кредитования в рамках Казахстанской ипотечной компании (КИК) и Жилстройсбербанка, запущена программа модернизации ЖКХ. Но, тем не менее, все эти меры слабо влияют на разрешение жилищной проблемы в стране.

Выше рассмотренные тенденции жилищного строительства в большей степени влияют на объем жилищного фонда и соответственно предложение на рынке жилой недвижимости. Однако, строительная активность это не единственный фактор доступности жилья. Также необходимо учитывать финансовую составляющую, которая играет главную роль у населения при возможности приобретения нового жилья.

Именно стоимость жилья является важнейшей составляющей финансового аспекта доступности жилья. Что при единовременной покупке, что при различных формах кредитования, стоимость жилья существенно влияет на его доступность для населения [3].

Проблема повышения обеспеченности населения жильем актуальна для всей страны, ее решение сдерживается низкими темпами

ввода нового жилья. Очень проблематично повысить доступность жилья с привлечением заемных средств из-за ограниченного объема и условий, выдаваемых жилищных кредитов физическим лицами.

Таким образом, в настоящее время снижение темпов строительства обуславливается несколькими причинами [4]:

- ограничения законодательства привело к потере большого числа строительных фирм, к приостановке возведения жилых помещений, снижению предложения на первичном рынке жилья;
- ограниченные возможности финансирования жилищного строительства из бюджета регионов и местных бюджетов;
- недоступность кредитных ресурсов из-за высоких процентных ставок для большинства населения регионов страны;
- нехватка территорий, пригодных для застройки жилых помещений и площадок, обустроенных инженерными коммуникациями;
- несовершенство существующей системы управления развитием территории города и землепользования, которая не стимулирует рост частных инвестиций в развитие жилищного строительства.

Таким образом, можно сказать, что в Казахстане наблюдаются некоторые проблемы в сфере жилищного строительства и доступности жилья для населения. Для решения указанных проблем требуется наиболее эффективная реализация основных направлений по программе, реализуемой в настоящее время «Доступное жилье – 2020». В качестве мер поддержки, был принят ряд законопроектов, которые должны улучшить существующее положение. Выделяются бюджетные средства на развитие строительства, понижение стоимости жилья, улучшение жилищных условий для всех категорий граждан страны.

Сегодня одним из основных драйверов экономического роста в стране является именно строительство. Цифровизация строительной отрасли является очень важным моментом, призванным повысить инвестиционную привлекательность бизнеса, удешевить жилье и объекты инфраструктуры и одновременно повысить их качество.

Мы видим, что большие возможности к удешевлению строительства жилья и объектов инфраструктуры открываются через так называемые «Маркетплейсы», которые на своей платформе смогут объединить напрямую заказчиков и поставщиков без посредников.

При этом внедрение системы долгосрочных офтейк-контрактов по фиксированным ценам позволит обеспечить загруженность отечественных производителей стройматериалов и домостроительных комбинатов. Маркетплейсы должны быть максимально открытыми и

предоставлять полный объем информации, что просто нейтрализует недобросовестных поставщиков.

Если учесть, что доля стройматериалов в себестоимости строительства составляет свыше 55 %, то цена строительства за 1 кв метр жилья может быть снижена в среднем до 10 % [5].

Подобные платформы необходимо создавать и для рынка недвижимости, где население, коммерческие банки, девелоперы, частные застройщики и государственные органы также смогут объединиться на единой площадке и предоставлять свои услуги. В конечном счете это будет оказывать содействие продуктивной занятости, созданию рабочих мест и равного доступа для населения к экономическим и производственным возможностям.

ЛИТЕРАТУРА

1 Основы проблемы жилищного строительства. – М. : Экономика строительства, 2013 г.

2 Организация и планирование строительного производства. Управление строительными организациями. Учеб. для вузов. – М. : Стройиздат, 2011.

3 Об утверждении Государственной программы жилищно-коммунального развития «Нұрлы жер» на 2020–2025 годы

4 Селютин, Л. Г., Митягина, Н. В. Особенности инновационно-инвестиционных процессов в современном строительстве // Проблемы экономики и управления строительством в условиях экологически ориентированного развития : Материалы научно-практической конференции. – Иркутск, 2014. – С. 319–323.

5 <https://www.baiterek.gov.kz/ru/news/v-kazakhstan-zapuschena-gosprogramma-nurly-zher-na-2020-2025-gody>.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ШАМКЕНОВА А. Б.

магистрант, Алматы менеджмент университет,
Высшая школа менеджмента, г. Алматы

На сегодняшний день банковская система считается самым важным составляющим элементом, каждой современной страны. Коммерческим банкам предоставлена возможность выполнять различные операции, таких как организация денежного оборота, установление кредитных

отношений, а еще осуществление финансирования всего народно-хозяйственного комплекса, финансирования страховой деятельности, проводить операции по покупке и продажи ценных бумаг [1, с. 51].

На сегодняшний день крупнейшим и доминирующим сегментом финансового рынка Республики Казахстан является банковский сектор.

Улучшение финансового сектора Республики Казахстан имеет нестабильный характер и определяется он рядом ключевых проблем. Экономика Казахстана в отчетном году испытывала значительные трудности, вызванные продолжающимися низкими ценами на нефть, проблемами в экономике России, девальвацией национальной валюты. Все это отразилось на активности клиентов банковского сектора. В связи с этим в банковском секторе начали уделять большой акцент на формировании резервов, работе с проблемными кредитами, снижении издержек [2, с. 63].

Банковский сектор в Казахстане развивается стабильно. В большей степени этим объясняется довольно высокий международный рейтинг банков Казахстана. В течение последних лет их большая часть продолжает развиваться. Во многих отношениях заслуга такой стабильности принадлежит лидерам государства, которые оказывают достаточную поддержку посредством банковских структур в экономике.

Банковская систем РК уже имеет опыт выстраивания стратегического направления развития в условиях переменной конкурентной среды, состязательности на рынке банковских услуг, эта проблема, доказана как научно, так и на практике, но, к сожалению, еще не получившая должного решения.

Для того, чтобы определить направления совершенствования управления денежными потоками в банке на современном этапе, необходимо выявление текущих рыночных тенденций, определяющих величину и структуру потокового движения в банковской деятельности, а также характеризующих перспективы развития банковского сектора экономики.

За последние 10 лет – с 2008 года – казахстанская экономика сильно изменилась. Пока Правительство стремилось к индустриализации, в стране прошли две девальвации, а затем тенге перевели в свободное плавание. Коснулись изменения и банков Казахстана, они пережили слияния крупных игроков и масштабные вливания государства.

Не смотря на последние новости о приостановке или отзыве лицензий банков Казахстана, их количество за последние десять лет изменилось незначительно. Если в начале 2008-го финансовых

институтов было 35, то к началу 2018-го – 32. А в 2010-2011 годах и вовсе наблюдался рост до 39 финансовых институтов (рисунок 1) [3].

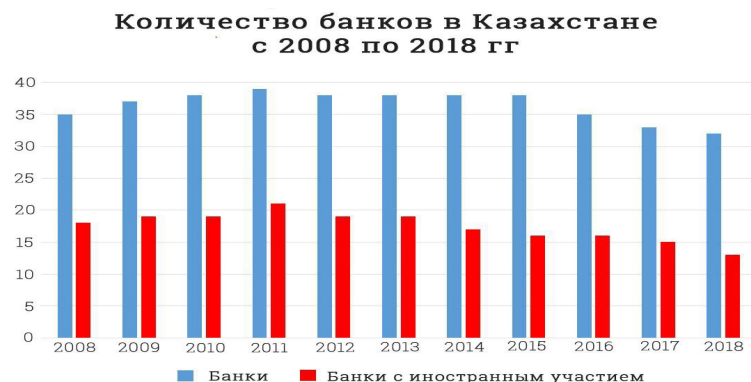


Рисунок 1 – Изменение количества банков с 2008 по 2018 год по данным Национального банка РК

Последним из закрытых банков значится Delta Bank – судебное решение о его ликвидации вступило в силу 25 апреля 2018 года. Чуть раньше, 24 января, был закрыт «Казинвестбанк».

Всего за последние 10 лет из-за несоблюдения законов Нацбанк лишил лицензий четыре банка. Последнее событие – в середине сентября та же участь постигла Банк Астаны. Рейтинговые агентства оценили начавшуюся чистку рынка, отметив, что банкротство банков и приостановление действия лицензии показывают, что терпимость регулятора к вопросам проблемных кредитов и их обеспечения снизилась [3].

Помимо указанных, это «Кредит Алтын Банк», который ликвидировали в 2011-м (таблица 1).

Таблица 1 – Список исчезнувших и находящихся в процессе ликвидации банков

№	Санкция	Наименование банка	Год
1	2	3	4
1	Лишение лицензии	АО «КредитАлтын Банк»	2011
2		АО «Казинвестбанк»	2016
3		АО «Delta bank»	2017
4		АО «Банк Астаны»	2018

5	Решение суда о ликвидации	АО «КредитАлтын Банк»	2011
6		АО «Казинвестбанк»	2018
7		АО «Delta bank»	2018

Сделки по слиянию и покупке в банковском секторе Казахстана происходят достаточно часто. Первое крупное объединение состоялось в 1997 году объединение «Туранбанка» и Alem Bank Kazakhstan. Появившийся «Банк ТуранАлем», позже переименованный в «БТА», показывал быстрый рост и даже открывал филиалы за рубежом, но в 2009 году произошел дефолт. После череды крупных денежных вливаний государства за спасение банка взялся «Казкоммерцбанк».

«Казком» выкупил у фонда «Самрук-Казына» все проблемные кредиты «БТА», но тремя годами позднее помощь понадобилась уже ему самому. Чтобы избавить банк от «токсичных кредитов», Правительство выделило деньги через Фонд проблемных кредитов. «Народный банк» купил пакеты акций «Казкоммерцбанка» у Кенеса Ракишева и фонда «Самрук-Казына» по 1 тенге за каждый.

Ещё одно крупное слияние – это объединение «Темирбанка», «Альянс Банка» и ForteBank под брендом последнего. В 2014 году акционеры подписали договоры о присоединении, и уже в 2015-м новый финансовый институт начал предоставлять свои услуги.

В 2017 году готовилось несколько слияний, которые в итоге не состоялись (таблица 2):

Таблица 2– Состоявшиеся и несостоявшиеся сделки по объединению банков

№	Сделка	Наименование банка	Год
1	2	3	4
1	Состоявшиеся	«Казкоммерцбанк» + «БТА банк» = «Казкоммерцбанк»	2014
2		«Альянс банк» + «Темирбанк» + «ForteBank» = «ForteBank»	2014
3		«Казкоммерцбанк» + «Народный банк» = «Народный банк»	2017
4	Несостоявшиеся	«Цеснабанк» + «Банк Центр Кредит»	2017. Слияние не состоялось
5		«Tengri Bank» + «Capital Bank»	2017. Слияние не состоялось
6		«RBK» + Qazar Banki	2017. Слияние не состоялось

В Национальном банке поддерживают консолидацию среди банков Казахстана.

Объёмы вкладов в казахстанских банках, несмотря на ситуацию в экономике, растут стабильно.

Казахстанцы, судя по данным Национального банка, стабильно несут деньги в банки, в отличие от компаний. Вклады последних зависят от ситуации на рынке

Рост показателей идёт параллельно с дедолларизацией экономики. Государство поддерживает высокие рекомендуемые ставки для депозитов в тенге и снижает для вкладов в иностранной валюте

Суммарно все вклады к началу 2018 года достигли 16,68 трлн тенге, которые почти поровну делят между собой депозиты граждан и компаний.

В 2008 году, когда мировой финансовый кризис добрался и до Казахстана, кабмин принял антикризисный план, в который входила помощь банкам [3].

В итоге для избавления от «токсичных кредитов» выделили 2,4 трлн тенге. «Народный Банк» выкупил акции «Казкоммерцбанка».

Последней крупной помощью можно считать программу повышения финансовой устойчивости банковского сектора, которую Нацбанк реализовал в 2017 году. Изначально на неё планировали выделить 500 млрд тенге, к октябрю Нацбанк одобрил заявки «АТФБанка», «Евразийского банка», «Цеснабанка» и «Банка ЦентрКредит». После возникновения проблем у Bank RBK регулятор включил в программу оздоровления и его. В итоге господдержка достигла 653 млрд тенге.

В апреле 2018 года Президент Нурсултан Назарбаев поручил программу свернуть. Также он назвал три банка с «ужасными» показателями – «Эксимбанк», «Банк Астаны» и Qazaq Banki. У фининститутов возникли проблемы, но регулятор вместо помощи деньгами приостановил у них лицензии на приём новых депозитов.

При этом крупные финансовые институты могут рассчитывать на поддержку государства, что подтверждают недавние заявления о выкупе сельскохозяйственных займов Фондом проблемных кредитов у Цеснабанка на сумму 450 млрд тенге [4]. Для снижения доли проблемных займов в портфеле БВУ регулятором предусмотрена возможность создания специальных компаний по управлению сомнительными активами, которые, в отличие от банков, имеют право их продавать, сдавать в аренду, передавать в доверительное управление и т.п. Например, в августе этого года Национальный банк

выдал разрешение AsiaCredit Bank на создание ТОО «Организация по управлению стрессовыми активами АКБ». Покупка данной компанией сомнительных активов у Банка, а также качественное управление указанными активами, позволит компании получить доходы, которые будут направлены на погашение проблемных займов и, соответственно на улучшение качества ссудного портфеля.

Оценивая итоги первых семи месяцев, у таких средних банков, как AsiaCredit Bank, Альфа-банка, Нурбанка, Altyn Bank, Банка ХоумКредит динамика перехода стандартных кредитов в разряд проблемных остается на прежнем, допустимом согласно требованиям регулятора, уровне. В этих банках уровень NPL варьируется от 0,44 до 8,18 % [5, с. 25].

Сейчас такие банки занимают заметное место на рынке. Дочерний банк «Сбербанк» в Казахстане находится на четвертом месте по размеру активов, ещё один российский «Альфа-банк» – 13-е. Есть и менее крупные представители – «Банк ВТБ», «Торгово-промышленный Банк Китая в г. Алматы» или «Национальный Банк Пакистана» в Казахстане».

Среди последних крупных сделок в этом секторе можно выделить покупку китайскими компаниями 60%-ной доли в Altyn Bank, который принадлежит «Народному банку». Сам Altyn Bank появился после покупки «Народным» местной «дочки» зарубежного HSBC Bank plc в 2014 году. Сворачивание филиалов иностранных банков в Казахстане могло быть вызвано нехваткой собственных возможностей для развития в конкретном регионе.

Главное, чего сейчас ждут в банковском секторе Казахстана – снятие в 2021 году ограничений на учреждение иностранными банками своих филиалов в стране в связи со вступлением во Всемирную Торговую Организацию. Сейчас иностранные финансовые институты работают через открытие дочерних организаций.

В Нацбанке сообщили, с 2021 года при соответствии минимальным требованиям иностранные банки смогут открывать свои филиалы в нашей стране. Под минимальными требованиями подразумевается наличие у зарубежного банка активов не менее 20 млрд долларов. Казахстанский регулятор имеет право устанавливать дополнительные требования к филиалам иностранных финансовых организаций [6, с. 26].

При этом в Национальном банке отметили, что влияние на финансовую систему и потребителей со стороны иностранных банков минимизировано на уровне законов. Например, для иностранных филиалов ограничат операции с населением: они смогут привлекать деньги только крупных вкладчиков – от 120 тысяч долларов и выше.

Таким образом, основной этап развития и регулирования банковской сферы на финансовом рынке требует дальнейшего совершенствования и развития методов эффективного банковского менеджмента при изменении как внутренних, так и внешних факторов и условий.

Необходимо подчеркнуть, что банковский сектор оказывает большое влияние на экономику страны, а для поддержания стабильности банковского сектора эффективный банковский менеджмент играет ключевую роль.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Банковское дело: Учебник. / Под ред. Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. – М. : ЮНИТИ, 2016. – 687 с.
- 2 Мақыш, С. Б., Ильяс, А. А. Банковское дело: Учебное пособие – Алматы, 2015.
- 3 Текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан по состоянию на 1 января 2018 года (без учета заключительных оборотов), с. 4
- 4 http://online.zakon.kz/ocument/?doc_id=1003931#pos=10;-197
- 5 Айтбаева, У. Б., Ахмедова, К. К., Колебаева, Н. К. Банковское дело: Зарубежный опыт и казахстанская практика: Учебное пособие. – Алматы, 2015.
- 6 Герасимова, Е. Б. Анализ качества банковских услуг // Финансы и кредит. – 2016. – № 16. – С. 35–40

3.2 Саясаттың теориясы мен тәжірибесі

3.2 Теория и практика политики

ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ НА СОВРЕМЕННЫЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

КАРГАСЕКОВА А. Б.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

В начале 60-х годов канадский социолог М. Маклюэн утверждал, что средство передачи информации более важно, чем сама информация. Современный этап развития СМИ и политики является одним из самых актуальных вопросов. Политическая сфера нуждается в средствах

обмена информацией больше, чем остальные отрасли развития общества. Это обусловлено природой политики, где связь с объектом управления имеет очень важную роль в достижении коллективных целей и реализации национальных интересов.

Каждая система массовой коммуникации имеет свои характерные особенности. Так, СМИ способны обращаться к общественности напрямую, минуя традиционные институты связи (политические партии, неправительственные организации, религиозные институты и др.). В течение долгого времени основным источником информации для населения служила печатная пресса, которая публиковала не только новости о политике, но и об экономике, а также информацию развлекательного характера. 1952 год, когда для широкого освещения президентской избирательной кампании были использованы новые технологии, стал началом эры телевидения. С распространением аудитории телевидения политики стали выражать надежды на снижение расходов на политические кампании, но на самом деле их продолжительность и стоимость стали неуклонно расти. Сформировалось современное понимание журналистики как «четвертого столпа власти (демократии)». К 1970 году влияние масс-медиа на политику было уже достаточно изучено и систематизировано. Оценка влияния медиа на политическое поле рассматривается как оценка медиатизации политики (взаимодействия политики и медиа и влияния медиа на политику, но не наоборот) в демократических полициях устойчивого и транзитивного характера. Французский исследователь Р. Дебре предложил термин «медиакратия», означающий форму правления, в которой высшая власть передана медиакорпорациям (средствам массовой информации) и осуществляется непосредственно ими или через их избранных агентов. По мнению Р. Дебре, СМИ сегодня выполняют роль религиозных институтов, вместо духовных лиц авторитет в условиях медиакратии принадлежит «кумирам толпы». Масс-медиа не только сообщают последние новости в мире, но и задают тон всеобщему настроению, определяют ценностные ориентиры.

То есть роль СМИ возросла настолько, что событие не считается значимым, если оно не освещено в масс-медиа. Политик, впадающий из поля зрения прессы, рискует быть забытым своими избирателями. Развитие средств массовой коммуникации, особенно электронных изданий, позволяет в кратчайшие сроки сделать знаменитым практически любого человека. Американские психологи выдвигают новый тип лидерства, так называемое «отдаленное лидерство», означающий, что между лидером и его последователями обязательно

присутствует канал коммуникации в лице посредника. В данном случае функции лидера выполняет не столько реальный человек, сколько его политический имидж. Массовое сознание сталкивается с образом события, освещенного в СМИ, единицей символического мира которого является имидж.

В предвыборных кампаниях отдельная статья бюджета заложена на создание образа кандидата в масс-медиа. Несмотря на падающую популярность, печатные издания все еще остаются доступным источником информации для некоторых слоев населения. Эффективно использование радио для представителей тех профессий, которые во время работы пользуются этим источником информации. Специфика радиоэфиров акцентирует внимание на ораторских способностях, логике, убедительности кандидата. Доверие к радио в целом выше, чем к телевидению; последнее воспринимается как создатель зрелищ, способный к публикации необъективных сведений. И пресса, и радио формируют только вербальный имидж. Телевидение же затрагивает габитарный, кинетический и средовой образы политического субъекта, что делает его более эффективным.

Развитие информационных технологий создало еще один вид СМИ, называемые электронными (или новые медиа), которые составляют все более жесткую конкуренцию традиционным источникам информации. Гипертекстуальность и интерактивность Интернет-пространства приводит к изменению характера коммуникации и размыванию границ медийного сектора. Назрела необходимость переосмыслить понятие электронных СМИ и исследовать их роль в современной политической коммуникации.

В определении понятия «новые медиа» выделяются два подхода. Первый подход подразумевает под ними сетевые средства массовой информации, то есть электронные версии уже известных нам традиционных изданий или самостоятельные электронные издания. Данный подход достаточно узок и не учитывает всех современных возможностей сети Интернет. Согласно второму подходу, новые медиа являются уникальным комплексом явлений web-среды. В этом случае формулировка определения смещает фокус с Интернет-технологий на потребителя контента, одновременно являющимся и его производителем. Таким образом, новые медиа включают в себя большое количество медиаформатов: Интернет-СМИ, социальные сети, блогосфера, виртуальные издания и другие.

То есть, электронные СМИ или Интернет-СМИ – ресурсы в сети Интернет, деятельность которых связана с ответственным

производством и распространением контента среди потенциально большой аудитории и направлена на выполнение основных функций журналистики. Для определения электронных масс-медиа целесообразно применять ряд критериев. К таким критериям относятся самопозиционирование в качестве источника массовой информации, массовость аудитории, профессионализм, соответствие организации традиционных масс-медиа, выполнение функций журналиста, степень независимости. Наряду с профессиональными средствами массовой информации к ним также можно причислять блогосферу (блоги, действующие на платформе профессиональных СМИ, блоги отдельных физических лиц, блоги, действующие по принципу Интернет-форумов).

Исследователь С. Бодрунова рассматривает Интернет в качестве демократизирующей силы, которая позволяет консолидировать силы аудитории и избежать медиакратического влияния на принятие решений. Информационные отношения становятся ключевым механизмом изменения политической сферы и обеспечения коммуникации между властью и обществом. Пока не совсем ясно, какую роль (актора или инструмента) играют электронные СМИ в обществе. Наибольшее воздействие на аудиторию оказывает интерактивность, главное качество сетевых ресурсов. Комментарии также несут в себе определенную информацию, а значит, становятся ее источником, что существенно влияет на формирование имиджа политического субъекта или политический процесс в целом.

Несмотря на иную организационную форму и стремление к демократизации и независимости, Интернет-СМИ обладают высоким манипулятивным потенциалом и соответствующими политическими функциями. Как политический институт электронные ресурсы транслируют политическую информацию и участвуют в формировании общественного мнения. Они также представляют интересы общества, устанавливают повестку дня в зависимости от их политической ангажированности, определяют, что из происходящих событий получит статус новости, а что пройдет незамеченным. Функция установления повестки дня связана с функцией интерпретации. В роли акторов масс-медиа используют рациональные технологии интерпретации информации, а в роли инструментов – манипулятивные. Используемые технологии (рациональные и манипулятивные) осуществляются посредством фреймов, то есть имплицитных схем, программирующих у аудитории определенные ожидания, оценки и мнения. Для усиления эффекта влияния на читателя или зрителя журналистами

используются символические маркеры, например, подтверждающие фотографии, ссылки на источники, прецеденты, образные средства речи, метафоры, схемы и т. д.

В контексте политической коммуникации в международных отношениях электронные СМИ играют роль инструмента «мягкой силы», степень влияния которой напрямую зависит от информационного и технологического развития международного актора. Распространение новых технологий способствует расширению сферы возможностей проникновения механизмов «мягкой силы», размывая государственные границы, делая их преодолимыми для пользователей Интернета. Меняющееся пространство медиа формирует уникальное информационное гиперпространство, что невозможно для традиционных средств массовой информации. Интернет-технологии оказывают влияние на протекающие в мире политические процессы.

Выделяют три основных подхода влияния электронных СМИ на современный политический процесс. В рамках первого подхода интернет-технологии способствуют демократизации общества, увеличивают количество политических акторов, способствуют конкурентоспособности элит (Д. Рушкофф, Дж. Триппи). Второй подход гласит, что складывающаяся политическая обстановка проецируется в Интернет-пространство, разрыв между элитами в реальности идентичен их разрыву в сети (М. Норрис, М. Марголис, Д. Резник). Согласно третьему подходу, политические процессы преобразуются в электронном пространстве, результат подобного взаимодействия зависит от множества факторов и довольно специфичен (Р. Гибсон, В. Лусоли, С. Вард).

В реальности новые медиа являются феноменом, способным оказать значительное влияние на политическую культуру и взаимоотношения между властью и населением. Технические возможности предоставляют им преимущества: возможность построения как горизонтальных, так и вертикальных взаимоотношений, доступность всем слоям населения, своевременная передача информации, многоканальная коммуникация. Потенциал электронных средств массовой коммуникации становится безграничным, в условиях кризиса доверия к традиционным СМИ они не только действуют в качестве политическим инструментом актора, но и сами могут быть актором политики. Наглядным примером тому стала пандемия COVID-19, когда социальные сети вынуждены заниматься тем, что в теории должны делать традиционные медиа – предоставлять достоверную информацию.

Таким образом, общество вынуждено постоянно заниматься переоценкой деятельности электронных медиа. Во времена доступности и возможности трансфера любого объема информации на любые расстояния встает вопрос и информационной безопасности. Наряду с позитивными изменениями, сопровождающими деятельность новых СМИ, существует опасность усиления политического манипулирования общественным сознанием, обострения информационных войн. Национальным государством следует более пристально изучить особенности Интернет-СМИ для своевременной реакции на те или иные события и выработки подходящего законодательства по вопросам их регулирования.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Дебре, Р. Введение в медиологию. – М. : Праксис, 2010. – 368 с.
- 2 Суворова, А. Ю. Роль новых медиа в контексте медиатизации политических процессов // Коммуникология. – № 1. – 2017. – С. 69–78
- 3 Бодрунова, С. С. Медиакратия: СМИ и власть в современных демократических обществах : дис.... д-ра полит. наук – СПб., 2015. – 498 с.

XX ҒАСЫРДАҒЫ ОРТА АЗИЯЛЫҚ МЕМЛЕКЕТТЕРДІҢ ЛАТЫН ҚАРПІНЕ КӨШУ ҮРДІСТЕРІ

КАППАСОВА Г. М.

доктор PhD, кауым. профессор, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.
ҚАЛЫМ Ж. Е.
магистрант, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

XX ғасырда Орталық Азияда қысқа уақыт ішінде жергілікті тіл әліпбиін латын әліпбиіне көшіру және латын графикасына қайтару жүзеге асырылды. Бұл тілдік реформалар көп немесе аз дәрежеде жүргізілген дәуірлердің әлемдік трендтерінің бөлігі, не осындай трендтерге жауап реакциясы болды. Реформалар қоғамдық өмірдің түрлі салаларында көптеген салдарлардан кейін қалды. Бірақ, ең алдымен, графикалық негіздерді ауыстыру тілдердегі елеулі өзгерістерге алып келді: қазіргі заманғы әдеби тілдерді құру және тілдердің лексикалық құрамын өзгерту - неологизмдердің көп болуына байланысты.

Әр түрлі саяси және қоғамдық күштердің мүдделері сәйкес келетін тарихтағы жағдайлар болады. Олар 1920–1930 жылдары жүргізілген

Орта Азия мен Қазақстан халықтарының тілдері латинизацияланған жағдайда сәйкес келді. Алайда, мүдделердің мақсатқа сәйкес келуі орын алған жағдайда процеске қатысушыларға әр түрлі бейнелер көрсетілді.

Одақтық орталыққа латын графикасына аудару келесі себептер бойынша қажет болды. Біріншіден, латинизация ұлттық мәселені шешудің жалпы контекстіне еніп, «коренизация» саясатына қайшы келмегендіктен. Революциядан кейінгі алғашқы жылдары (1918–1924) орталық одақтас билік жергілікті тілдердің қызметін кеңейту мен мәртебесін арттыруға және орыс тілінің бірыңғай жалпы мемлекеттік тіл ретінде позициясын әлсіретуге шаралар қабылдады. Әрине, бұл жергілікті тілдер үшін жазбаша норманы жасауды талап етті. Екіншіден, латинизация үлкен мемлекет халықтарының жақындасуына ықпал етті, бірақ физикалық кеңістікте жүргізілген шекарамен қатар жазбаша сөз кеңістігінде шекара орнатты. Сол арқылы ол барлық кеңестік халықтарды барлық кеңестік емес халықтардан бөліп алып, алыстатты - олар тіл және мәдени қатынастарда бірінші болып, яғни биліктің саяси мақсаттарына қызмет етті. Үшіншіден, Коммунистік партияның басшылығы ұзақ уақыт бойы Қазан төңкерісінің дүние жүзіне көшуін күтті және оған дайындалды [1, 69 б.].

КСРО халықтары тілдерінің латинизациясы осындай дайындық кезеңдерінің бірі болды. РҒА Шығыстану институтының 2004 жылы берілген анықтамасында: «Мұндай саясат көп жағдайда жедел әлемдік төңкерісті күтумен байланысты болды, одан кейін бүкіл әлемде бірыңғай әліпби, содан кейін бірыңғай тіл енгізілуі тиіс... Графиканы таңдау әрқашан мемлекеттің және халықтың білімді бөлігінің мәдени және саяси бағдарымен байланысты. 20-шы жылдары латын әліпбиі «Қазан алфавиті», «Пролетар революциясының қаруы» деп аталды және тіпті «Қазан алфавиті» аэропорт құрылысына қаражат жинауды жариялады» деп хабарланды [2].

Тіпті орыс тілінің латын әліпбиіне көшуі туралы мәселе көтеріліп, қаралды - әлемдік төңкерістің жеңісі үшін басқарушы партия оған да дайын болды. Төртінші себеп, идеологиялық, сол кезде дінмен ашық күрес жүргізілгенін және мұнда реформа өте қажет болғанын атап өту тиіс. Ол бірінші кезекте исламды ұстанатын тәжіктер мен Поволжье, Орта Азия мен Кавказдың түркі халықтарының арасында жүргізілді. Алфавиттердің латинизациясы араб жазуының ұстанымдарын, демек, ғасырлар бойы ислам мен ислам дін қызметкерлерінің оқытуымен және таратуымен байланысты адамдар мен институттардың ұстанымдарын бұзуды білдірді. Сонымен қатар, тағы екі шағын себептер болды, бірақ

билік оларға қоғамдық назарды аударуға ұмтылды: латын әліпбиінің баспаханалық істегі және оқытудағы техникалық артықшылықтары және тіпті реформаланған араб әліпбиінің бірқатар тілдердің фонетикалық құрылымының ерекшелігін көрсетуге қабілетсіздігі.

Одақтық және автономиялық республикаларда өз билігін бекітуге ұмтылған Орталық Азия өңірінің саяси элиталарында жеке қызығушылықтары болды. Тілдік реформа оларға қажет болған себебі - ол жаңа этникалық бірегейліктердің неғұрлым айқын ерекшеленетін контурларын құруға, жаңа мемлекеттік құрылымдарға және олардың алғаш рет белгіленген шекараларға легитимділік беруге ықпал етті. Сонымен қатар, араб және кирилликтен айырмашылығы, латын әліпбиіне осы ұқсастыққа әсер ету мүмкіндігі тұрғысынан бейтарап және саяси, идеологиялық және этномәдени тұрғыдан көрінеді. Сондай-ақ, Орталық Азия республикаларында тек элитаның ортасында ғана емес, сонымен қатар халықтың, әсіресе жастардың арасында – едәуір мәдени артта қалуды жылдам еңсеруге деген шынайы ұмтылыс орын алды. Кеңес қоғамы Қазан төңкерісінен кейінгі алғашқы онжылдықтарда жалпы әлемдік жаңғырту трендінің ықпалында болды, ол қоғамдық өмірді, мемлекеттік құрылым мен мәдениетті еуропезациялау және секуляризациялау ретінде түсінілді. Бұл жерде тіл реформасы Орталық Азиядағы сол жылдары пайда болған Түркия мысалына сілтеме жасау жеткілікті, және латын әліпбиіне көшу халықтың сауаттылығы өсуінің басты факторларының бірі болғанына бұдан былай көз жеткізу қажет. Сондықтан КСРО-дағы сол уақыттың тілдік өзгерулері жалпы әлемдік контекстке толығымен сәйкес келді.

Жалпы айтқанда, латын әліпбиіне көшу идеясы мүлдем жаңа және тез арада орындалуға қажет деп саналған жоқ. Атап айтқанда, XIX ғасырдың екінші жартысында Әзірбайжан ағартушысы Мирза Фатали Ахундов латын және грек графикасы негізінде жаңа түркі әліпбиінің жобасын әзірледі. Латын әліпбиін енгізуге бірінші практикалық әрекет Якутияда қабылданды: 1917 жылы дайындалып, 1920 жылы ресми қабылданды. 1929 жылы Якутия латын әліпбиіне ауысты. Әзірбайжанда сол уақытта латын әліпбиіне көшу үрдістері басталды: 1918 жылы, яғни Кеңес өкіметін орнатқанға дейін, Әзірбайжан Меджлисінің қарауына үш латинизацияланған әліпби жобасы берілді. 1921 жылдың желтоқсанында Әзірбайжанның Кеңес үкіметі ұйымдастырған ашық пікірталастар барысында латинистер және арабисттердің аргументтері айтылды. Билік латын әліпбиі пайдасына анағұрлым сенімді дәлелдерді қолдап, реформа жүргізуге кірісті. 1924 жылғы 27 маусымда латын әліпбиі мемлекеттік және

АзКСР аумағында міндетті түрде пайдалануы жарияланды. 1923 жылы латын графигіне Солтүстік Осетия, Ингушетия және Кабарда өтті [3].

1926 жылы Мәскеуде Жаңа түрік әліпбиінің Бүкілодақтық Орталық Комитеті құрылды. Комитетке 39 мүше кірді, олар барлық түркі одақтық және автономиялық республикаларын, Солтүстік Кавказ аймағын, Дағыстан АССР, Армения мен Грузияның түркі халқын қамтыды. 1927 жылдың 1 маусымында Жаңа түрік әліпбиінің Бүкілодақтық Орталық Комитетінің бірінші пленумы өтті. Онда комитетті консультативтік органнан басқарушы және жоспарлаушы органға айналдыру ұсынылды. Сол кезде комитет ұсынылған 17 жобаның ішінен біріздендірілген латын әліпбиінің Әзірбайжан жобасын тандап, оны одан әрі тарату үшін бекітті [4]. Осылайша, 1926 жылы түркі тілдерін жаппай латинизациялау науқаны басталған кезде КСРО-да осы саладағы теориялық және практикалық тәжірибе жинақталды. Оған көптеген ірі лингвистер, қажетті материалдық және әкімшілік ресурстар тартылды.

Латын жазуына өтудің шешуші кезеңі 1926 жылдың ақпан-наурыз айларында Бакуде өткен Бірінші Бүкілодақтық түркология съезі болды. Әзірбайжан астанасы бұл съезді өткізу алаңы ретінде бекер тандалмаған. Оның себебі әзірбайжан тілі латын тіліне аударылғаны болды. Съезге барлық түркі автономиялық облыстары мен республикаларының өкілдері, сондай-ақ КСРО және Украина ғылым академияларынан, жалпы одақтық және Кавказ шығыстанушылар қауымдастығынан делегаттар, Түркия, Германия және басқа да елдердің ғалымдары, Түрік Республикасының президенті Мұстафа Кемал қатысты. Талқыланғаннан кейін съезд көпшілік дауыспен КСРО-ның барлық түркі халықтарының әліпбиін араб тілінен латын графикасына аудару туралы ұсыныспен қарар қабылдады. Осылайша, реформа Бүкілодақтық ауқымға ие болу үшін заңды негіз алды.

1928 жылдың қаңтар айында Ташкентте өткен комитеттің екінші пленумында реформаның кезеңдері анықталды: екінші сатыдағы (орта) мектептерде және кәсіптік-техникалық училищелерде, ал 1928–1929 оқу жылынан бастап бірінші сатыдағы (бастауыш) мектептерде латиницаны дереу енгізу. Үшінші пленум Қазан қаласында сол 1928 жылдың желтоқсанында өтті. Онда реформаны жүргізу мерзімдері туралы уағдаласты: бес-алты жыл тым ұзақ болса, бір жылда көшу мүмкін емес деп талқыланды. Ымыралы нұсқасы екі, немесе көп дегенде үш жыл болып айтылды.

1926 жылы төртінші сессиясында Өзбек КСР араб әліпбиінен бас тартып, латын әліпбиіне көшуге шешім қабылданды. 44 адамнан

тұратын жаңа өзбек әліпбиінің Орталық Комитеті құрылды. Латын әліпбиіне көшу 1929 жылдың соңында аяқталды деп жарияланады [5].

Түркменияда реформаланған араб графикасы алғашында уақытша ретінде енгізілді, оның латын әліпбиін ауыстырған кезде сәтті болмады, ал 1928 жылдан бастап түрікмен тілі біріздендірілген латын әліпбиіне ауыстырылды.

Латын оппозициясы туралы да атап өту қажет. Латинистер Татарстанда және Қазақстанда елеулі қарсыластарға тап болды. Негізгі себебі: екі республикада да араб графикасы сәтті реформаланып, татар және қазақ тілдерінің дыбыстық ерекшеліктеріне жақсы бейімделген болатын. Бірінші Бүкілодақтық түркология съезінде қабылданған латинизация туралы шешімнен кейін де Қазақстанда «Алаш» ұлттық-демократиялық партиясының бұрынғы белсенділерінен ғана емес, оның коммунистердің идеялық қарсыластарынан да реформаланған Араб хатының жақтастары да өз жұмысын жалғастырды. Бірақ араб оппозициясы қарсылығы латын жазуын тоқтата алмады. 1929 жылдың 7 наурызы КСРО Орталық атқарушы комитеті өз қаулысымен елдің барлық аумағында араб графикасын қолдануға тыйым салды [6].

КСРО-ның жекелеген республикалары мен облыстарында латындандыру үдерісі біртіндеп қарқын ала бастаған шақта, Қазақстанда керісінше, XX ғасырдың 20-жылдардың басында жаңа түркі емлесіне көшуге қарсылық таныту, оған сенімсіздікпен қарау байқалды. Қазақстанда, сондай-ақ одан тысқары жерде, ең алдымен Ташкент және Мәскеу қалаларында жауапты мемлекеттік қызметтерде, түрлі ғылыми мекемелерде, ағарту және білім, мәдениет және өнер салаларында, мерзімді баспасөзде еңбек етіп жүрген қазақ қайраткерлерінің латындандыру мәселесіне қатысты көзқарастары бірыңғай болмады.

А. Байтұрсынов, Х. Досмұхамедов сынды танымал қазақ ғалымдары бастаған «арабшылар» тобы ескі жазбада қалуды жақтап, оны жан-жақты жетілдіру және дамыту қажеттілігін қолдаған болса, ал Шығыс халықтарының Орталық баспасы басқармасының төрағасы, Шығыстану ғылыми ассоциациясының мүшесі Н. Төрқұлов, белгілі тілтанушы Т. Шонанов жетекшілігіндегі «латыншылар» тобы оқу-ағарту саласы үшін күрделі әрі қолайсыз, ескірген, қолдану аясы тар, баспа ісі үшін шығынды араб жазуының орнына заманауи латын қарпін енгізуді жақтады. Латын жазуына көшу жөнінде екі топ арасындағы қызу пікірталас алдымен ұлттық баспасөз беттерінде, әсіресе «Еңбекші қазақ» пен «Ақ жол» газеттерінде орын алып, артынан бірнеше арнайы басқосулар мен жиындарда жалғасты.

Кеңес тұсында қазақ тілін латын графикасына көшіруге қарсылық танытқан қазақ қайраткерлеріне сол кезде үстем етіп отырған идеологияның салдарынан түрліше күйе жағу үрдісі орын алғаны белгілі. Оның өз себептері де болғаны түсінікті. Өйткені, Қазақстанда латыншыларға идеялық қарсылас атанған арабшылардың басым бөлігі – А. Байтұрсынов, М. Дулатов, Е. Омаров, Х. Досмұхамедов сынды Алаш қозғалысының белді өкілдері немесе олармен түрліше байланыста болған қайраткерлер еді. Тіл мәселесі бойынша баспасөз беттерінде де, түрлі алқалы жиындарда да орын алған пікірталастар мен тартыстарда латыншылар жаңа емлеге көшуге наразылық танытқан кертартпа іс-қимылдарды кеңес мемлекетінің мәдени құрылыс бағытында жүргізіп отырған саясатына қарсылық ретінде көрсеткісі келді. Латыншылар Қазақстанның ішінде сан жағынан аз болғанын және латын әліпбиін енгізуді қолдаған қайраткерлердің басым бөлігі Орталықта (Мәскеуде) қызмет атқарғандықтары туралы айта кеткен де орынды.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Алпатов, В. М. 150 языков и политика : 1917–2000. – М., 2000. – 224 с.
- 2 Атаев, Т. О. Политический подтекст латинизации письменности http://www.idmedina.ru/books/materials/faizhanov/4/world_ataev.htm [қаралу күні 12.02.2020]
- 3 Дятленко, П. Языковые реформы в Центральной Азии: тренды-цели-итоги <https://medium.com/repost-of-revolution/> [қаралу күні 12.02.2020]
- 4 Виноградов, В. А., Космарский, А. А., Насилов, Д. М. Государственные языки в странах СНГ в этнокультурном контексте // Этнокультурное взаимодействие в Евразии. В 2 кн. Кн. 2. – М., 2006. – С. 61.
- 5 Космарский, А. Смыслы латинизации в Узбекистане (конец XX – начало XXI века) // Вестник Евразии, 2003. – № 3 (22). – С. 65.
- 6 Даулетбаева, А. Латиница – алфавит революции <https://e-history.kz/ru/publications/view/3735> [қаралу күні 19.02.2020]

ЕВРОПЕЙСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

АЛТЫБАСАРОВА М. А.
к.п.н., доцент, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
ТУСУПОВА А. К.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Нынешнее состояние политической обстановки в Европе имеет глубокое историческое корни, которые складывались не один век. В силу того, что Европейские страны на протяжении трех столетий вели колониальную политику путем захвата чужих территорий и грабежом ресурсов этих земель. К началу XX века ресурсы из колоний были истощены и Европа пытается решить экономический кризис путем развязывания войны. Выгодополучателями от развязанных войн была европейская элита.

Послевоенная демократизация Западной Германии, Италии, а затем Португалии, Испании создали общее поле политического взаимодействия с другими странами Западной Европы со сходными ценностями, институтами и предсказуемостью поведения. Этот процесс был дополнен формированием системы экономической интеграции в рамках, которые привели к созданию Европейского Союза в его нынешнем виде. Экономическая взаимозависимость способствовала предотвращению межгосударственных вооруженных конфликтов [1, с. 4].

Эти процессы способствовали созданию надежных преград, которые не позволили бы этому субрегиону снова откатиться к традиционному состоянию межгосударственного соперничества и конфликтов друг с другом.

Сегодня европейский континент становится одним из наиболее мирных регионов мира. Всерьез сократились масштабы проекции европейской боевой мощи на другие континенты. Таким образом, можно предположить, что европейская безопасность приобретает новое свойство, отличное от того, которое было присуще ей в годы холодной войны.

Одними из главных факторов, оказавших влияние на нынешнее состояние европейской администрации, стали демократизация и интеграция его западноевропейского ядра. Именно эти два взаимосвязанных процесса были призваны нейтрализовать крайние проявления традиционного соперничества между западноевропейскими государствами, неизбежно приводившими к вооруженным столкновениям.

В начале 1990-х годов существовало оформившееся в рамках ЕС и европейского крыла НАТО ядро государств, отношения между которыми определялись алгоритмом мирного взаимодействия.

Формирование сегодняшней системы военно-политической безопасности в Европе происходило под воздействием остаточной логики холодной войны и сохранения неуверенности относительно возможного поведения сначала СССР, а затем и Российской Федерации. Существенно воздействовали на эти процессы череда вооруженных конфликтов на Балканах, представлявших серьезный вызов будущей системе европейской безопасности, а также наметившееся стремление ряда государств Восточной и Центральной Европы связать свою дальнейшую судьбу с западноевропейским ядром и США. Включение последних в западноцентричную систему безопасности создавало опасность формирования разделительной линии этой системы с Российской Федерацией, что не могло не вызвать противодействия последней.

Системообразующими стержнями западноцентричной модели стали НАТО и ЕС, лидером в процессе ее создания выступили Соединенные Штаты.

Изменение стратегической обстановки и новый этап экономической и политической интеграции в Европе поставили вопрос о «европейской идентичности» – автономной от США роли западноевропейских стран в области военно-политической безопасности. Уже в Маастрихтском договоре 1992 г. о создании Европейского Союза в качестве одного из новых направлений деятельности этой организации был выделен комплекс сотрудничества в вопросах «Общей внешней политики и политики в области безопасности» (ОВПБ) и предусматривалось «возможное формирование совместной оборонной политики». Речь шла не о создании отдельной и независимой от НАТО структуры, а о придании европейским государствам некоторой автономии в решении проблем безопасности. Главный вопрос заключался в степени этой автономии. Часть европейских государств, прежде всего Франция, стремились к максимизации, а другая часть, например Великобритания, – к минимизации такой автономии.

На начальной стадии, а особенно при анализе возможных путей реагирования на серию кризисов на Балканах стали очевидными несколько фундаментальных проблем, стоявших на пути формирования автономной «европейской идентичности» в сфере безопасности. Военный потенциал большинства европейских стран существенно отставал от уровня вооруженных сил США.

Это в первую очередь относилось к высокоточному оружию, отсутствию у европейцев космического эшелона, необходимого для его применения, ограниченных возможностей по переброске войск, слабой совместимости национальных контингентов вооруженных сил. Медленно осуществлялась реформа вооруженных сил для участия в операциях нового поколения. Сохранялись, по утверждению критиков, и «иждивенческие настроения» времен холодной войны – стремление решать проблемы европейской безопасности за счет американцев. Отсутствовала и коллективная политическая воля принять на себя значительно большую долю ответственности, что неизбежно потребовало бы повышения расходов на оборону. Некоторые американские политики утверждают, что европейцы «не только не хотят умирать за собственную безопасность, но и платить за нее». Поэтому на начальных этапах основные импульсы формирования «европейской идентичности» в сфере безопасности исходили из структур НАТО [2, с. 76].

Амстердамский договор 1997 г. закрепил и развил заявленную еще в Маастрихте задачу укрепления и совершенствования механизма «Общей внешней политики и политики в области безопасности» (ОВПБ). С этой целью Амстердамский договор наделил ЕС новыми функциями по урегулированию международных кризисов. Они позволяли ЕС принимать политические решения (на условиях единогласия), которые могли уполномочить ЗЕС на проведение миротворческих операций. Кроме того, Амстердамский договор предусматривал создание поста «Высокого представителя ЕС по общей внешней политике и политике в области безопасности».

Многие сходятся в том, что ЕС и НАТО удалось снять значительную часть остроты кризиса на Балканах. Трудный и неоднозначный процесс дальнейшего умиротворения этого района Европы осуществляется в основном в западноцентричной орбите. В качестве основных инструментов используются международные миротворческие и полицейские силы в наиболее опасных точках, массированная экономическая помощь, содействие созданию демократических институтов гражданского общества.

Можно выделить основные проблемы европейской безопасности:

– Россия оспаривает мировой порядок, сложившийся под эгидой США после окончания холодной войны. Нынешний конфликт между РФ и США носит системный характер; его можно квалифицировать как гибридную войну. Этот конфликт динамичен, он развивается в условиях интегрированной глобальной среды.

– Американо-российские отношения достигли такой точки, когда перспектива прямого столкновения между этими странами в результате инцидентов, эскалации напряженности или ошибки уже не выглядит немыслимой. Полное отсутствие доверия в отношениях России и США – серьезная проблема безопасности.

– Отношения России с Евросоюзом в целом остаются натянутыми, но отношения России с конкретными странами строятся по-разному. Полностью разрушена прежняя основа этих отношений, отражавшая желание России стать частью Большой Европы и готовность ЕС поделиться с Россией всем, кроме своих политических институтов.

– В настоящее время крупнейшей зоной военного конфликта в Европе остается Донбасс, однако существует ряд других конфликтов, чреватых реальными рисками: Приднестровье, Абхазия и Южная Осетия, Нагорный Карабах, Балканы [3, с. 35].

Можно отметить основные пути решения проблем связанных с безопасностью в Европе: не допустить прямого военного столкновения между Россией и странами НАТО; найти пути сотрудничества тех областях, где интересы России и Запада частично совпадают, и таким образом сформировать тенденцию, которая смогла бы немного компенсировать нынешнюю взаимную отчужденность; урегулирование карабахского конфликта может стать хорошей возможностью для укрепления точечного сотрудничества России и Запада в этом регионе; через 10–15 лет ситуация в системе глобальной безопасности будет в основном определяться взаимопониманием между Соединенными штатами и Китаем, это касается и вопросов безопасности в Европе, где трансатлантическому союзу западных государств придется иметь дело со своего рода евразийской Антантой [4, с. 14].

Анализируя результаты длительного и сложного процесса формирования автономной «европейской идентичности», некоторые евроскептики утверждают, что «гора родила мышь». Действительно, задача формирования «Европейских сил быстрого реагирования» к 2005 г. не выполнена, командно-штабные структуры не созданы. Даже те весьма ограниченные операции, которые силы ЕС взяли на себя на Балканах, выполняются при поддержке НАТО. Но еврооптимисты указывают на то, что ЕС удалось преодолеть серьезные разногласия среди европейцев, патерналистское отношение со стороны США и НАТО, наметить долгосрочный курс на развитие автономной «европейской идентичности» в сфере безопасности. Иракский кризис и усиление односторонности в поведении США, казалось бы, должны были усилить процессы автономизации «европейской идентичности».

Но этого не случилось, поскольку между европейскими государствами не было единства и по этим вопросам. В настоящее время среди европейских членов НАТО и членов ЕС идет сложный процесс обсуждения места и роли Европы в формировании более широкой глобальной системы безопасности и оптимального реагирования на новые вызовы международного терроризма и распространения оружия массового уничтожения [1, с. 12].

ЛИТЕРАТУРА

1 Персональный сайт Николая Баранова: европейская безопасность. 19 июня 2016 г. [Электронный ресурс]. – URL: <https://nicbar.ru/politology/study/kurs-osnovy-mezhdunarodnoj-bezopasnosti/222-lektsiya-8-evropejskaya-bezopasnost>.

2 Ответы России и Евросоюза на вызовы 21 века. Часть 3. Политические аспекты. Под ред. / Н. П. Шмелева (отв.ред.), А. Ю. Бочерева, В. В. Журкина, М. Г. Носова. – М. : ДИЕ РАН, 2006. – С. 76–78.

3 Борко, Ю. А., Данилов, Д. А. Россия – Европейский Союз : стратегия стратегического партнерства. – М. : ДИЕ РАН – Издательство «ОГНИ ТД», 2005. – 35 с.

4 Международные интеграционные процессы: социокультурные и экономические процессы / Гордеева М. А. – М. : Юрист, 2017. – С. 14–15.

СТАНОВЛЕНИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННОМ КАЗАХСТАНЕ

АЛТЫБАСАРОВА М. А.

к.п.н., доцент, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

УРОЗАЛИМОВА К. М.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Современное понимание гражданского общества появилось в период возникновения и развития буржуазных общественных отношений. Термин «гражданское общество» стал употребляться примерно в 18 веке, хотя понимание гражданского общества, его отделение от государства относят ко временам Древней Греции.

В течении долгого времени выражение «гражданское общество» отождествлялось именно с государством. Различия между общественными и государственными институтами стали проявляться

в период нового времени. Данное понятие получило развитие в трудах Г. Гроция, Д. Локка, И. Канта, Г. Гегеля. При этом под гражданским обществом понималась независимая от государства особая сфера жизни общества, которая включает в себя экономические, семейные, этнические, культурные и иные отношения, кроме политических. Это те общественные отношения, которые способны развиваться независимо от государства, и последнее не вправе вмешиваться в данный процесс.

Формирование гражданского общества обычно связывают с созданием правового государства. Первое служит предпосылкой второго. Вместе с тем формирование гражданского общества и правового государства происходит одновременно, поскольку оба института обусловлены единством интересов и единой целью – человек с его потребностями и интересами, обеспечение его экономической, политической, социальной и личной безопасности [1].

Начавшиеся в конце 1980-х и начале 1990-х годов коренные реформы в экономической, социальной и политической сферах стимулировали создание общественных объединений для защиты прав и интересов различных социальных групп.

Одними из первых в Казахстане появились независимые профсоюзы, представлявшие интересы работников негосударственного сектора экономики. Активно институционализировались средства массовой информации, общественные и религиозные объединения, политические партии. Наиболее ярким проявлением гражданского самосознания явилось общественное движение «Невада – Семипалатинск», которое ставило своей задачей закрытие ядерных полигонов.

В определенной степени развитию гражданского общества и его институтов в стране способствует деятельность государства по созданию соответствующих политических, правовых и иных условий для осуществления этого процесса.

27 июня 1991 года был принят Закон Казахской ССР «Об общественных объединениях в Казахской ССР».

В результате в стране появились партии «Народный конгресс Казахстана», «Алаш», Социал-демократическая партия Казахстана (СДПК), Социалистическая партия Казахстана, Республиканская партия Казахстана, Республиканское славянское движение «Лад» и Гражданское движение Казахстана «Азат», филиал общественно-просветительского общества «Мемориал», Алматинская Хельсинская группа, движение «Единство», историко-просветительское общество «Адилет», движение пенсионеров «Поколение» и другие.

В начале 1990-х годов была создана Коалиция социальной защиты, в рамках которой объединились 28 различных организаций, партий, движений для совместной работы по преодолению острых общественных проблем путем их обсуждения, поиска механизмов их решения на консолидированной основе.

В декабре 1994 года Президентом Республики Казахстан было подписано постановление о создании республиканской трехсторонней комиссии по социальному партнерству в сфере социально-экономических и трудовых отношений, которое положило начало развитию конструктивных трехсторонних отношений и созданию системы социального партнерства.

Созданию правового поля для образования и функционирования партий и движений и, соответственно, дальнейшего развития партийной системы страны способствовало принятие в 1995 году Конституции Республики Казахстан и в 1996 году законов Республики Казахстан «Об общественных объединениях» и «О политических партиях». Кроме того, активное развитие получили национальные культурные центры, объединившиеся в Ассамблею народов Казахстана. Межэтническое согласие стало тем фундаментом, который позволяет обеспечить проведение реформ в стране.

Конец 1990-го года отмечен профессионализацией деятельности институтов гражданского общества, что позволило повысить эффективность их работы по решению различного спектра общественных проблем, потребностей и нужд.

Произошли качественные изменения на рынке масс-медиа, связанные с процессом разгосударствления средств массовой информации (далее – СМИ), полиграфических предприятий, а также переходом от системы государственного финансирования и дотирования СМИ к государственному заказу на проведение государственной информационной политики.

Внесение Парламентом страны 7 октября 1998 года изменений и дополнений в Конституцию Республики Казахстан, предусматривавших введение в избирательную систему страны выборов по партийным спискам, ускорило процессы партийного строительства.

В 1999 году практически во всех регионах были открыты «Инфо-центры НПО», главной задачей которых было взаимодействие с региональными неправительственными организациями, оказание им консультативной помощи, информационной и методической поддержки.

В октябре 2000 года в Послании Президента страны народу Казахстана «К свободному, эффективному и безопасному обществу» появились первые поручения Правительству по созданию условий для развития неправительственных организаций (далее – НПО), роль которых в реализации интересов самых различных групп населения стала все более возрастать.

Принятый в декабре 2000 года Закон Республики Казахстан «О социальном партнерстве в Республике Казахстан» возвел в ранг государственной политики обеспечение согласования интересов между представителями органов исполнительной власти, объединениями работодателей и работников.

Принятый и введенный в июле 2002 года в действие новый Закон Республики Казахстан «О политических партиях» привел к дальнейшим качественным структурным изменениям в партийной системе страны.

В 2001 году был принят Закон Республики Казахстан «О некоммерческих организациях», в 2002 году – Концепция государственной поддержки неправительственных организаций.

В 2003 году был проведен с участием Президента Республики Казахстан Назарбаева Н.А. первый Гражданский форум. Он обозначил политическое признание неправительственного сектора и положил начало формированию системного механизма взаимодействия институтов гражданского общества с государственными органами.

В 2003–2005 годах, сменяя друг друга, функционировали постоянно действующее совещание по выработке предложений по дальнейшей демократизации и развитию гражданского общества и Национальная комиссия по вопросам демократии и гражданского общества при Президенте Республики Казахстан.

В марте 2006 года была образована Государственная комиссия по разработке и конкретизации программы демократических реформ в Республике Казахстан, в работе которой принимают участие представители политических партий и общественных объединений.

Таким образом, за прошедшие годы в стране сформировались и в настоящее время достаточно быстро развиваются институты гражданского общества – политические партии, некоммерческие (неправительственные) организации, профсоюзы, национально-культурные объединения, негосударственные СМИ и другие институты, которые в целом представляют негосударственный сектор. На сегодняшний день в Казахстане официально зарегистрированы и действуют 12 политических партий, 5820 НПО самой различной

направленности, 3340 общественных фондов, 1072 ассоциации юридических лиц, 471 национально-культурное объединение, 3340 религиозных объединений, представляющих свыше 40 конфессий и деноминаций, 6646 СМИ самой различной формы собственности. Эти и другие институты гражданского общества стали важным ресурсом дальнейшей демократизации страны.

Гражданское общество – общество, где главным действующим лицом и субъектом происходящих в нем процессов и отношений выступает человек со всей системой его потребностей, интересов и ценностей. Это понятие также обозначает всю совокупность существующих независимо от государства и его органов общественных отношений: политических, экономических, культурных, национальных, религиозных, семейных и других, отображает многообразие частных интересов.

Общество становится гражданским лишь на определенной стадии демократического развития и формируется по мере экономического, политического развития страны, роста благосостояния, культуры и самосознания народа.

Становление гражданского общества и развитие демократии в стране находятся в тесной взаимосвязи: чем более развито гражданское общество, тем демократичнее государство.

Предпосылками развития гражданского общества являются появление у граждан экономической самостоятельности при многообразии форм собственности и возрастание статуса человеческой личности.

Политическим фундаментом гражданского общества служат правовое государство и демократия, которые необходимы для обеспечения всех прав и свобод личности, развития общества в целях создания в нем обстановки стабильности, безопасности, справедливости и сотрудничества.

Экономическую основу гражданского общества составляют многообразие форм собственности и суверенитет индивидуальных собственников, которым обеспечены законодательные гарантии равного признания и защиты.

Одним из главных базовых условий существования гражданского общества является гласность, которая обеспечивается через независимые СМИ.

Гражданское общество достигает высокого уровня развития только в условиях демократической политической системы, где отношения между властью и гражданским обществом строятся

на основе публичного соглашения. Демократические процедуры в гражданском обществе основываются на публичном праве оценивать качество деятельности власти и на механизмах влияния на власть в интересах общества.

Задача гражданского общества – быть посредником между индивидуумом и государством.

Целью гражданского общества является защита интересов каждого члена общества, представление его интересов перед лицом власти и общества, общественный контроль за деятельностью власти и формирование внутренней и внешней политики этого общества.

К институтам гражданского общества относятся политические партии, местные сообщества, профессиональные союзы, религиозные объединения, творческие, общественные и научные союзы и объединения, средства массовой информации, а также неправительственные организации, реализующие широкий спектр услуг для общества, осуществляющие различные виды деятельности, созданные в виде негосударственных фондов, некоммерческих учреждений, союзов (ассоциаций) юридических лиц, других организаций и инициативных групп в целях решения общественно-полезных задач.

Политическая партия – добровольное объединение граждан Республики Казахстан, выражающее политическую волю граждан, различных социальных групп, в целях представления их интересов в представительных и исполнительных органах государственной власти, местного самоуправления и участия в их формировании.

Профессиональные союзы – самостоятельные, с фиксированным индивидуальным членством общественные объединения, добровольно создаваемые гражданами на основе общности их профессиональных интересов, для представления и защиты трудовых, а также других социально-экономических прав и интересов своих членов, улучшения условий труда.

Религиозные объединения – местные религиозные объединения (общины), религиозные управления (центры), а также духовные учебные заведения и монастыри.

Средство массовой информации – периодическое печатное издание, радио- и телепрограмма, кинодокументалистика, аудиовизуальная запись и иная форма периодического или непрерывного публичного распространения массовой информации, включая WEB-сайты в общедоступных телекоммуникационных сетях (Интернет и другие).

Общественные объединения – политические партии, профессиональные союзы и другие объединения граждан, созданные на добровольной основе для достижения ими общих целей, не противоречащих законодательству. Общественные объединения являются некоммерческими организациями.

Неправительственная организация – некоммерческая организация (за исключением политических партий, профессиональных союзов и религиозных объединений), созданная гражданами и (или) негосударственными юридическими лицами на добровольной основе для достижения ими общих целей в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Национально-культурное объединение – объединение граждан, относящих себя к определенным этническим общностям, на основе их добровольной самоорганизации в целях самостоятельного решения вопросов сохранения своей этнической самобытности, развития языка, образования и культуры.

Местное самоуправление – форма самоорганизации граждан по месту жительства в пределах определенных поселений в целях самостоятельного решения ими вопросов местного значения непосредственно или через создаваемые органы (институты) местного самоуправления.

Гражданское общество осуществляет следующие функции: поддержка, развитие и поощрение гражданских инициатив; участие в работе по созданию условий для добровольной интеграции людей в союзы, объединения на основе сближения интересов и достижения определенных целей; обеспечение участия граждан в решении общегосударственных и местных проблем; содействие защите прав граждан и реализации интересов различных групп населения; утверждение общечеловеческих норм, ценностей и нравственных основ в обществе; участие в создании условий для продуктивного труда, обеспечивающего независимое существование человека; оказание социальных услуг; содействие гармонизации отношений власти, бизнеса и общественных институтов, создание условий для общественного согласия и уменьшения социальных конфликтов, разрешение социальных и иных конфликтов путем конструктивного диалога; содействие открытости и прозрачности в процессе принятия государственных решений; поддержка деятельности профсоюзных организаций, выполняющих важнейшие общественные функции по регулированию социально-трудовых отношений; поддержка

свободы слова, укрепление независимости СМИ и обеспечение открытости информационного пространства [2].

Гражданское общество может стать реальным действенным партнером государства в сохранении стабильности и общественного согласия, решении актуальных вопросов и развитии страны.

Вопросы развития, роли и места гражданского общества в Казахстане обсуждаются последние 25 лет. В условиях глобальных и внутренних кризисов, вызовов ресурсов одного только государства для стабилизации и обеспечения устойчивого роста недостаточно. В этом свете именно гражданское общество может и должно стать стратегическим партнером государства, основой стабильности и двигателем развития страны.

В целом, развитие современных гражданских институтов (НПО, СМИ, политических партий, профсоюзов и пр.) и поощрение социальной активности служат катализатором устойчивого развития страны и создает гарантии экономических и политических прав и свобод граждан.

В Казахстане гражданское общество может превратиться в реально действующий канал связи казахстанцев с органами власти, посредством которого будут удовлетворяться запросы людей о насущных социальных проблемах и средствах их решения, осуществляться контроль за деятельностью государственного аппарата в рамках правового поля [3].

ЛИТЕРАТУРА

1 Абдулаев, М. И., Комаров, С. А. Проблемы теории государства и права : учебник. – СПб., 2003. – С. 354–355.

2 Указ Президента Республики Казахстан от 25 июля 2006 года «О Концепции развития гражданского общества в Республике Казахстан на 2006–2011 годы» // Казахстанская правда, 29 июля 2006 года. – С. 4–7.

3 Развитие гражданского общества в Казахстане // Аналитическая группа «Кипр» 29 сентября 2019 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://agkipr.kz/archives/902> [дата обращения 26.02.2020].

3.3 Экономика мен бизнестің қазіргі жағдайы 3.3 Современное состояние экономики и бизнеса

ЦИФРОВИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА

АБДУГАЛИМОВ Д. С.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
ТИТКОВ А. А.

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

ЭРНАЗАРОВ Т. Я.

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

Непрерывно меняющаяся конъюнктура рынка, высокие скорости в принятии решений, многозадачность в управлении активами и необходимость снижения рисков требуют современных подходов к организации хозяйственной деятельности. Выходом в условиях все усложняющейся внутренней и внешней среды предприятия становится комплексная цифровизация бизнес-процессов. Она позволяет высвободить «драгоценные» ресурсы для стратегического планирования и концентрации менеджмента на ключевых направлениях работы компании.

Цифровизация бизнеса – это частичный или полный перевод стереотипных операций и бизнес-задач под контроль специализированной информационной системы, или программно-аппаратного комплекса. Как результат – высвобождение человеческих и финансовых ресурсов для повышения производительности труда и эффективности стратегического управления.

Цифровизация обычно ведется в двух направлениях:

– цифровизация основных бизнес-процессов: например, управление продажами или работой с клиентами. В этом случае она проводится для непосредственного увеличения объема продаж, количества выпускаемой продукции и повышения доходности всего бизнеса в целом.

– цифровизация поддерживающих процессов, таких как бухгалтерский учет, отчетность, делопроизводство. Напрямую на увеличение доходов такая автоматизация не влияет, но помогает сократить время и издержки на ведение рутинной работы.

Основными задачами цифровизации бизнеса являются следующие:

- эффективная поддержка оперативной деятельности предприятия, организация учета и контроля;
- подготовка любых документов для партнеров, включая накладные, счет-фактуры, акты сверки и деловые предложения;
- быстрое получение отчетов о состоянии дел в компании за любой период времени;
- оптимизация затрат на персонал, увеличение эффективности использования рабочего времени путем освобождения сотрудников от рутинной работы;
- сведение к минимуму негативного влияния «человеческого фактора» на важнейшие бизнес-процессы;
- безопасное хранение информации;
- повышение качества обслуживания клиентов.

Цифровизация бизнес-процессов может существенно повысить качество управления в компании и качество ее продукта. Для предприятия в целом она дает ряд существенных преимуществ:

- увеличение скорости обработки информации и решения повторяющихся задач;
- повышение прозрачности бизнеса и его технологичности;
- рост согласованности действий персонала и качества его работы;
- возможность контроля больших объемов информации;
- цифровизация ручного труда;
- уменьшение количества ошибок и повышение точности управления;
- параллельное решение нескольких задач;
- быстрое принятие решений в стереотипных ситуациях.

В результате цифровизации управления бизнес-процессами руководитель предприятия получает больше информации для анализа бизнес-процессов в виде подробных аналитических отчетов и имеет возможность качественно управлять компанией с учетом внешних и внутренних показателей.

Например, при цифровизации бизнес-процессов, могут улучшиться следующие показатели:

- точность планирования – на 40 %;
- общая эффективность – на 50 %;
- экономия времени руководителя – на 80 %.

Большинство компаний начинают цифровизацию с рутинных трудоемких процессов, а также с операций, ощутимо влияющих

на прибыль и выручку: финансы и бухгалтерия, документооборот, производство продукции и складской учет. Цифровизация таких областей деятельности, как управление предприятием, маркетинг, управление качеством и внешние коммуникации на большинстве предприятий России только начинается.

В условиях экономического кризиса приоритеты в сфере цифровизации бизнес-процессов несколько изменяются. К числу основных трендов относятся следующие:

- использование облачных технологий. Основное отличие этого метода цифровизации – отсутствие в компании собственного сервера. Такие системы пользуются большой популярностью у представителей малого бизнеса, поскольку стоят значительно меньше, чем традиционный вариант;

- активная цифровизация инструментов маркетинга: внедрение CRM-систем, систем автоматизации контекстной рекламы и BI-систем;

- развитие технологий межмашинного взаимодействия. Зарождающийся тренд M2M – Machine to Machine – предполагает минимальное участие человека в тех процессах, где это возможно, поскольку усложнение бизнес-процессов и оборудования не всегда позволяет человеку адекватно оценивать и реагировать на изменение ситуации;

- применение инструментов big data. Еще один тренд развития цифровизации бизнес-процессов – внимание к большим данным и связанной с ними бизнес-аналитике. Востребованы крупными компаниями, поскольку для обработки больших данных требуется специализированное дорогостоящее оборудование;

- анализ данных в режиме реального времени. Системы цифровизации бизнеса будут эволюционировать в сторону обработки транзакций real-time, что приведет к полностью синхронизированным операциям.

Одним из основных условий цифровизации бизнеса является применение предприятием процессного подхода. Под этим термином понимают подход, определяющий рассмотрение деятельности компании как сети бизнес-процессов, неразрывно связанных с ее основными целями, задачами и миссией. Процессный подход, в отличие от преобладающего во многих компаниях структурного подхода, ориентирован не на существующую организационную структуру предприятия, а на реальные бизнес-процессы, конечным результатом которых является создание услуги или продукта.

Процессный подход способствует повышению гибкости бизнеса, сокращению времени реакции на изменения конъюнктуры и улучшению результатов деятельности предприятия.

Каждый бизнес-процесс в компании состоит из набора отдельных операций с порядком выполнения, определяемым технологией или инструкциями. Необходимыми характеристиками бизнес-процесса считаются маршруты и правила, а также входы, выходы, потребляемые ресурсы, участники и владельцы.

Прежде чем приступить к автоматизации бизнес-процессов, необходимо провести работу по их вычленению и описанию, а также отнести их к группе основных или вспомогательных процессов. Это достаточно длительная процедура, на практике она требует участия всех подразделений компании в тесном взаимодействии.

Виды и количество бизнес-процессов индивидуальны для каждой компании. Все дифференцированные бизнес-процессы можно затем интегрировать в несколько основных направлений, по каждому из которых возможно проведение цифровизации как в целом, так и в рамках отдельного процесса, что представлено на рисунке 1.

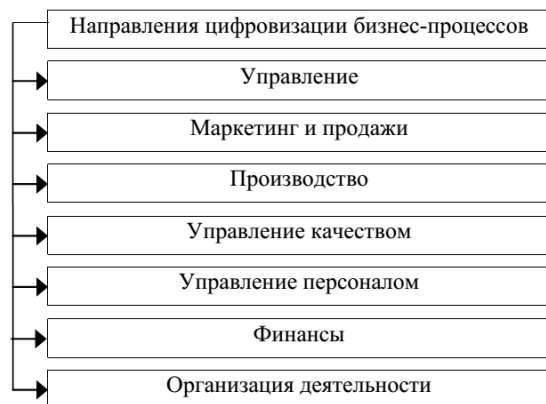


Рисунок 1 – Приоритетные бизнес-процессы для цифровизации

Цифровизация отдельных бизнес-процессов предприятия рано или поздно становится неэффективной, поскольку попытки объединить в единое целое несколько разных систем цифровизации чаще всего оказываются неудачными. При реализации «островного» подхода цель повышения общей эффективности работы предприятия обычно не ставится.

В противовес этому комплексная система цифровизации бизнеса представляет собой систему управления финансово-хозяйственной деятельностью компании и обеспечивает ведение оперативного, управленческого и бухгалтерского учета в целом.

Концепция комплексной системы управления предприятием – ERP – была разработана еще в конце 80-х годов прошлого века. В начале 90-х она начала набирать популярность, поскольку стали появляться системы управления, способные реализовать эту концепцию. В основе ERP-системы лежит принцип создания единого информационного пространства, помогающего отследить в режиме реального времени всю информацию о бизнес-процессах во всех подразделениях компании.

ERP-системы строятся по модульному принципу, и их структура подразумевает наличие отдельных блоков, несущих ответственность за конкретный процесс. Благодаря такому принципу организации возможна доработка и расширение функциональных возможностей всей системы по мере появления новых технологий, изменений в законодательстве или в потребностях клиентов.

Большинство ERP-систем включает следующие группы модулей:

- логистический;
- производственный;
- маркетинговый
- обеспечивающий;
- сбытовой;
- другие.

В Казахстане ERP-системы появились только в конце прошлого века и первоначально использовались исключительно крупными компаниями, но на сегодняшний день их внедрение производится на предприятиях любого масштаба.

После внедрения ERP-системы компания может отказаться от использования многочисленных разрозненных программ для работы с финансами, складом, офисом, логистикой. Это, в свою очередь, позволит бизнесу существенно сократить затраты на IT-поддержку.

В 2016 году по рейтингу консалтинговой компании PwC Consulting Solutions в тройку лидеров мирового рынка ERP-систем вошли SAP с долей 20 %; Oracle – 13,9 % и Microsoft – 9,4 %. Далее в порядке убывания расположились следующие компании: Infor, Epicor, Sage, NetSuite, IFS, IQMS, Syspro.

Лидером по скорости внедрения стала компания Oracle, а по срокам окупаемости инвестиций – SAP.

При выборе программного обеспечения системы цифровизации бизнес-процессов можно пойти двумя путями:

- использование типового продукта;
- разработка и внедрение индивидуального программного обеспечения.

Чтобы правильно выбрать конкретную программу, важно дать ответ на ряд очень серьезных вопросов:

- какие бизнес-процессы планируется автоматизировать?
- будет ли соответствовать функционал той или иной программы поставленным перед ней задачам?
- есть ли возможность донастройки под конкретную бизнес-практику?
- есть ли возможность быстрого изменения системы без прекращения эксплуатации в случае изменения бизнес-процессов или условий ведения бизнеса?
- насколько система удобна в использовании?
- есть ли возможность интеграции системы с уже имеющимися сервисами или программами автоматизации?
- кто и как будет осуществлять техподдержку?
- сколько будет стоить внедрение и техническая поддержка (владение)?

Поскольку самостоятельно и при этом квалифицированно ответить на данные вопросы практически невозможно, целесообразно получить консультацию у компаний-вендоров (разработчиков ПО). Кроме того, следует пообщаться с коллегами по бизнесу, поскольку их опыт иногда помогает определиться с выбором. Однако при этом важно понимать, что мнения в бизнес-сообществе могут носить весьма субъективный характер, обусловленный спецификой отрасли, размером предприятия, ограниченным опытом владения различными ERP-системами и, как следствие, невозможностью увидеть всю картину в целом и сравнить все продукты применительно к вашим условиям.

Что касается того, цифровизировать ли отдельные процессы или установить систему ERP, то все зависит от специфики конкретного предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1 Автоматизация бизнес-процессов как необходимое условие эффективности компании. Электронный ресурс: <https://www.kp.ru/guide/avtomatizatsija-biznesa.html>

2 Бизнес-процесс. Электронный ресурс: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Бизнес-процесс>

3 Бизнес-процессы: основа эффективного управления предприятием. Электронный ресурс: <https://www.u-b-s.ru/publikacii/biznes-processy.html>.

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА

АБИШАЕВ О. К.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
ТИТКОВ А. А.
к.э.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Чаще всего функционирование СЭЗ рассматривается как важное звено в реализации принципов открытой экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. Преимуществами СЭЗ являются: особый таможенный режим, особый налоговый режим, особый валютный режим.

История создания СЭЗ в Казахстане начинается с ноября 1990 года, когда был принят закон «О свободных экономических зонах в Казахской ССР». В данный документ неоднократно вносились изменения, но первые СЭЗ (Жайрем-Атасуская в Жезказганской области, Алакульская и Жаркентская в Талдыкорганской области, субзона на базе предприятия «Талдыкорганвнештранс» в Талдыкоргане, Лисаковская в Костанайской области и свободная торговая зона «Атакент» в г. Алматы) бесславно почили в бозе, проработав два года. Предпринимаемые с середины 90-х попытки также не приводили к стремительному успеху.

Однако идея продолжить активную работу по развитию СЭЗ оставалась актуальной. 21 июля 2011 года Президент РК Нурсултан Назарбаев подписал закон «О специальных экономических зонах в РК», направленный на повышение эффективности управления и функционирования СЭЗ. Новый закон позволяет привлекать в СЭЗ профессиональные управляющие компании. Кроме того, законодательно был определен целый пакет налоговых льгот. В результате предпринятых шагов в стране успешно стали функционировать 6 СЭЗ: «Астана – новый город», «Морпорт

Актау», «Парк информационных технологий «Алатау», «Онтүстік», «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк», «Бурабай», а также две индустриальные зоны в городах Астана и Караганда.

В конце 2011 года в Казахстане дополнительно были созданы три новые СЭЗ с конкретной отраслевой направленностью. В Карагандинской области начала работу СЭЗ «Сарыарка» – развитие металлургии и металлообработки, в Алматинской области СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота» – развитие транспортно-логистического потенциала, в Павлодарской области СЭЗ «Павлодар» – развитие химической и нефтехимической отраслей промышленности. К концу 2011 года было зарегистрировано более 300 участников СЭЗ.

СЭЗ «Астана – новый город». Согласно стратегическому плану ГУ Управления администрирования СЭЗ «Астана – новый город» на 2011–2015 гг., главная цель СЭЗ заключается в развитии нового административно-делового центра столицы. Также в соответствии с ГПФИИР РК на 2010–2014 годы развивается промышленная зона города Астаны – Индустриальный парк, территория которого отнесена к территории СЭЗ «Астана – новый город». Весомым преимуществом Индустриального парка является его территориальная встроенность в границы нового административного центра города. Это обеспечивает оснащенность современной инфраструктурой и благоприятные условия для быстрого строительства и последующей эксплуатации промышленных объектов. Территория Индустриального парка составляет 598 га.

По данным акимата Астаны, за 11 месяцев работы в 2014 году СЭЗ «Астана – новый город» действующими предприятиями индустриального парка было выпущено продукции на 85,9 млрд тенге. В настоящее время на территории Индустриального парка № 1 реализуются 50 индустриально-инновационных проектов с объемом инвестиций 173,8 млрд тенге, в том числе с участием зарубежных инвесторов – заводы по сборке локомотивов GE (США), пассажирских вагонов Talgo (Испания), электропоездов Alston (Франция), по производству электронно-оптических приборов (Турция) и т.д. Пока из 50 проектов запущено 21 производство, на 15 объектах ведутся строительные работы и 14 проектов находятся на стадии проектирования и оформления разрешительных документов. За годы функционирования СЭЗ «Астана – новый город» с 2002 года по сентябрь 2014-го объем привлеченных инвестиций составил более двух триллионов тенге. Освоение составило более 1,4 трлн тенге. Объем

освоенных инвестиций составил 75,1 млрд тенге. Объем выплаченных налогов в бюджет действующими предприятиями ИП составил более 27,6 млрд тенге. На предприятиях создано 2 116 рабочих мест.

Как отметил, выступая в сентябре прошлого года на семинаре «Чешко-казахстанское деловое сотрудничество» в Праге руководитель администрации СЭЗ «Астана – новый город» Медер Маселов, после вхождения Казахстана в Таможенный союз предприниматели получили возможность из Астаны беспрошечно обслуживать рынок с населением 170 млн человек. Что, безусловно, является довольно привлекательным для потенциальных зарубежных инвесторов.

Парк инновационных технологий станет вторым крупным инновационным кластером в стране. По-своему довольно интересен и успешно функционирует «Технопарк «Алатау». Основными его целями является содействие развитию инноваций, в том числе создание благоприятных условий и современной инфраструктуры на территории СЭЗ «Парк инновационных технологий» (ПИТ) в г. Алматы. Технопарк «Алатау» был создан в 2005 году и является одним из 8 технопарков АО «Национальное агентство по технологическому развитию». По словам главы Министерства по инвестициям и развитию Асета Исекешева, Парк инновационных технологий в Алматы станет вторым крупным инновационным кластером в стране после «Назарбаев Университета».

– Президент поручил перейти ко второй стадии развития «Парка инновационных технологий», в котором должны быть сосредоточены новейшие разработки по всем направлениям, таким, например, как умный город. И сейчас у нас есть возможности для активизации процесса слияния науки и производства, – отметил министр.

Сейчас на территории ПИТ работает 150 инновационных компаний, по данным акимата Алматы, за два года их число выросло в четыре раза. В соответствии с Налоговым кодексом Казахстана, на территории СЭЗ «ПИТ» существуют льготы для участников. Так, компании освобождены от корпоративного подоходного налога, аренды земельного участка, социального налога, налога на имущество и землю, а также освобождены от таможенных пошлин.

СЭЗ «Морпорт Актау»: большие перспективы. Особое внимание правительства РК приковано и к СЭЗ «Морпорт Актау», где был зарегистрирован 31 инвестпроект. В октябре 2014 г. в ходе рабочего визита в Мангистаускую область Глава государства, проводя встречу с предпринимателями, напомнил: «В Мангистауской области действует одна из первых свободных экономических зон. Создали ее в 2002 году, а инфраструктуру начали строить только в 2009 году». При

этом Президент также отметил, что из 31 зарегистрированного в СЭЗ проекта работают только 5.

Между тем, по словам заместителя акима Мангистауской области Рахимбека Амиржанова, компаниям, работающим над проектами в СЭЗ «Морпорт Актау», необходима помощь.

– На данный момент существует ряд факторов, оказывающих сдерживающее влияние на дальнейшую деятельность специальной экономической зоны. Это уплата налога на добавленную стоимость и таможенных пошлин при вывозе готовой продукции участниками СЭЗ «Морпорт Актау», ограничение деятельности СЭЗ приоритетными видами деятельности. Также негативно сказывается и усложненность прохождения таможенных процедур для участников СЭЗ, высокие тарифы на железнодорожные перевозки на территории промышленной зоны, недостаточная загруженность некоторых предприятий, работающих на территории СЭЗ, – отмечает Рахимбек Амиржанов.

Тем не менее с момента создания СЭЗ «Морпорт Актау» привлечено около 30 млрд тенге инвестиций, а созданные здесь производства произвели продукции на 223 млрд тенге. Более 19 млрд тенге налогов уплачено в государственный бюджет.

По итогам анализа деятельности СЭЗ выявлен ряд системных проблем, среди которых низкие темпы строительства инфраструктуры, низкая эффективность работы органов управления, проблемы с применением льгот, длительные сроки получения земельных участков и отраслевые ограничения в СЭЗ.

В целях наполнения и повышения качества проектов разрабатывается стратегия дальнейшего развития и наполнения каждой СЭЗ.

ЛИТЕРАТУРА

1 Специальные экономические зоны в Республике Казахстан. Электронный ресурс: <https://business.gov.kz/ru/free-economic-zone/>

2 Что мешает развитию СЭЗ в Казахстане. Электронный ресурс: <https://kursiv.kz/news/vlast-i-biznes/2017-06/chto-meshaet-razvitiyu-sez-v-kazakhstan>

3 Специальные экономические зоны в Казахстане в период независимости. Электронный ресурс: https://e-history.kz/ru/contents/view/spetsialnie_ekonomicheskie_zoni_v_kazakhstan_v_period_nezavisimosti__1844.

АРНАУЛЫ САЛЫҚ РЕЖИМДЕРІН ҚОЛДАНАТЫН ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПкерлік СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ЕСЕПТІ ЖҮРГІЗУІ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІ ЖАСАУЫ

ӘБІШЕВА М. И.

магистрант, Аймақтық әлдеметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

№ 1 ҰҚЕС жеңілдетілген декларацияның негізінде шаруа немесе фермерлік қожалықтарға, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіретін заңды тұлғаларға арналған арнайы салық режимдерін қолданатын шағын кәсіпкерлік субъектілерінің бухгалтерлік есепті жүргізу және қаржылық есептілікті жасау тәртібін анықтау мақсатында «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес әзірленді. № 2 ҰҚЕС шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің бухгалтерлік есепті жүргізу және қаржылық есептілікті жасау тәртібін анықтау мақсатында қарастырылған. Қаржылық есептілік бүгінгі күнге – негізгі ақпараттау құжат, бұл құжаттың мәліметтері бизнесті басқару барысында тиімді шешімдер қабылдау үшін қажет.

Бұл стандартта жеке кәсіпкер ретінде және заңды тұлға – шағын кәсіпкерлік субъектісі ретінде де есепті жүргізу және есептілікті құру ерекшеліктері айтылып өткен. Сонымен бірге, шағын кәсіпкерлік субъектілері (заңды тұлға) салық салу жүйесінің әр түрлі жүйесін қолдана алады. Заңды тұлғалар салық базасының жеңілдетілген жүйесін ұлдануы мүмкін, бұл жерде өзінің шаруашылық операцияларын регистрде екі жақты жазбаны, қаржы шаруашылық қызметтің бухгалтерлік есеп типтік шот жоспарын және бухгалтерлік есептің қарастырылған басқа да талаптарын қолданбай ақ бейнелеуге болады.

Заңды тұлға ретінде ұйымдастырылған шағын бизнес субъектілері өзінің шаруашылық операцияларын екі жақты жазба есеп негізінде бейнелейді және келесі талаптарға сәйкес есеп және есептілікті құрады:

1 табыс пен шығынды тану. Табыс және шығынды анықтау кезінде есептеу әдісі қолданылады.

2 негізгі құралдар есебі. Негізгі құралдар бухгалтерлік есепте кірістеу кезінде алғашқы күн бойынша бейнеленеді, оған негізгі құралдарды енгізу немесе сатып алу бойынша фактілік барлық шығындар енгізіледі.

Белгіленген күнге әрекет ететін бағаларға сәйкес негізгі құралдар құнын келтіру үшін қайта бағалау жүргізіледі. Объектінің шығуы кезеңінде қайта бағалау сомасы бөлінбеген табысқа қатысты. Негізгі

қызметтен табыс есебі 6010 «Негізгі қызметтен табыстар» шоттың бөлімше шоттарында ұйымдастырылады. Осы шотта өнімді сатудан, орындалған жұмыстан және басқа жаққа қызмет көрсетуден алынған, табыстар бейнеленеді. Кәсіпорынның өнімді шығаратын (жұмыс және қызметтер) материалдық өндіріс саласында шотты қолданады [1].

Есепті кезең аралығында 6010 шоты кредитінде дайын өнімді сатудан, орындалған жұмыстан және басқа жаққа қызмет көрсетуден алынған, табыстар сомасы жинақталады. Дайын өнімді сатудан, орындалған жұмыстан және басқа жаққа қызмет көрсетуден алынған, табыстарсомасы есепті кезең соңында 5610 «Қорытынды пайда (қорытынды зала)» шотына есептен шығарылады. Бұл жерде 6010 шоты дебеттеліп, 5610 шоты кредиттеледі.

Жалпы негізгі қызметтен табыстар келесідей түрлерге бөлінеді:

- 1 дайын өнімді (жұмыс және қызметті) сатудан табыстар;
- 2 сатып алынған тауарларды сатудан табыстар;
- 3 жалдаудан табыстар және т.б.

Кез келген кәсіпорын үшін, оның қызмет объектісі болып табылатын, белгілі бір өнімді шығару тән. Дайын өнімді сатудан табысты анықтау үшін, біріншіден, дайын өнімнің шығуы есебін есепке алу қажет [1].

Дайын өнім есебі үшін активті инвентарлық шот 1320 «Дайын өнім» қолданылады. Дайын өнім – сату үшін арналған, негізгі және көмекші цехтар өнімдері. Дайын өнім өндіріспен аяқталған болуы керек, жинақталып, стандарттарға немесе техникалық жағдайларға сәйкес келуі тиіс, техникалық бақылау қызметтерімен қабылданып, төлқұжатпен, сертификатпен немесе басқадай құжаттармен жабдықталып, қоймаға тапсырылады, ал орынында тапсырыс берушіге беру кезінде, қабылдау актісі немесе басқадай құжаттармен дайындалуы тиіс.

Сонымен, дайын өнім дегеніміз – кәсіпорындағы өндіріс процесінің соңғы өнімі. Стандарттың талап етілуімен техникалық шарттарына жауап беретін, техникалық бақылау бөлімін қабылдау және қоймаға тапсырылғын дайын өнім бұйымдар мен заттар болып табылады. Кәсіпорын сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің шартынан тыс жабылған келісімдері арқылы өнім дайындайды. Қаржылық есептің халықаралық № 2 «Қорлар есебі» стандартына сай. Дайын өнім осы тауарлы-материалды қорлардың бір бөлігі болып табылады. Дайын өнім бухгалтерлік есепке фактілік өзіндік құны арқылы енгізіледі. Дайын өнімнің фактілік өзіндік құны орындаған жұмыстары мен көрсетілген қызметтері 1320 «Дайын өнім» шотында

бейнеленбейді, ал фактілік шығындар дебет бойынша 7010 «Дайын өнімді өткізудің өзіндік құны» есептен шығарылады.

Есептің журнал ордерінің формасы бойынша фактілік өзіндік құны шығарылғын өнімі 10.1. журнал ордерінде көрсетіледі. 1320 «Дайын өнім» шотында дебеттеліп, ал 8110 «Негізгі өндіріс» кредитінде, 1320 шотындағы «Дайын өнім» – активті және инвентарлы болып келеді. Сальдо шоты кәсіпорын қоймасындағы дайын өнімінің фактілік өзіндік құнының қалдығын көрсетілуде, дебеті бойынша айналым – негізгі өндірістегі шығарылған өнімнің фактілік өзіндік құны, сатып алушының қайтарған өнімдерімен өндірістің өзіндік жартылай фабрикаттары.

Синтетикалық есепте дайын өнім фактілік өзіндік құн бойынша бағаланады; ал аналитикалық (талдамалық) есепте жоспарлы өзіндік құн немесе келісімді баға бойынша болуы мүмкін, нақты бағамен есептеледі. Жеке өнімнің өзіндік құнының фактілік және жоспарлы өзіндік құн арасындағы айырма немесе келісімді баға мен фактілік өзіндік құн арасындағы айырма жеке есептеледі (+,-).

Дайын өнім өндірістік факторлық есеп бойынша немесе нормативтік өзіндік құн тәуелділігін белгілеу есептік саясат есеп нұсқасы бойынша бағаланады. Бұл бағалауда ол кәсіпорынның балансында көрінеді. Дайын өнімді бағалаудың факторлық өнімділігінің өзіндік құнын ереже бойынша тікелей өндірілетін өнімді қолданылады. Басқа да өндірістің бұндай бағалау тәсілі өте қиынырақ, сондықтан ағымдағы есепте дайын өнімнің есептік бағасы қолданылады. Есептік баға ретінде жоспарлы өзіндік құн және т.б. пайдаланылады. Ағымдық есепті пайдалануда есептік бағаның, әсіресе факторлық өндірістік бұйымның өзіндік құны олардың құнының есептік бағасымен ауытқып ерекшеленіп отырады. Бұл ауытқу дайын бұйымның атына емес, бірыңғай тобынан көрініс табады.

Дайын өнімді шығару және оны қоймаға тапсыру, қабылдап алу үшін накладной толтырылады, ал орындалған жұмыстар немесе көрсетілген қызметтер-қабылдап алу актісінде толтырылады. Накладнойдың негізінде өнімді шығару үшін есептік ай бойынша ведомствалар толтырылады. Қоймаға тапсырылған дайын өнім, есеп карточкаларда үйлестік материалдық құндылықпен немесе сапа бойынша кітапта ескеріледі. Егер тауар кепілділік бойынша өткізілсе, өндірушілерге бір жылға немесе қысқа мерзімге берілген немесе жалғастырушы кезеңде, белгіленген кіріс сомасы мерзімі ұзартылған және көрсетілген қызмет және тауарды жөндеу бойынша қызмет көрсету сол уақыт аралығы болып табылады [2].

Мерзімі ұзартылған сома – бұл сома, болжамдық шығысты жабады, қызмет көрсету шарт бойынша құжатта меншікті таза кірісі олардың қызметі бойынша болып келеді. Кәсіпорын келісілген шартқа сәйкес өнімді өткізеді. Олардың негізінде өткізу бөлімінде кәсіпорын бұйрық – накладнойлар жіберуге немесе өнімді тиеуге байланысты сатып алушыларға, өнімді тиелгеннен кейін қоймадан бухгалтерияға есеп айырысу төлемдік құжаттар бойынша жазып жібереді. Бухгалтерияға келіп түскен және де тауарлық-көліктік накладнойлар, теміржол тарифы көрсетілген сомада, осы құжаттардың негізінде бухгалтерияда төлем тапсырма талабы сатып алушыларға инкассалық банкке беріледі немесе сатып алушыға төленеді. Тауарлық есеп тиелген 1210 «Сатып алушылар мен тапсырысшылардың қысқа мерзімді дебиторлық берешегі» тізімдемеге апарады.

Өнімді өткізу (жұмыс, қызмет) есебі немесе машинаграммаларда, тізімдегі жазбалар шот-фактура негізінде жасалады бұйрық-накладнойлар және жазып жіберген төлем тапсырма-талабы негізінде белгілеу, шот бойынша төлеу өндіріледі. Тізімдемеде берілген банкідегі көшірме есеп айырысу немесе валюталық шот бойынша кәсіпорынның банкісімен, төлем-тапсырма талабы банкіден инкассаға беріледі. Инкасса (ол итальяндық) есеп айырысудың тәртібін білдіреді, банк өзіне орындалған тапсырманы жіберушінің алынған төлеушіден тиісті төлемін қабылдайды.

Өнімді есептеуде, төленген сатып алушымен, орындалған жұмыс және қызмет келесі топтарға бөлінеді: Тауарлар тиелінген және қабылданған жұмыстар сатып алушылардан берілген есептік құжатта, төлеу мерзімі әлі басталмаған, тауарлар тиелген және қабылданған жұмыстар есептік құжатта, мерзімінде төленбеген, тауарлар жауапкершілік мінездесатып алушыға жеткізеді, сатып алушылар төлеуден бас тартады. Ай ішінде дайын өнімді нақты есептік бағада қоймадан шығарылып тиіп жіберіледі. Ай соңында тізімдемеде тиелген өнімінің сомасын есептейді және өзіндік құны бойынша есептік топта жоспарлы бағаланады. Нақты өзіндік құн тиелген өнімінің есептік жолы болып табылады. Бұл байланс өнім өндірілген әр түрлі есептік кезеңде, әр түрлі нақты өзіндік құнға ие болады.

Тиелген өнімнің фактілік өзіндік құны есепті жолмен табылады. Бұл әр есепті кезеңде шығарылған өнімдер, әр түрлі фактілік өзіндік құндарының болуымен байланысты. Тиелген (жіберілген) өнімнің фактілік өзіндік құнын есептеудің жол бойынша мазмұны:

1 Жол. «Өнімді (жұмыс, қызмет) тиеу, жіберу және сату есебі» тізімдеме мәліметтері бойынша толтырылады, (бөлім 1, жол 6) өткен ай үшін, есепті баға және фактілік өзіндік құн бойынша;

2 Жол. Есепті баға және фактілік өзіндік құн бойынша дайын өнімді шығару тізімдемесі мәліметтері бойынша толтырылады (дебет шоты 1320 «Дайын өнім», кредит шоты 8010 «Негізгі өндіріс»);

3 Жол. Есепті баға және фактілік өзіндік құн бойынша 1-2 жолдар қорытынды сомасы табылады.

4 Жол. Фактілік өзіндік құнның олардың есепті бағасы құнына айыздық қатынасы.

5 Жол. Сату тәртібінде тиелген өнімнің, құны есепті баға бойынша өнім құны бейнеленген, тізімдеме немесе машиннограмма мәліметтері бойынша анықталады. Сату тәртібі бойынша тиелген өнімнің фактілік өзіндік құны, есепті баға бойынша бағалаудың осы өнім құнына пайыздық қатынасты ретінде (9.1), есепті жолмен табылады.

6 Жол. Ай соңында қоймадағы дайын өнімнің қалдығы 3 айналым жолының қорытынды мәліметтерінен, 1320 «Дайын өнім» кредит шоты бойынша айналымдарын есепті баға мен фактілік өзіндік құн алып тастаумен табылады [3].

Табылған пайыздық қатынасы бойынша айдағы тиелген (жіберілген) дайын өнімді фактілік өзіндік құнға дейін жеткізіп және 1320 «Дайын өнім» кредит шотынан 7010 «Сатылған өнімнің және көрсетілген қызметтердің өзіндік құны» дебет шотына есептен шығарады. Тізімдеме, тізімдеме мәліметтері негізінде өткен ай үшін, өткен айда төленбеген, шоттар бойынша қалдықтар апарылады (топ-5). Жазбалар үшін негіз болып, өткен айдағы тізімдеме мәліметтері табылады (топ 15). Тізімдемеде көрсетілген, айдың басындағы және соңындағы қалдықтар Бас кітапта көрсетілген 1210 «Сатып алушылар мен тапсырысшылардың қысқа мерзімді дебиторлық берешегі «шот бойынша қалдықтарға сәйкес келуі тиіс.

6–8 бағаны бойынша бұйрық накладнойдың негізінде, есепті баға бойынша сатып алушыларға тиелген (жіберілген), өнімнің саны мен құны көрсетіледі. 9–11 бағаны бойынша есеп айырысу құжаттары негізінде сатылған өнім (жұмыс, қызмет) жіберу (келісімді) құны, қосылған құн салығы және төленуге жататын жалпы сомасы көрсетіледі. 12–14 бағаны бойынша сатып алушыларға ұсынылған салық шот фактурасы және төлем талап тапсырмасы төлемі бейнеленеді. Сатылған дайын өнім (жұмыс, қызмет) төлемі қлма қол кассаға (дебет шоты 1010, кредит шоты 1210), немесе валюта шотына түсуі мүмкін (дебет шоты 1031, кредит шоты 1210).

Жұмыс және қызметті сату кезінде, оларды орындау және төлеу бойынша ұқсас шоттардың корреспонденциясы құрылады, тек айырмашылығы 1320 «Дайын өнім» шоттың орнына 8010 «Негізгі өндіріс», 8310 «Көмекші өндіріс» шоттары кредиттеледі. Шығарылған өнімді сатуды жеделдету мақсатында, кәсіпорын шығарған өнімін консигнациялық негізде сатуды тәжірибеге алады. 1320 «Дайын өнім» шотында консигнациялық негізде өнімді сату бойынша операция есебі үшін төмендегідей қосалқы шоттар ашылады:

1320-1 «Кәсіпорын қоймасындағы дайын өнім», сату үшін арналған, қоймада сақталатын, дайын өнім есептеледі;

1320-2 «Консигнацияға берілген, дайын өнім», консигнацияға берілген, дайын өнім сомасы есепке алынады, консигнатормен оны сату кезеңіне дейін жіберу құны бойыншанемесе сату мүмкін емеспен байланысты.

Жоғарыда көрсетілген қосалқы шоттарды өнімді сату кезінде қолдану нәтижесінде, консигнаторда өнімді сату үшін фактілік өзіндік құнды, егер өнімді сату болса, жобаланған табыс сомасын және ҚҚС дәл көрсету мүмкіндігі туады. Егер консигнатор белгілі бір себептермен бекітілген мерзімде, консигнацияға алынған тауарларын сата алмаса, онда консигнант және консигнатор есебінде төмендегідей шоттардың корреспонденциясы құрылады. Егер консигнатормен дайын өнімнің бір бөлігі қайтарылса, онда есеп айырысулар жүргізіледі: дайын өнім құны, табыс құны (үстеме) және тауар бағасына ҚҚС сомасы. Есептеу жолымен табылған, сомалар жоғарыда келтірілген жазбаларға ұқсас бейнеленеді.

Егер белгілі бір себептермен (тауарларға сұраныс жоқ, жоғарлатылған баға, сапасы төмен және басқалары) консигнатор, консигнация шартында көрсетілген тауарларды уақытында сата алмаса, консигнантқа қайтарылған тауар құны, толығымен немесе біртіндеп 004 «Консигнацияға (комиссия) қабылданған тауарлар» баланстан тыс шоттың кредиті бойынша жазылады. Егер екі жақтың келісімдері бойынша консигнациядағы тауарлардың құны төмендетілсе, онда тауардың төмендеген құны 004 (тауар құнының төмендеу сомасына) шоттың кредиті бойынша жазылады. Екі жақтың келісімі бойынша тауарды сату мерзімі ұзатылуы мүмкін.

Негізгі құралдар бухгалтерлік есепте кірістеу кезінде алғашқы күн бойынша бағаланады, оған негізгі құралдарды сатып алу немесе енгізу бойынша қажетті шығындардың барлығы енгізіледі. Анықталған күнге негізгі құралдардың алғанқы құнын, анықталған уақытқа әрекет ететін бағаға сәйкес келтіру, салық заңдылықтары ережесіне сәйкес жүргізіледі.

Объектінің шығуы кезеңінде қайта бағалау соммасы бөлінбеген табысқа қатысты.

Амортизацияны есептеу үшін, келесідей әдістер қолданылады:

а) тура сызықты есептен шығару әдісі. Сонымен қатар амортизациялық аударым сомасы төмендегілерден анықталады:

– негізгі құралдардың пайдалы қызмет мерзімі немесе

– салық кодексімен бекітілген, амортизацияның шекті нормасы;

б) салық заңдылықтарымен қолданылатын, әдіс және ереже;

Сонымен қатар, ндары ен қолданылатын, әдіс және ереже анықталадыты. бағаланады, оған негізгі құралдарды сатып алу немесе енгізу босубъекті шығындарына амортизациялық аударымдар сомалары қатысты, ол салық мақсатында, бірдей сомалармен анықталады. Негізгі құралдарға келесіде капитал салу, егер оны қолданудан болашақта экономикалық пайда алудың көбеюі жағдайында, ол алғашқы құны бойынша бағаланады. Негізгі құралдарды олардың техникалық жағдайын қалыпты ұстау және сақтау мақсатында жөндеу және эксплуатациялау шығындары, олардың жүргізілген кезеңінде, кезең шығындары ретінде танылуы керек [4].

Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің қаржылық есеп беруді жасауды жүзеге асыру үшін былайша бөлу ұйғарылады:

1 шаруашылық қожалығын, ауылшаруашылық өнімдерін өндірушілер мен оңайлатылған декларацияның негізінде жұмыс істейтін ұйымдарды қоса алғанда, шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін бухгалтерлік есепке алу барынша оңайлатылған тиісті қаржылық есеп беру стандарты әзірленетін болады;

2 бірінші тармақта көрсетілгенді қоспағанда, шағын кәсіпкерлік субъектілері, орта кәсіпкерлік және алдағы санатқа кірмеген коммерциялық емес ұйымдар үшін, сондай-ақ орта кәсіпкерлік субъектілері (көпшілік компанияларды қоспағанда) және жедел басқару құқығында негізделген мемлекеттік кәсіпорындар үшін ХҚЕС негізінде әзірленген оңайлатылған ұлттық қаржылық есеп беру стандартын қолдануға болады.

Шағын бизнес үшін ХҚЕС-ты қолдану күрделілігі проблемасын шағын-орта бизнес үшін мамандандырылған стандарт әзірлеумен бірнеше жылдан бері айналысатын ХҚЕСКҚ-да түсінеді. Әмбебап стандарт әзірлеу өте күрделі жұмыс, өйткені шағын кәсіпкерлікке қатысты саясат және тиісінше оларға қойылатын талап әр елде әрқалай. Сонымен қатар, осы стандартты ХҚЕСКҚ қабылдағаннан кейін оның ережелерін бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп берудің ұлттық жүйесіне барынша инкорпорациялауға болады.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Әбдіманапов, Ә. «Бухгалтерлік және қаржылық есеп принциптері» (халықаралық стандарт) Алматы, 2006 ж.
- 2 Баймұханов, С. Б., Балапанов, Ә. Ж. «Бухгалтерлік есеп». – Алматы, 2001.
- 3 Кеулімжаев, Қ. К., Ажибаева, З. Н., Құдайбергенова, Н. А. «Бухгалтерлік есеп принциптері» Экономика. – Алматы, 2006.
- 4 Сейдахметова, Ф. С. «Қазіргі таңдағы бухгалтерлік есеп». – Алматы, 2008.

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

АЙТЖАНОВА Д. Н.
магистр экономических наук
АЙДАШЕВ М. С.
магистр социальных знаний

Практически невозможно представить развитие государства, подтягивание его к уровню развитых стран XXI век, создание комфортных условий жизни граждан, без продуманной, целенаправленной экономической политики государства. Для любого государства основная проблема и сложность заключаются в том, что необходимо найти эффективное распределение функций, финансов между рыночными возможностями и государственным регулированием хозяйственной жизни. В течение более полувека, жизни нескольких поколений граждан Казахстана, в республике преобладала плановая государственная экономическая политика. После приобретения Казахстаном государственной независимости, перед страной встали 3 основные задачи: создать независимое государство, осуществить переход к рыночной экономике, сформировать принципиально новую форму организации общественных отношений. С первых дней самостоятельного существования государства, начался постепенный и поэтапный переход к формированию казахстанской модели устойчивого социально-экономического развития, созданию новой экономической основы общества. Совершенно естественно и объективно появился интерес к бизнесу и необходимость развития предпринимательства в широком масштабе преодолевать монополизм. В настоящее время, предпринимательство, частный бизнес – реальный

факт, подтверждающий заметный прогресс в экономике страны, сегодня это ведущая сфера общественного производства. Объективно, подтверждённое опытом многих передовых стран, рыночной экономики без предпринимательства не бывает, именно оно определяет развитие производства, рынка и общества в целом.

Демократизация общества и хозяйственной деятельности способствовали появлению граждан, принявших данную экономическую модель, стремящихся организовать собственное дело, проявлять инициативу, учиться жить в условиях конкуренции, преодолевать монополизм. Дальнейшее развитие социально-экономической сферы требует более эффективного развития предпринимательства, увеличение доли частного бизнеса в экономическом сегменте. В решении этой задачи ведущую роль необходимо отвести молодёжи, как наиболее креативной, мобильной, целеустремлённой и амбициозной части общества. Молодёжь – это главная социальная группа, имеющая большой потенциал для влияния на политику и экономику государства. Одним из первых заявлений о судьбе молодёжи в Казахстане Касым-Жомарта Токаева в новой должности стало его выступление на встрече с общественностью Мангистауской области. Во время своего первого рабочего визита он призвал не останавливаться на проведённых мероприятиях по молодёжной политике, отмечая низкий уровень вовлечённости казахстанской молодёжи в предпринимательство. Согласно приведенным им данным социологических исследований, приблизительно 51% молодых людей не планируют заняться бизнесом. Президент, с целью более активного вовлечения молодёжи в активную предпринимательскую деятельность, предложил разработать национальный проект «Жастар – Ел тірегі», который включает в себя программу «Жас Кәсіпкер» («Молодой предприниматель») – по развитию молодёжного предпринимательства [1].

«Особо хочу обратиться к молодому поколению, заявил Токаев на церемонии инаугурации. Вам предстоит сыграть решающую роль в развитии Казахстана, стать движущей силой прогресса. Елбасы объявил 2019 год Годом молодёжи. Начал работать специальный проект. Реализуем программу развития бизнеса, будем поддерживать стартапы, внедрим программу трудоустройства молодёжи. Моя задача – создать все возможности, чтобы вы реализовали свою самую большую мечту и создали личную историю успеха», – сказал Токаев. Глава государства отметил, что в стране будет сформирован президентский кадровый резерв. «Наша молодёжь – трудолюбивая,

целеустремленная, креативная. Поэтому будущее Казахстана в надежных руках», – добавил Токаев.

Исследования казахстанских учёных подтверждают факт сложности вовлечения молодых людей в предпринимательскую деятельность, они подчёркивают, что в отличие от других видов предпринимательства, оно имеет только ей присущие признаки, сильные и слабые стороны. Определяя специфику предпринимательской деятельности и объясняя причину особой роли в этом процессе молодёжи, ученые подчёркивают то, что наиболее подготовленной социальной группой в обществе является именно молодёжная страта. Именно она предрасположена к активной самостоятельной деятельности, энергична, образована, склонна к более свободной мобильности. Молодёжь привлекает предпринимательство такой спецификой трудовой деятельности, как личная свобода дающая человеку право и возможность практично и самостоятельно распоряжаться своим временем, способностями, знаниями, информацией, доходами. Современное развитие экономики, производственного сектора невозможно без формирования инновационно мыслящих молодых предпринимателей. Член палаты предпринимателей СКО В. Литвиненко в статье «Актуальные вопросы развития молодёжного предпринимательства» отмечает наиболее сильные стороны молодёжного предпринимательства, которые сводятся к следующему:

- высокий уровень образования, отличное знание современных средств коммуникации;
- высокая инновационная активность, инновационность мышления;
- высокая мобильность, гибкость подходов, быстрота реакции по освоению новых рынков;
- высокий уровень возможностей систематического обновления своих предпринимательских знаний и навыков в соответствии с меняющимися требованиями производства и рынка;
- потенциальная способность молодых людей выдерживать повышенные трудовые и нервные нагрузки, сопровождающие предпринимательскую деятельность, особенно на её стартовом этапе;
- предрасположенность молодёжи к риску;
- незначительная государственная регламентация;
- относительная простота самих операций;
- информационные и обучающие мероприятия;
- проведение форумов, выставок для привлечения инвесторов;

- государственная поддержка малого и среднего бизнеса;
- рост самостоятельности, практичности, мобильности и ответственности за свою судьбу.

Наряду с сильными, прослеживаются и слабые стороны молодёжного предпринимательства:

- отсутствие практических навыков применения экономических законов и механизмов;
- отсутствие серьёзного опыта деятельности в бизнесе;
- пока ещё недостаточный социальный жизненный опыт;
- не сформирована деловая репутация;
- часто возникающая проблема стартового капитала;
- на сформированы в нужном объёме личные контакты в сфере бизнеса, во властно-управленческих структурах;
- незащищённость от воздействия бюрократических структур;
- и что, на наш взгляд, особенно опасно для начинающих молодых, неопытных предпринимателей, соблазн «теневого» предпринимательства и слабая защищённость от влияния на бизнес со стороны криминальных структур;
- недостаток квалифицированных и активных трудовых ресурсов в малых городах и сельской местности;
- отток высококвалифицированных кадров;
- высокая конкуренция на рынке становится угрозой развития молодёжного бизнеса, а не стимулом;
- высокие риски;
- ограничение доступа к высококачественным ресурсам [2].

Все перечисленные признаки, отслеживание сильных и слабых сторон молодёжного предпринимательства, выделяя молодёжное предпринимательство в особую категорию, выдвигают перед государством основные задачи по его поддержке: развитие сильных и преодоление слабых сторон.

Необходимо отметить, что в республике в последние годы многое делается для развития молодёжного предпринимательства. Высшие учебные заведения, являясь структурой, готовящей для государства интеллектуальную и управленческую элиту, безусловно, должны формировать качественно подготовленных и высококвалифицированных кадров для рыночной экономики.

Нет необходимости говорить о теснейшей взаимосвязи образования и науки. В настоящее время мы всё чаще подчёркиваем важность приобщения студенческой молодёжи к предпринимательской деятельности. Вузы обязаны дать студента профессиональные знания

выбранных специальностей, но при этом они должны подготовить студенчество к самостоятельной предпринимательской деятельности в условиях конкурентоспособной экономики. Примером могут служить действенные меры, предпринятые руководством Павлодарской области по обучению молодых людей азам предпринимательской работы и открытию собственного бизнеса. НПП «Атамекен» разработал элективный курс «Основы предпринимательства», который вошел в учебные программы обучающихся в павлодарских вузах, колледжах и некоторых общеобразовательных школах, что позволило познакомиться с азами предпринимательства 2352 студентам вузов и около тысячи старшеклассникам. Перед молодыми павлодарцами выступают представители региональной Палаты предпринимателей, руководители известных местных ТОО, руководители департаментов областного акимата. Областные руководители и действующие предприниматели делятся собственным опытом создания бизнеса, что в принципе может помочь молодым ребятам в личностном росте и построении личной стратегии развития.

В Год молодёжи 851 молодой павлодарец обучился основам предпринимательства по проекту «Жас Кәсіпкер», 583 жителя получили гранты на полмиллиона тенге для открытия своего бизнеса. По проекту «Жас шебер» предпринимателями стали 1017 жителей региона. Всего по проекту во всех сельских округах региона определили по 15 человек, которые реализуют свой бизнес-потенциал. В Павлодарской области молодёжь привлекают к развитию частного предпринимательства, передает корреспондент «Хабар 24». Специально для этих целей в регионе стали практиковать бесплатные бизнес-курсы и начали открывать диалоговые площадки с приглашением специалистов различных государственных финансовых и кредитных организаций, а также крупных коммерческих структур. На таких встречах юношам и девушкам в деталях рассказывают о госпрограммах развития, всех инструментах поддержки массового предпринимательства и, самое главное, учат не бояться ответственности. По данным Центра развития молодёжных инициатив, сейчас в Прииртышье насчитывается более двух тысяч субъектов бизнеса. Их возглавляют молодые люди в возрасте до 29 лет. Из них 800 – в областном центре. Этого, по словам экспертов, конечно недостаточно. Один из факторов, сдерживающих рост предпринимательства, – это ограниченные суммы грантов и риски по льготным кредитам [3].

Международная практика подтверждает факт того, что если регулярно, продуманно поддерживать предпринимательскую

деятельность молодёжи, помогать ей, обучать навыкам ведения собственного бизнеса, то в конечном итоге страна получит активную прослойку представителей малого и среднего предпринимательства, рост экономики, повышение трудоустройства молодых людей, снижение миграции, инвестиционную привлекательность страны.

25 августа 2018 года Правительство РК утвердило государственную программу поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2020». Программа «Дорожная карта бизнеса 2020» определила в качестве приоритета развитие современного производственного сектора. Эта амбициозная задача может быть решена только с помощью формирования ее основы – сообщества профессиональных, инновационно мыслящих молодых предпринимателей. Как отмечается, программа, обеспечит устойчивый и сбалансированный рост регионального предпринимательства, в том числе молодёжного, а также поддержит действующие и создаст новые постоянные рабочие места [4].

ЛИТЕРАТУРА

1 Электронный ресурс: 365.INFO KZ// Дело молодое: почему Токаев ставит акценты на проблемы молодежи? 19 апреля 2019 г. – URL: <https://365info.kz/2019/04/delo-molodoe-pochemu-tokaev-stavit-aktsenty-na-problemy-molodezhi> [дата обращения 24.01.2020].

2 Электронное издание: Master KZ 2016// Актуальные вопросы развития молодёжного предпринимательства 26 декабря 2016 г. Электронный ресурс]. – URL: <http://master.ipksko.kz/ru/p-o-1/180-aktualnye-voprosy-razvitiya-molodezhnogo-pred> [дата обращения 11.02.2020].

3 Новостной портал Агенства «Хабар»// Павлодарскую молодёжь привлекают к развитию частного предпринимательства 15 июня 2019 г. Электронный ресурс]. – URL: <https://24.kz/ru/news/social/item/322128-pavlodarskuyu-molodezh-privlekayut-k-razvitiyu-chastnogo-predprinimatelstva> [дата обращения 10.02.2020].

4 Информационный портал Zakon.kz// Госпрограмма «Дорожная карта бизнеса-2020» утверждена в Казахстане 05 сентября 2018 г. Электронный ресурс]. – URL: <https://www.zakon.kz/4935666-gosprogramma-dorozhnaya-karta-biznesa.html> [дата обращения 22.02.2020].

ENTREPRENEURSHIP – AS A KEY FACTOR OF ECONOMIC ACTIVITY

ALIBEKOVA A. Zh.

undergraduate student, S. Toraighyrov PSU, Pavlodar

The experience of countries with developed market economy shows that the development of small business contributes to the solution of a number of tasks important for socio-economic development, such as deregulation, the emergence of market structure and the competitive environment; the saturation of the market of goods and services; employment and self-employment; economic growth and increased tax revenues (with a stable tax system); the formation of the middle class; strengthening business ethics, including tax compliance. These are the final goals that were initially set in developing the state approach to the support of small businesses development in Kazakhstan.

The entrepreneurial class is an integral attribute of the market economy, an independent subject of economic relations. Most entrepreneurs belong to the so-called middle class, that ensures the stability not only the state's economy, based on the market system of management, but also influences political processes in society, preventing a departure from liberal and market values [1, p. 20].

In Kazakhstan, as in all post-Soviet countries, the transition to the market occurred spontaneously, without preparation. The formation of entrepreneurship in Kazakhstan began from the first years of independence - during a period of severe commodity shortages, hyperinflation, and a decline in the living standards of the population. It was a time of difficult decisions. The economy was dominated by state ownership. There was no legal framework for the development of market relations. The current laws were repressive in relation to private property and business activities. Before the transition to market relations, the base foundation of Kazakhstan economy was large industrial giants, small business was not included in the sphere of state interests. However, during the transformation of the planned economy, small and medium-sized businesses have become one of the main tools for implementing the strategic course of the state.

The situation after the fall of the Soviet Union led to the fact that economic policy was developed in a short time by a narrow circle of specialists and was based mainly on the experience of developed market countries.

In the difficult and critical situation that took place in the early 90's in Kazakhstan, when large enterprises stopped and hundreds of thousands of

people lost their jobs, the natural decision of the country's leadership was to introduce price liberalization. The development of the economy and along with it the development of small business can be divided into 5 stages, each of which has its own distinctive features [2, p. 55].

The first stage is price liberalization (1991–1992). The first subjects of the market economy – small enterprises-appeared during the period of liberalization in the sphere of trade and services, the spheres with a rapid turnover of money. Large enterprises immediately acquired numerous small enterprises for the sale of their products, repair, maintenance of main and auxiliary industries. During this period, 34.5 thousand small businesses were created and operated in the Republic. They employed 6.0 % of the total number of employees in the country, and the share of their products, works and services made up 7.0 % of the country's gross domestic product. In late 1992, the first Forum of entrepreneurs of Kazakhstan took place, which was attended by the President of the Republic of Kazakhstan and the government of Kazakhstan. At this Forum, for the first time in the history of the CIS, the first program for the development of entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan was defined.

The second stage is a strict monetary and structural fiscal policy of the state (1993–1995). At this stage, tax incentives that stimulate production activities were abolished in order to achieve macroeconomic stabilization in the country. The abolition of tax incentives aimed at stimulating production activities and developing small businesses in 1994 had negative consequences. The number of cooperatives, LLPs and small enterprises working in the production sector has sharply decreased. Due to the lack of access to credit and lack of own funds and high inflation, the main part of business entities has been outflow from the production sphere to the sphere of trade and intermediary and commercial activities. The tightening of the tax press has led to a situation where it has become unprofitable and unpromising to engage in production activities. The so-called «Shuttle» business has become of particular interest to entrepreneurs in the post-Soviet period, namely, the shortage of goods on the markets, in terms of rapid turnover of invested funds. This was a period of flourishing «Shuttle» business in trade, rampant hyperinflation, redistribution of budget and credit funds in favor of a very narrow circle of people with access to these resources. Inflation and currency operations-fraud in banking and closely related trade and intermediary activities-at that time proved to be the most profitable, in contrast to the dying real production sector of the Republic's economy.

Banking and trading activities were the most profitable, to the detriment of the real economy. In 1995, as compared to 1992, the share of small

business products in the country's GDP decreased by one third, from 7.0 % to 4.7 %, and the number of employees in this sector of the economy decreased by 2 times, from 6.0 % to 3.0 %, respectively. During this period, weakened business could not contain the growth of unemployment.

The third stage is the boom of small-scale privatization (1996–1997). In late 1996 and early 1997, the country experienced some macroeconomic stabilization. The Decree of the President of the Republic of Kazakhstan “On measures for state support and activation of small business development dated 6th of March 1997 was adopted in order to support and activate small business development. In accordance with this Decree, 1,520 empty objects and structures were sold to small businesses in the Republic, and 1,334 objects were leased. For selection of entrepreneurs to productive use, transferred in trust 571, on a Pro Bono basis – 204 object. 5664 permits were received for the redevelopment of apartments on the lower floors of residential buildings for shops, cafes, pharmacies and other objects. The number of land plots sold in installments and transferred under land ownership certificates has increased.

Targeted privatization was particularly relevant in the sphere of small-scale production, consumer services, public catering and trade. It would be logical to start targeted privatization, which would involve transferring the objects of the above-mentioned industries to working groups at a residual value, or in trust management on a competitive basis. In this case, the technical and labor potential would be preserved, and the enterprises would have the opportunity to re-equip themselves and enter the market smoothly without stopping their work.

Enterprises of these industries, without centralized management in the form of trusts, departments of trade and public catering at the district and city levels, would be the basis for the formation of small businesses in the country. Unfortunately, targeted privatization was delayed, and the existing infrastructure of the above-mentioned industries was almost destroyed. Thus, an important sector of the economy focused on social services was missed. But, oddly enough, after the reduction of many line ministries in 1988–1990 (Ministry of trade, Ministry of food, Ministry of Agriculture, etc.), these industries, having lost centralized management and petty guardianship from the state, began to develop most dynamically and involve the largest number of people in the work. This was further proof that the small business market is self-regulated and most exposed to market conditions based on supply and demand.

As a result of these measures, the country has developed first-class cafes, restaurants, shops and service businesses. The number of small

businesses during this period (1996–1997) increased by 2.4 times, and the share of their turnover increased by 1.8 times and amounted to 8.5 % of GDP. The number of employees in this sector of the economy in 1997 exceeded the figures of 1995 by 1.73 times. The small sector of the economy again began to «absorb» unemployment. Thus, small businesses began to make a significant contribution to the stabilization of the Republic's economy.

The fourth stage is a period of high-quality development of the Republic's economy (1998–2001), accompanied by an increase in industrial production, gross domestic product, and stable development of the financial and credit sphere of the Republic.

The fifth stage is present time. The development of small and medium-sized business is announced by the head of state as a priority direction for the country's development. Programs to support and develop small and medium-sized businesses are being adopted. In the regions of Kazakhstan, small businesses are more than 80 % focused on intra – regional markets (and in trade and construction, more than 90 % – on local, i.e., urban and regional); and even in the case of industry, the intra-regional orientation is more than 70 %.

Today, small and medium-sized businesses have acquired exactly the size that the modern structure allows them to achieve. In this regard, we can say that the noticeable growth of indicators of small and medium-sized business will slow down if the restrictions on its development are not removed. Therefore, the task of developing this sector should still remain one of the priorities of the state's economic policy and its solution is impossible in a gap from other areas of economic reform and without coordinating the efforts of national, regional and local authorities [3, p. 11].

REFERENCES

- 1 Кондраков, Н.П. Основы малого и среднего предпринимательства: Практическое пособие – М., 2017. – 192 с.
- 2 Мамыров, Н. К., Ихданов, Ж. Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана (теория, опыт, проблемы). – Алматы : Экономика, 1998. – 200 с.
- 3 Сабден Оразы. Экономика: Избранные труды, 16 том – Алматы, 2011. –Т. 16. – 498 с.

СУЩНОСТЬ И СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ АУТСОРСИНГА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТА

АСЫЛХАНОВА А. Е.
магистрант, 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. Готтшалька, 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 аутстафтинг: высокие технологии менеджмента: уч. пособие. – 2015. – 320 с.

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

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

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

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

АЯНОВА А. Б.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

РАХИМОВА С. А.

научный руководитель, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Актуальность темы исследования. Малый бизнес является одной из основных движущих сил социально-экономического развития современного общества. Его развитие способствует становлению рыночных отношений и формированию среднего класса. За счет присущей малому бизнесу гибкости, мобильности и адаптивности к изменчивым рыночным условиям могут быть решены проблемы социальной стабильности, обеспечения занятости и насыщения потребительского рынка. В современных условиях малый бизнес в Казахстане столкнулся на пути своего развития со множеством проблем, вызванных общей экономической нестабильностью, несовершенством законодательной базы и налоговой системы.

Создание эффективной системы ресурсного обеспечения субъектов МСБ является одной из основных приоритетных задач социально-экономического развития страны. Таким образом, с одной стороны, оценка эффективности ресурсного обеспечения малого

и среднего бизнеса и государственной поддержки, необходимая для формирования политики в отношении сектора малого предпринимательства, не может осуществляться по алгоритмам и процедурам рыночного сектора. С другой стороны, современные требования к бюджетному регулированию ориентируют на основополагающие экономические принципы (ориентация бюджета на результат). Это противоречие порождает научную проблему: необходимость выработки теоретических и методических основ оценки эффективности ресурсного обеспечения малого и среднего бизнеса.

Детальное изучение проблем оценки эффективности ресурсного обеспечения субъектов МСБ представляет широкие возможности для разработки путей ее совершенствования.

Научная новизна исследования состоит в том, что на основе системного подхода проведено исследование теоретических и методических проблем оценки эффективности ресурсного обеспечения малого и среднего бизнеса и разработаны пути их совершенствования с использованием форм антикризисной государственной помощи, реорганизации информационного и фискального обеспечения деятельности МСБ на региональном уровне и внедрения системы внутреннего контроля на предприятии.

Бизнес представляет собой хозяйственную деятельность, при которой производятся материальные блага и оказываются услуги. Бизнесмен при осуществлении дела преследует чисто эгоистический интерес – получение прибыли. С уверенностью можем сказать, что бизнес есть экономическая деятельность человека, нацеленная на получение прибыли, выгоды посредством производства материальных благ или услуг. Развитый малый и средний бизнес – это уникальный и эффективный инструмент для решения государственных проблем, так как субъекты малого и среднего бизнеса оказываются наиболее гибкими в условиях постоянно изменяющейся рыночной конъюнктуры. Данный сектор снижает бюджетную и социальную нагрузку, повышает творческий потенциал общества, обеспечивает быструю генерацию новых рабочих мест, ослабляет напряженность в депрессивных регионах, что ведет к повышению уровня благосостояния широких слоев населения. Ресурсы – это источники или предпосылки получения материальных либо же духовных благ необходимых людям. Материальные ресурсы – это предметы труда, которые предназначены для использования во время процесса производства общественного продукта. Для того чтобы обеспечить предприятие (объединение) необходимыми ему материалами в соответствии с выявленной

потребностью, организуется материально-техническое снабжение предприятия. Его задача заключается в определении потребности предприятия в материалах и технических ресурсах, изыскании возможностей покрытия этой потребности, организации хранения материалов и выдачи их в цехи, а также в проведении контроля за правильным использованием материально-технических ресурсов и содействия в их экономии.

Решая эту задачу, работники органов снабжения должны изучать и учитывать спрос и предложение на все потребляемые предприятием материальные ресурсы, уровень и изменение цен на них и на услуги посреднических организаций, выбирать наиболее экономичную форму товародвижения, оптимизировать запасы, снижать транспортно-заготовительные и складские расходы. Материальные ресурсы представляют собой часть оборотных фондов предприятия. Оборотные фонды это те средства производства, которые полностью потребляются в каждом производственном цикле, целиком переносят свою стоимость на готовую продукцию и в процессе производства меняют или теряют свои потребительные свойства.

Для обеспечения процесса производства каждое предприятие должно располагать определенной суммой оборотных средств. Оборотные средства – это наличные средства и их заменители, счета дебиторов и складские запасы, которые конвертируются в деньги в течение года. В сфере обращения находятся готовая продукция на складе предприятия; продукция, отгруженная покупателю, но ещё не оплаченная им; денежные средства предприятия на расчётном счёте в банке и в собственной кассе, а также средства в расчётах.

Средства труда – это вид ресурсов при помощи, которых осуществляется производственный процесс. В роли таких ресурсов могут выступать здания, машины, станки, агрегаты и т.п.

Основные средства – часть имущества, используемая в качестве средств труда, при производстве продукции, выполнения работ или оказания услуг либо для управления организацией в течение периода, превышающего двенадцати месяцев.

В организациях принимается единая типовая классификация основных средств, в соответствии с которой основные средства группируются по следующим признакам: отраслевому, назначению, видам, принадлежности, использованию.

Группировка основных средств по отраслевому признаку (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и др.) позволяют получить данные об их стоимости в каждой отрасли.

Главным критерием группировки основных средств по отраслям является вид деятельности данной организации или его подразделения. При этом классификационной единицей выступает вся совокупность основных средств, числящихся на балансе. Так, на промышленном предприятии в промышленно-производственные основные средства включают объекты транспортного хозяйства, материально-технического снабжения, служб связи, но относят к соответствующим отраслям народного хозяйства, находящимся в подсобном сельском хозяйстве, здравпунктах, жилищно-коммунальном хозяйстве и др.

Трудовые ресурсы – это количественная часть населения страны трудоспособного возраста, обладающая необходимыми физическими и умственными способностями, определенным уровнем образования и квалификации. К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли. Исследование трудовых ресурсов можно разделить на две взаимосвязанные группы: исследование собственной рабочей силы, то есть численности и состава работников и их динамика, и рассмотрение рабочего времени, то есть общего объема располагаемого и фактически затраченного времени, а также использование рабочего времени. Состав персонала любой организации, как правило, неоднороден, поскольку даже в самой маленькой нужно выполнять множество видов деятельности, а для этого требуются люди, обладающие разнообразными профессиями, опытом, квалификацией, занимающие различные должности.

Группировку персонала в соответствии с видами деятельности, выполняемыми функциями и категориями должностей отражает его статистическая структура. На крупных предприятиях, осуществляющих деятельность, относимую к различным отраслям народного хозяйства, весь персонал подразделяется на лиц, занятых в основной деятельности и лиц, образующих персонал не основной деятельности. Важным фактором развития производства и увеличения объема производства продукции является использование трудового потенциала. Чтобы определить влияние отдельных трудовых факторов на объем производства используется анализ трудового потенциала.

Интенсификация общественного производства, повышение его экономической эффективности и качества продукции предполагают максимальное развитие хозяйственной инициативы трудовых коллективов предприятий. На современном этапе развития экономики необходимо прежде всего выяснить, какие изменения в использовании труда произошли в процессе производства по сравнению с заданием

и с прошлым периодом. Основная задача анализа использования труда на предприятии состоит в том, чтобы выявить все факторы, препятствующие росту производительности труда, приводящие к потерям рабочего времени и снижающие заработную плату персонала.

В процессе анализа трудовых ресурсов изучается:

- обеспеченность рабочих мест производственных подразделений персоналом в требуемом для производства профессиональном и квалификационном составе (обеспеченность производства трудовыми ресурсами);
- использование трудовых ресурсов (рабочего времени) в процессе производства;
- эффективность использования трудовых ресурсов (изменение выработки продукции на одного работающего и на этой основе изменение производительности труда);

– эффективность использования средств на оплату труда. Источники информации для анализа: статистическая отчетность отдела кадров по движению рабочих, оперативная отчетность цехов, отделов, служб предприятия, другая отчетность, связанная с трудовыми ресурсами предприятия и производственных подразделений и служб в зависимости от поставленной исследователем цели и задач.

Анализ трудовых ресурсов проводится по следующим направлениям:

- оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и движения рабочей силы;
- оценка эффективности использования рабочего времени;
- изучение производительности труда;
- изучение расходов на заработную плату.

Рациональное использование промышленно-производственного персонала – неперемное условие, обеспечивающее бесперебойность производственного процесса и успешное выполнение производственных планов. Любое предприятие, работающее обособлено от других, ведущее производственную или иную коммерческую деятельность, должно обладать определенным капиталом, представляющим собою совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений, затрат на приобретение прав и привилегий, необходимых для осуществления его хозяйственной деятельности.

Таким образом, с точки зрения бюджетирования, финансовые ресурсы являются основным источником формирования средств предприятия, необходимых для его функционирования. «Финансовые ресурсы предприятия – это денежные средства, используемые с целью финансирования деятельности предприятия.

В общем виде все источники финансирования схематически можно разделить на две группы, представленные на рисунке 1.

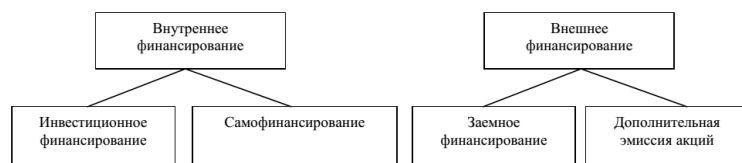


Рисунок 1 – Источники финансирования предприятия

Внутреннее финансирование – подразумевает использование собственного капитала.

Внешнее финансирование: его источник – заемный капитал.

Рассмотрим подробнее обе группы источников финансирования.

Внутреннее финансирование основано на использовании собственных финансовых ресурсов (амортизация и прибыль) и должно обеспечить процессы самокупаемости и самофинансирования. Самофинансирование представляет собой финансирование деятельности хозяйствующего субъекта за счет собственных средств. Различают самофинансирование в узком и в широком смысле. Первое – это финансирование только инвестиционной деятельности за счет собственных средств. Второе – самофинансирование не только развития предприятия, но и его текущей (операционной) деятельности. Основа самофинансирования – финансовая самостоятельность субъектов рынка. Управление финансами предприятия, обеспечивает оптимизацию прибыли, максимизацию курса акций, максимизацию стоимости бизнеса, чистой прибыли на акцию, уровня дивидендов, чистых активов в расчете на одну акцию, а также на поддержание конкурентоспособности и финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Качественное управление финансовыми и прочими ресурсами предприятия гарантирует востребованность услуг/продуктов компании и обеспечит ему стабильное положение на рынке.

Только эффективное управление капиталом, финансовыми инструментами и прочими ресурсами хозяйствующего субъекта позволит ему оставаться конкурентоспособным.

Статья посвящена изучению теоретических и методологических основ управления устойчивым развитием бизнес-структур на основе разработки методики оценки и анализа эффективности использования ресурсного потенциала. Автором показано, что устойчивость бизнеса зависит, эффективным управлением финансам дестабилизирующим

его производственно – экономическую деятельность, и на этой основе предложена авторская трактовка экономической устойчивости предприятий. Далее в статье проанализированы основные функциональные элементы экономической устойчивости. На основе представленного материала предложен механизм управления устойчивым развитием организации на основе авторской методики оценки эффективности использования ресурсного потенциала, представляющей собой обобщающую характеристику предприятия. В статье поэтапно раскрыта ее методика. В статье обосновано, что концепция устойчивого развития предпринимательской структуры предусматривает проведение ряда последовательных этапов и дано авторское представление о эффективном механизме на предприятиях малого и среднего бизнеса. На основе данного материала показано тенденции и закономерность в практике малого и среднего бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1 Государственная поддержка развития малого и среднего бизнеса в условиях модернизации экономики: на примере Республики Казахстан: Кусаинов Марат Апсеметович. – 2017.

2 Вестник КазНУ.

3 Влияние бизнеса на экономику и индексы развития предпринимательства в Казахстане: Э. Тлесова, А. Хойч-70ст.

4 Оценка современного состояния развития малого и среднего бизнеса в Казахстане: О. Денисова, А. Кабдулшарипова-78ст.

5 Источник интернета.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

БАИЗ Р. О.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
КАРИМБЕРГЕНОВА М. К.

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

Сельское хозяйство в настоящее время является одним из важнейших секторов экономики Казахстана. Его нынешнее состояние и фактические темпы развития остаются гарантом продовольственной безопасности государства и основным фактором стабильности внутреннего продовольственного рынка страны.

Все десять районов Павлодарской области находятся в зоне резко континентального климата с коротким и жарким летом и продолжительной и холодной зимой. Край богат природными ископаемыми. Это и уголь, и ценные металлы. Экономика области формируется, в основном, за счет производственных предприятий, занимающихся освоением минерального и углеводородного сырья.

В 2018 году объем валовой продукции сельского хозяйства 229 241,3 млн. тенге, динамика отражена в таблице 1. Увеличение объема валовой составило в 1,5 раза продукции по сравнению с результатами 2014 года.

Таблица 1 – Основные показатели сельскохозяйственного производства в Павлодарской области

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Валовый выпуск продукции (услуг) сельского, лесного и рыбного хозяйства в текущих ценах, млн. тенге	135 460,0	152 719,1	172 047,5	205 063,3	229 241,3
Валовая продукция растениеводства	64 217,6	73 821,8	83 659,4	103 901,6	112 203,7
Валовая продукция животноводства	70 710,4	78 488,7	87 736,4	100 434,1	116 175,9
Структура валовой продукции сельского хозяйства по отраслям производства – всего, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
растениеводство	47	48	49	51	49
животноводство	53	52	51	49	51
Примечание: Статистический сборник «Сельское, лесное и рыбное хозяйства Павлодарской области в 2014–2018 гг.», Павлодар, 2019 г.					

При изучении структуры валовой продукции сельского хозяйства по отраслям производства необходимо отметить, что по итогам 2018 года 49 % принадлежит растениеводству и 51 % – животноводству (таблица 1).

Благоприятные почвенно-климатические условия способствуют развитию в Павлодарской области сельского хозяйства. Это один из важнейших целинных районов Казахстана. Площадь сельскохозяйственных угодий региона составляет 11,2 млн. га. Основной возделываемой в области культурой является пшеница – около половины площади посевов. Порядка 15–17 % посевов приходится на другие зерновые. Кроме того, в области культивируются картофель, овощные и бахчевые культуры, выращивают яровую пшеницу, рожь, овес, подсолнечник, кормовые культуры. Развивается

молочно-мясное и мясомолочное животноводство. Разводят овец – тонкорунных мериносов. Развиты птицеводство, а также рыбководство и лесное хозяйство. Область располагает рыбохозяйственным водным фондом и благоприятными условиями для интенсивного развития рыбководства и рыболовства. Ежегодный улов рыбы в водоемах составляет 120 тонн, в водохранилищах канала им. К. Сатпаева - 90 тонн. Имеется 268 водоемов местного значения, в т.ч. 178 закреплены за природопользователями, 90 - за резервным фондом.

Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур представлен в соответствии с таблицей 2.

Таблица 2 – Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур, тыс тонн

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Зерновые и бобовые культуры	364,4	575,5	679,2	661,5	748,8
Пшеница	252,6	418,4	466,0	452,5	511,5
Кукуруза	-	0,2	4,1	0,6	4,1
Ячмень	61,7	64,1	89,1	84,7	114,6
Рожь	2,1	8,4	4,8	4,5	5,4
Овес	22,0	25,6	33,5	30,7	41,4
Гречиха	9,9	18,1	38,3	47,2	41,6
Просо	10,1	22,4	30,0	15,9	17,4
Бобовые сушеные овощи	1,4	1,3	0,8	4,8	5,4
Картофель	351,1	411,9	398,9	432,5	478,9
Семена подсолнечника	40,9	72,2	104,2	110,3	111,2
Овощи	183,7	175,8	208,8	216,0	200,2
Бахчевые культуры	32,5	53,9	62,7	78,8	82,7
Виноград	2,0	2,3	27,0	28,5	30,1
Семечковые и косточковые культуры	1 205,2	1 149,9	871,7	1 154,3	957,7
Ягоды и прочие плодовые	848,7	716,6	658,3	920,7	716,2
Примечание: Статистический сборник «Сельское, лесное и рыбное хозяйства Павлодарской области в 2014-2018 гг.», Павлодар, 2019 г.					

Валовый сбор зерновых культур за анализируемый период максимальное значение составило в 2018 году – 748,8 тыс. тонн.

Как видно из структуры валовой продукции сельского хозяйства традиционной отраслью Павлодарской области является животноводство. Динамика показателей отрасли животноводства представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика показателей отрасли животноводства Павлодарской области

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Численность голов, тыс. голов					
Коров	171,7	177,7	191,5	193,1	201,4
Овец и коз	542,0	565,7	569,9	526,8	536,9
Лошадей	124,9	134,5	144,0	150,3	165,6
Свиней	61,8	62,3	63,5	62,5	71,2
Верблюды	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Птицы	966,8	905,8	1 228,7	1 411,9	1 623,4
Производство, тыс. тонн					
Мяса и птицы в живом весе	82,3	85,9	85,0	92,9	96,5
Молока	355,0	361,7	364,4	371,0	383,1
Яиц, млн. шт.	124,9	140,2	139,2	171,3	215,2

Примечание: Статистический сборник «Сельское, лесное и рыбное хозяйства Павлодарской области в 2014-2018 гг.», Павлодар, 2019 г.

Динамика показателей отрасли животноводства, имеет положительную динамику. Большая ставка делается на развитие орошаемого земледелия и животноводства. На сегодняшний день в области имеются предприятия по переработке мяса, представляющие собой полностью интегрированный комплекс сельскохозяйственных предприятий и перерабатывающих мощностей с собственной сетью реализации готовой продукции. С целью загрузки мясоперерабатывающих предприятий по области проводится работа по увеличению заготовительных пунктов по заготовке мяса. В настоящее время заготовительных пунктов по заготовке мяса, в не хватает, завозится импортное мясо. В развитии переработки существует и ряд проблем:

- низкий уровень переработки и медленное его наращивание;
- недозагруженность мощностей перерабатывающих предприятий;
- недостаточный уровень конкурентоспособности продуктов питания;
- несоответствие качества продовольствия основным требованиям международных стандартов;
- сезонный характер производства основных видов сельскохозяйственных культур.

В сфере переработки сельхозпродукции взятый курс на сокращение импорта продуктов питания, за счет освоения их производства в области, расширение ассортимента и улучшения качества выпускаемой продукции, развитие партнерских отношений с ближним и дальним зарубежьем.

ЛИТЕРАТУРА

1 Статистический сборник «Сельское, лесное и рыбное хозяйства Павлодарской области в 2014–2018 гг.». – Павлодар, 2019.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

БАИЗ Р. О.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

КАРИМБЕРГЕНОВА М. К.

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

Предпринимательством является самостоятельная, инициативная деятельность граждан, оралманов и юридических лиц, направленная на получение чистого дохода путем использования имущества, производства, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг, основанная на праве частной собственности (частное предпринимательство) либо на праве хозяйственного ведения или оперативного управления государственного предприятия (государственное предпринимательство). Предпринимательская деятельность осуществляется от имени, за риск и под имущественную ответственность предпринимателя [1].

В соответствии с рисунком 1 более наглядно представим основные понятия к определению предпринимательства.

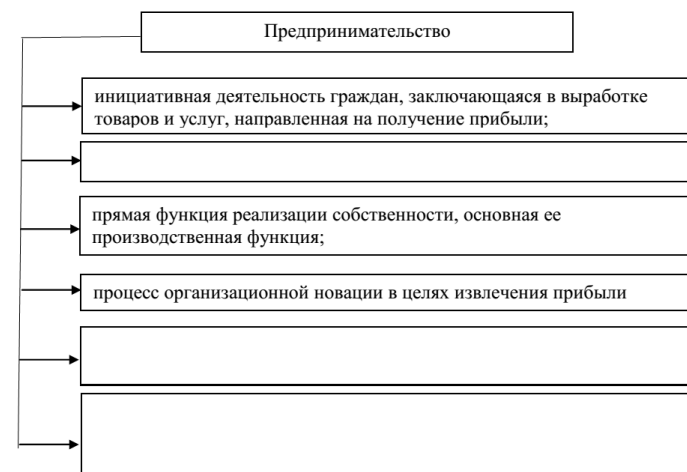


Рисунок 1 – Понятие предпринимательство

Предпринимателю для успешного развития бизнеса в сельском хозяйстве необходимо брать в учет особенности отрасли. Во-первых, это земля, правильное пользование земельными ресурсами, это основа успеха в бизнесе. Предприниматель должен соблюдать экологические требования и нормы, законы, действующие в РК. Эти меры помогут длительное время получать высокий урожай, тем самым обеспечивая предприятию максимальную прибыль. Во-вторых, это климатические условия. В зависимости от климата и почвы предприниматель выбирает вид деятельности различные возможные виды сельскохозяйственной деятельности присущие тому или иному типу климата. Также к естественным особенностям сельского хозяйства можно отнести сезонность производства и труда. Производственный цикл в этой отрасли полностью зависит от времени года. Из-за цикличности развития растений и животных, сезонность является неустранимым фактором.

Таким образом, в сельском хозяйстве особенности предпринимательской деятельности определяются особенностями процесса производства в этой отрасли. Результаты данной отрасли зависят от множества постоянно меняющихся условий, в связи с этим требуют от предпринимателя не только создание резервных фондов, но и со стороны государства должна постоянно оказываться поддержка.

Основной целью государственного экономического регулирования сельского хозяйства является обеспечение устойчивого развития сельскохозяйственного производства и на этой основе полное удовлетворение внутреннего спроса на продовольствие, а промышленности в сырье, создание условий для социального развития села. Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих основных задач, предусматривающих: финансовое оздоровление и повышение доходности производственной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей; осуществление структурных изменений в АПК; стимулирование роста объемов производства и расширение сбыта продукции; повышение технологического уровня агропромышленного производства; обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынке; развитие социальной сферы села.

В соответствии с рисунком 2 отражена взаимосвязь составляющих категории «эффективность» сельскохозяйственного производства.

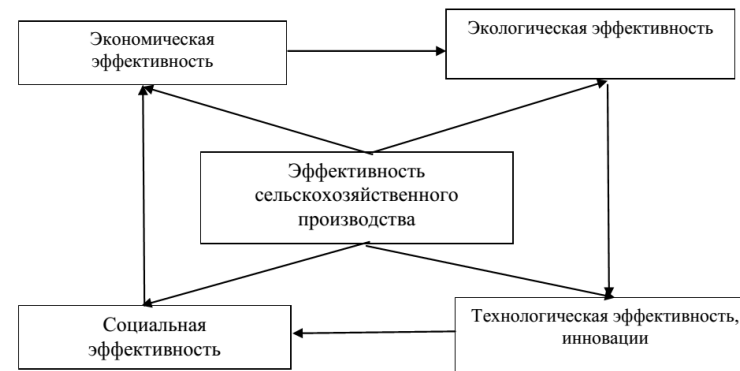


Рисунок 2 – Взаимосвязь составляющих категории «эффективность» сельскохозяйственного производства

Экономическая эффективность как показатель характеризует экономический результат в денежном выражении, например, прибыль от внедрения какого-либо новшества. Технологическая эффективность характеризует результативность использования ресурсов в процессе совершенствования производственных процессов. Социальная эффективность характеризует эффект в социальном исполнении, последствиями которой являются демографический кризис, качество системы образования, здравоохранения и культуры. Экологическая эффективность есть результат от реализации мероприятий экологического характера. Она предусматривает процесс принятия управленческих решений по данному вопросу, методы выбора показателей, сбор и анализ данных, оценку информации по критериям экологической эффективности. Во многом характеризует усилия руководства предприятия по воздействию на окружающую среду. При этом важно, чтобы произведенная продукция была востребована обществом, иначе затраты осядут мертвым капиталом.

Сельское хозяйство и отрасли производства, обеспечивающие его ресурсами, а также сфера переработки сельхозпродукции являются одними из приоритетных направлений экономической политики областей. С этой целью усилия областных органов исполнительной и законодательной власти должны ориентироваться на решение следующих задач:

- создание институтов аграрного рынка региона: товарной биржи, центра государственных закупок сельскохозяйственной продукции, центра коммерческих информационно-консультационных

юридических услуг, регионального продовольственного фонда, страховых компаний, торгово-закупочных кооперативов;

- формирование эквивалентных межотраслевых отношений сельского хозяйства с другими отраслями на основе регулирования закупочных цен, цен ресурсопроизводящих отраслей и развития лизинга сельскохозяйственной техники;

- содействие формированию внебюджетных источников государственной поддержки агропромышленного комплекса, в том числе на основе расширения использования потенциала предпринимательских структур региона: страховых компаний, закупочных и посреднических фирм и др.;

- ускоренное восстановление технического потенциала отрасли на базе создания нового поколения машин и оборудования через привлечение иностранных инвесторов;

- развитие институтов рыночной инфраструктуры (зерновой биржи, земельного рынка, рынка прав аренды земли), создание единой информационно-консультационной службы АПК на базе Министерства сельского хозяйства с изданием коммерческого регионального журнала;

- стимулирование горизонтальной кооперации и вертикальной интеграции крупных сельскохозяйственных предприятий со сферой хранения и переработки;

- повышение степени государственной поддержки специализированных сельскохозяйственных организаций: племенных хозяйств, предприятий воспроизводства рыбных запасов, селекционных и семеноводческих, ветеринарных организаций, предприятий защиты растений и др.;

- создание современных животноводческих комплексов с учетом оптимального размещения зооветеринарных и экологических требований;

- организация дополнительных рабочих мест в сельской местности, за счет создания МТС, мини-цехов по переработке и предпринимательских структур по первичной доставке сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, в системе управления процесс управления сельским хозяйством определяется как неотъемлемая составляющая государственного управления развитием агропромышленного сектора. Исходя из управленческого контекста, аграрная политика выступает упорядоченной деятельностью государства, которая реализуется путем влияния на экономические и социальные процессы и вытекает

из основных направлений, институционально закрепленных в соответствующих программных документах.

Региональные ориентиры, сочетающие общегосударственные и региональные интересы государственного управления в деятельности государственных органов, определяют общие контуры региональной политики.

ЛИТЕРАТУРА

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

КӘСІПОРЫНДА АҚША ҚАРАЖАТТАРЫНЫҢ ҚОЗҒАЛЫСЫН ТАЛДАУДЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

БАЛТАБЕК Е. С.

магистрант, Аймақтық әлуметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Есеп беру деп кәсіпорынның өткен кезеңдегі қаржылық-шаруашылық қызметін кешенді түрде сипаттайтын барлық көрсеткіштер жүйесін айтады. Есеп беру процесін жасау есеп жұмысының соңғы сатысы болып табылады. Қаржылық есеп беру басқарушы органдардың жұмысын және субъектінің ресурстарын, міндеттемелерін және ақша қаражаттарының болашақтағы ағындарын бағалауға, несие беру бойынша шешімдерге және инвестициялық шешімдерді қабылдауға пайдалы ақпараттарды береді. Солармен қатар, кезеңдік есеп беруге көмекші роль атқаратын басқа формаларда қамтылады, қанша дегенмен олар кіріс пен шығыс туралы есеп беру мен баланстың жеке статьяларына талдамалық қосымша мен шешу жолдары туралы мәліметтерге ие. Көпшілігінде ҚЕХС сәйкес рекомендациялар жылдың есеп беру құрамына «Ақша қозғалысының есебі» кіреді.

Бұл есеп берудің негізгі мақсаты ішкі және сыртқы ақша қозғалысы туралы ақпараты ұсыну болып табылады. Ұйымның ағымдағы инвестиция және қаржылық қызметі белгілі бір есеп беру кезеңіндегі оның жағдайына және оның ақшаларының қозғалысына әсер етеді және осы кезеңдегі қаржы құралдарының өзгерісін түсінуге мүмкіндік береді. Одан басқа, бұл есеп беруді әкімшілік өтімділікпен есеп айырысу кезінде дивидендтерді анықтау кезінде басқа ұйымдарға салынатын қосымша инвестициялардың ұйымның жалпы жағдайына

әсер етуін бағалау кезінде және қандай да бір бағдарламаны қаржыландыру кезінде қолданады. Ақшалы қаражаттардың ағымдарын басқару менеджері қызметінің негізгі бағыттарының бірі болып саналады. Оның құрамында ақшалай қаражаттардың айналым уақытын есептеу. Оны болжамдау, ақшалай қаражаттың оптималды деңгейін анықтау, ақшалай қаражаттар бюджетін құрастыру [1].

Ақшалай қаражаттың маңыздылығы үш негізгі себептермен айқындалады:

- ескішілікке негізделген, ақшалай қаражаттар ағымды операцияларды орындау кезінде пайдаланады, себебі түрлі кіруші және шығушы ақшалай ағымдар арасында уақыт кеңістігі болады, кәсіпорын тұрақты түрде бос ақшалай қаражатын есеп айырысу шотында ұстауға тиіс;

- икемділік, себебі кәсіпорын қызметінде қатаң бейімділік тәрізі жоқ сондықтан ақшалай қаражаттар тосыннан пайда болған төлемдерді орындауға қажет;

- саудагершілік – ақшалай қаражат саудагершілік ой мен де қажет болады, себебі қайсы бір кезде ұтымды инвестиция жасау мүмкіндігі туады [2].

Осымен қатар, ақшалай қаржы қаражат түріндегі ресурстарын пайдаланбау белгілі жоғалтулармен байланысты болады, шартты бір көлем ретінде, оны тиімді инвестициялық жобада қатыспай қалғандықтан болған жоғалту шамасы деуге болады. Сондықтан қайбір кәсіпорын бір-біріне қарама-қайшы жағдайды ескеруі жөн: ол ағымды төлем қабілетін көтермелеу және бос ақша қаражатын инвестицияға пайдаланатын қосымша кіріс алу. Сонымен, ақшалай ресурстарды басқару мәселелерінің бірі ол орташа ағымды қалдықты оптимизациялау. Кәсіпорынның ақшалай қаражатының нақтылығына қарап, оның қызметі пайдалы ма? Немесе пайдасы жоқ болуымен байланыстырады. Бірақ бұл тұжырым әрқашанда дұрыс болып шықпады. Соңғы кездегі болып жатқан жағдайлар кәсіпорындар біріне төлемей жатқанда пайда мен ақшалай қаражаттың абсолютті байланысын күмәнде етеді. Кейбір кәсіпорындар бухгалтерлік есептің мәліметтері бойынша табысты болып және бір мезгілде айналым қаражатының тапшылығын көруі мүмкін, ал ол жағдай басқа контрагенттермен, қаржы органдарымен, қызметкерлермен қарым-қатынастарға әлеуметтік-экономикалық дағдарыс әкелуі мүмкін және оның нәтижесінде күйреуге ұшырап банкрот болады.

Ақшалай қаражаттардың талдауы есеп беру мерзімінің ақпарат негізінде жүргізіледі. Ақшалай қаражаттардың жылжуына талдау

жүргізген кезде Кәсіпорынның есеп беру кезіндегі болған ақша қаражатының ағымы мен осы кезеңдегі кіріспен байланысы немесе сәйкес еместігін түсіндіруге болады. Есеп ақша қозғалысының есебі шоттары бойынша мәліметтер негізінде құрылады және есеп беру кезеңінің басындағы және аяғындағы қалдықтар есебі мен ақша ағымы туралы мәліметтерді қамтиды. Ақша ағымы туралы мәліметтер есеп беруде операциялық, инвестициялық және қаржылық кесімдерде ұсынылады [3].

Халықаралық тәжірибеде ақша қозғалысы туралы есеп беруді құрудың екі әдісі бар – тікелей және жанама. Құру әдісі ұсынылатын ақпараттың мазмұнынан білінеді. Екі әдістің бірде-біреуі қай елде болмасын жалғыз емес, әрі міндетті емес. Қазақстан Республикасындағы ақша қозғалысы тікелей және жанама әдістерді қолданумен операциялық қызмет арқылы іске асады.

Тікелей әдіс – қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижелері туралы есептің әрбір бабындағы түзетумен түсіндіріледі. Мұндай жағдайда тауарларды алу, ағымдағы шығыстар, несиелерге проценттер мен бюджетке төленетін төлемдер және т.б. бойынша барлық ақша төлемдері есептелетін өнімдерді өткізуден түскен ақша түсімдерінен басталады. Қортындысында операциялық қызметке байланысты ақша қаржылары жағдайының сомасын шығарады.

Жанама әдіс – таза табыс немесе шығын ағымдағы активтер мен міндеттерге, ақшалай емес операцияларды өзгертуге, сондай-ақ өткен кезеңмен салыстырғанда инвестициялық және қаржылық қызметтердің нәтижесі болып табылатын табыстар мен шығындарға түзетулер енгізетін әдіс.

Ақша қаражаттарының қозғалысына талдау жасау, берілген есеп беру мерзімінің мәліметтері бойынша жүргізіледі. Мұндай талдау ретроспективті талдаудың кез-келген бөлімдері сияқты қаржылық менеджерге жүктеледі. Бірақ талдау жасағанда белгілі бір дәрежеге ақтай алатын мынандай дәлелдер келтіруге болады. Бұрыннан кәсіпорын дәрежелі кіріс алады. Бірақ сол уақытта ол өз қызметін жүргізу үшін, ақша қаражаттарының жетіспеушілігі басынан келеді және керісінше кірістің маңызы, Кәсіпорынның қаржы жағдайы толық қанағаттанарлық болуы мүмкін.

Ақша қаражаттар қозғалысы туралы есеп (statement of cash flows) пайданланушыларды операциялық, инвестициялық және қаржы қызметі бойынша есепті кезеңдегі ақша қаражатының түсуі мен жұмсалуды туралы ақпаратпен қамтамасыз етіп, олардың заңды тұлғаның қаржы жағдайындағы өзгерістерді көрсетеді. Ақша

қаражаттар қозғалысы туралы есепті құрған кезде «ақша қаражаттар» – кассада және банктердегі шоттарда қолма-қол бар ақша және оның баламалары термині қолданылады. Ақша баламалары (cash equivalents) қаржылық стандарт Кеңесімен қысқа мерзімді жоғары өтімді бағалы қағаздар (акциялар, қазыналық билеттер) болып анықталған [4].

Ақша қаражаттарының баламалары инвестициялар және басқа да мақсаттардан гөрі, ең алдымен қысқа мерзімді міндеттемелерді өтеуге арналған. Ақша қаражаттарының баламалары ретінде жіктелетін инвестиция ақша қаражаттарының белгілі бір сомасы оңай айналысқа түсуі және күн өзгерісінің шамалы тәуекеліне ұшырауы тиіс. Осылайша, әдетте инвестиция ақша қаражаттарының баламасы ретінде, оның қысқа мерзімі, айталық, үш ай немесе сатып алу күнінен бастап одан аз өтеу мерзімі болған кезде ғана жіктеледі. Меншік капиталына салынған инвестициялар, егер олар, негізінен, ақша қаражаттарының баламалары болып табылмағанда ғана, мысалы, оларды өтеу күніне дейін көп ұзамастан сатып алынған артықшылықты акциялары болған және сатып алудың нақты күні көрсетілген жағдайда ақша қаражаттарының баламаларынан алынып тасталады. Ақша және ақша баламалары бір болып саналады. Ақша баламаларының ішінде ақша трансформациясы ақшаның түскені мен жұмсалыуы болап саналмайды.

Ақша баламаларын қысқа мерзімді қаржылық салымдармен шатастыруға болмайды, олар ақша қаражаттар қозғалысы туралы есепте ақша ретінде қарастырылмайды. Бағалы қағаздар нарығында сатып алу ақша қаражаттар қозғалысы туралы есепте ақша қаражаттар шығуы, бағалы қағаздар сату – ақшаның түсуі ретінде қарастырылады.

Ақша қаражаттардың қозғалысы туралы есеп берудің негізгі мақсатты ақпараттар беру болып табылады:

– ағымдағы есеп беру кезеңіндегі заңды тұлғалардан түсетін және талап етіп, алынатын ақша қаражаттар туралы;

– есеп беру кезеңі бойынша заңды тұлғалардың операциялық, инвестициялық және қаржылық қызметтер туралы.

Ақша қаражаттардың қозғалысы туралы есеп кәсіпорынның әкімшілігіне қажет, сыртқы және ішкі қолданушыларға – инвесторлар және кредиторлар болып табылады. Кәсіпорынның әкімшілігі осы есеп беруді өтімділікті есеп айырысу, дивидендтерді анықтағанда, басқа кәсіпорынға салған қосымша инвестицияның фирманың жалпы жағдайын бағалау кезінде қолданылады. Әкімшілікке осы есеп беру қысқа мерзімді кредиторлық берешекті өтеу үшін, төленген дивидендтердің мөлшерін өсуі мен төмендеуі бойынша, серіктестіктің қаржылық және инвестициялық саясатын жоспарлау үшін қажет.

Ақша қаражаттардың қозғалысы туралы есебінде берілген ақпарат инвес-тор мен кредиторларға компанияны зерттегенде маңызды болып табылады. Сонымен қатар пайда мен заладар есеп берудегі таза табыспен ақша қаражаттар жағдайы арасындағы айырмашылықты көре алады. Ақша қаражаттардың қозғалысы туралы есеп есепті кезеңдегі кәсіпорынның қаржылық және инвестициялық қызметтің тиімділігін көрсетеді. Кәсіпорынның ақша қаражаттары қозғалысы туралы мәліметтерді төмендегі 1-кестеде берілген.

Кесте 1 – Ақша қаражаттары қозғалысы мен олардың эквиваленттерін талдауы

№	Ақша қаражаттар қозғалысы	2018 ж	2019 ж	Ауытқуы
1	Операциялық қызмет: Түсім Шығын Операциялық қызметтен таза күн	52121251 33433291 18687960	144928998,81 88536174,21 56392824,60	+92807747,81 +55102883,21 37704864,6
2	Инвестициялық қызмет: Түсім Шығын Инвестициялық қызметтен таза күн	 13865106 -13865106	 6544017,27 -6544017,27	 -7321088,73 -7321088,73
3	Қаржылық қызмет: Түсім Шығын Қаржылық қызметтен таза күн	- 1563900 -1563900	107358320 110595400.3 -3237080.3	107358320 109031500.3 -1673180.3
4	Ақша қаражатының өсуі (+) мен кемуі (-)	3258954	46611727.03	43352773.03
5	Есепті мерзім басындағы ақша қаражаттары мен эквиваленттері	10462100	13721054	3258954
6	Есепті мерзім соңындағы ақша қаражаттары мен эквиваленттері	13721054	60332781	46611727
Е с к е р т у - Кәсіпорынның қаржылық есеп беру мәліметтері негізінде				

1-кестеде көріп отырғанымыздай кәсіпорында операциялық қызметтен түскен түсім +37704864,6 шығын 55102883,21 ал таза күн +37704864,6 болған. Инвестициялық қызметтен түсім болған жоқ, ал шығын 7321088,73 мың тенгеге кем болған. Сонымен инвестициялық қызметтен таза күн -7321088,73 құраған. Қаржылық қызметтен күтілетін түсім + 107358320 өскен, есесіне шығында 109031500.3 өскен. Ал қаржылық қызметтің таза құны -1673180.3 мың тенге болған. Есепті мерзім басындағы ақша қаражаттары мен эквиваленттері 3258954 мың тенгеге өскен. Есепті мерзім соңындағы ақша қаражаттары мен эквиваленттері де 46611727 мың тенгеге өскен.

Қаржылық есеп беруде заңды тұлғалардың атауы, тұрған жері, есеп беру кезеңі мен күні көрсетілуі тиіс. Сондай-ақ, ұйымның қызмет түрі, заңды нысаны, өлшем бірлігі келтірілуі тиіс. Қаржылық есеп беру өткен кезеңдердің мәліметтерімен салыстырылады. Есеп беру Қазақстан Республикасының валютасында жасалады, өлшем бірлігі – мың теңге. Жылдық есеп берудің есептік кезеңі болып толық календарлық жыл саналады; ал жаңадан құрылған субъектілер үшін – заңды тұлға ретінде статусын алған күннен бастап есепті жылдың 31-ші желтоқсанына дейін саналады. Меншік иесінің есеп берудің басқа кезеңдігін белгілеуге құқығы бар (жылына бір реттен кем болмау керек). Қортынды есеп сандық және сапалық сипаттамалар натуралдық және ақшалай өлшеуіштерден құралады. Қорытынды есеп Қазақстан Республикасының қаржы министірлігі және статистика жөніндегі мемлекеттік комитет бекіткен бірыңғай формаларда және арнайы нұсқауларға сәйкес құрастырылады [5].

Кәсіпорын бойынша қорытынды есепті құрастыру бухгалтерлік есеп бойынша топтастырылады:

1) мақсатына байланысты қорытынды есеп ішкі және сыртқы болып бөлінеді. Ішкі қортынды есеп кәсіпорын үшін, сыртқы қортынды есеп пайдаланушылар үшін құрастырылады;

2) мерзіміне байланысты қорытынды есеп ағымдағы және жылдық болып бөлінеді. Ағымдағы қорытынды есеп – есепті кезең басында құрастырылады немесе күн сайын, апта сайын, квартал сайын, жарты жыл бойынша құрастыратын қорытынды есеп беріп бөлінеді.

Кәсіпорынның ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп беру әдістерін және ҚР-да олардың қалыптастыру мәселелерін зерттей отырып серіктестіктің қысқа мерзім ішінде таза ақшаны тиімді пайдалануына төмендегі ұсынысты ұсынамын:

Қысқа уақыт мерзімінде ақша қаражатын алуды тездетуге келесі шаралардың есебінен қол жеткізуге болады:

- жүзеге асырылған өнімге қолма қол есеп айырысу кезінде баға жеңілдіктерін өсіру;
- нарықта жоғары сұранысқа ие өнімге толық немесе ішінара төлемді қамтамасыз ету;
- сатып алушыларға берілетін тауар несиесінің мерзімін қысқарту;
- мерзімі өткен дебиторлық қарыздың инкассациясын жеделдету;
- дебиторлық қарыздың қазіргі заманғы қайта қаржыландыру формаларын қолдану – вексель, факторинг, форфейтинг;
- өнімді сатып алушылардың төлем құжаттарының инкассациясын жеделдету.

Қысқа мерзімде ақша қаражатын төлеуді баяулату келесі шаралар нәтижесінде болуы мүмкін:

- төлем құжаттарының инкассациясын баяулату үшін флоут қолдану;
 - кәсіпорынға тауар несиесін беру кезінде жабдықтаушымен шарт бойынша төлем мерзімін ұзарту;
 - жаңартылуы қажет ұзақ мерзімді активтерді сатып алудың оларды жалға алумен ауыстыру (лизинг);
 - алынған қаржылық несиелер портфелін олардың қысқа мерзімді түрлерін ұзақ мерзімді түрлерге ауыстыру жолымен қайта құру [6].
- Қорыта келгенде, кәсіпорынның қоғамның таза ақша ағымының мөлшерінің жоғарылауы келесі шаралар нәтижесінде жүзеге асады:
- тұрақты шығын мөлшерін төмендету;
 - ауыспалы шығын деңгейін төмендету;
 - жалпы салық төлемдерінің деңгейін төмендетуді қамтамасыз ететін ұтымды салық саясатын жүргізу;
 - операциялық қызметтің кіріс деңгейінің өсуін қамтамасыз ететін ұтымды баға саясатын жүргізу;
 - негізгі қаражаттың жедел өтемпұлдығының әдістерін қолдану;
 - кәсіпорынның материалды емес активтерінің өтемпұлдық кезеңін қысқарту;
 - қолданылмайтын негізгі қаражат пен материалдық емес активтерді сату;
 - толық және уақытылы айыппұл санкцияларын өндіріп алу мақсатымен претензиялық жұмысты күшейту.

ӘДБИЕТТЕР

- 1 7-ХБЕС «Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есептер» - www.finfo.kz.
- 2 Бухгалтерлік есеп принциптері. Оқулық /жалпы редакциясын басқарған Н. Ә. Байболтаева. – Алматы, 2002.
- 3 Мырзалиев, Б.С., Әбкішүкіров, В. С. Кәсіпкерлік қызметте бухгалтерлік есепті ұйымдастыру. оқу құралы. – Алматы, 2006. – 47–64 б.
- 4 Кеулімжаев, Қ. К., Әжібаева, З. Н., Құдайбергенов, Н. А. Бухгалтерлік есеп принциптері. Оқу құралы. – Алматы : Экономика, 2012. – 103–125 б.
- 5 Назарова, В. Л. Шаруашылық субъектілердегі бухгалтерлік есеп. Оқу құралы – Алматы : Экономика, 2015. – 52–177 б.
- 6 Әбдіманапов, Ә. Бухгалтерлік және қаржылық есеп принциптері /халықаралық стандарт/. Оқулық. – Алматы, 2006.

МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

БЕГЕЖАНОВ С. Б.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ТИТКОВ А. А.

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

УШАКОВА Л. П.

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

ОМАРОВ М. М.

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

Актуальность проблемы управления конкурентоспособностью предприятия в современных условиях связана с интенсивным изменением внешней среды и слабой научно-методической разработанностью многих сторон формирования и реализации конкурентных преимуществ предприятия, а так же с неполным владением руководителей предприятий новыми методами, позволяющими правильно оценить конкурентоспособность и механизм разработки конкурентных стратегий.

Понятие «конкуренция» (от лат. *conspicere* – сталкиваться) представляет собой борьбу между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров, за потребителя.

Взаимодействие, взаимосвязь и борьба идет между выступающими на рынке предприятиями, цель которых обеспечение наилучших условий для реализации своей продукции и удовлетворения разнообразных потребностей покупателей.

Являясь двигателем развития общества, конкуренция ведет к улучшению использования человеческих способностей и знаний, умножает богатство и разнообразие материальных благ общества, стимулирует рациональное поведение производителей и потребителей как необходимое условие существования на рынке.

Майкл Портер утверждает, что конкуренты будут всегда, даже если вы на рынке единственный производитель-монополист. Например, если даже вы являетесь производителем планшетов, не имеющим ни одного конкурента, нельзя забывать о компьютерах, ноутбуках, различных гаджетах и, наконец, о библиотеке. Если следовать логике Портера, получится, что даже библиотека может составить конкуренцию планшету.

Никогда не терял бдительности в отношении конкурентов бывший глава «Coca-Cola» Роберто Гисуэта. Однажды на заявление о том, что удельный вес компании в обороте рынка достиг максимума, он пожал плечами и ответил, что «на кока-колу приходится всего две унции из каждых 64 унций жидкости, ежедневно потребляемых каждым из 4,4 млрд. жителей нашей планеты», а сотрудникам заявил, что врагами кока-колы являются также кофе, молоко, чай и вода.

Недостаточно знать, какие фирмы окружают ее, и какой товар они могут предложить потенциальным покупателям, необходимо также знать, что конкретно хочет от производителя, как от источника удовлетворения потребности, сам потребитель. Задачей каждого предприятия, рассчитывающего на успех, является разработка множества различных маркетинговых мероприятий и на ее основе - создание интегрированной маркетинговой программы, которая должна включать процесс создания и продвижения товара, представляющего ценность для потребителя. Такие мероприятия принято называть комплексом маркетинга или маркетинг-миксом.

Маркетинг-микс – набор маркетинговых инструментов, используемых компанией для достижения ее маркетинговых целей. Понятие маркетинг-микс предполагает пропорциональное распределение усилий, комбинацию, конструирование и интеграцию элементов маркетинга и сбыта в единую программу, которая в свою очередь на основе оценки ресурсов и сил маркетинга в наибольшей степени служит достижению целей предприятия в определенный период времени. Конкретное содержание маркетинга-микс зависит от многих параметров, в первую очередь, от особенностей рынка (отрасли) и товара и возможностей самой компании.

Термин «комплекс маркетинга» или «маркетинг-микс» был впервые предложен американским маркетингологом Нелом Борденом еще в 1953 году. Однако классическую классификацию сформулировал в 1960 году Дж. Маккарти. Эта классификация маркетинговых инструментов и по сей день остается самой популярной. Она включает в себя четыре элемента: товар, цену, место и продвижение. Совокупность переменных, входящих в данную классификацию принято называть «4Р», от заглавных *Product, Price, Place, Promotion*. Такая классификация многим маркетингологам казалась не достаточно полной, поэтому начали появляться новые классификации, которые включали те же элементы, но при этом дополнялись новыми – «4Р», «5Р», «6Р», «7Р», «10Р».

Все эти концепции представляют собой совокупность элементов с точки зрения продавца, Роберт Лотерборн, профессор Колумбийского

университета США, разработал концепцию четырех «С», которая рассматривала составляющие маркетинга-микса с точки зрения покупателя. Наглядно сопоставление концепции «4Р» и «4С» представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Соотнесение четырех «Р» с четырьмя «С»

«4Р»	«4С»
Товар (Product)	Решение проблемы покупателя (Customer solution)
Цена (Price)	Затраты покупателя (Customer costs)
Место (Place)	Удобство (Convenience)
Продвижение (Promotion)	Коммуникации (Communication)

Наиболее оптимальным вариантом нам представляется концепция «5Р».

Первый элемент данной концепции – товар (Product). Компания может проводить разную товарную политику, которая включает следующие этапы: разработку товара, обслуживание товара и снятие товара с рынка. Товар находится на особом положении среди прочих маркетинговых инструментов, поскольку последние основываются именно на продукте, его свойствах. Маркетолог, разрабатывая товарную политику, принимает решение о производстве новых продуктов, об их дифференциации, какие должны произойти изменения в продукте и о том, когда следует продукту полностью уйти с рынка. Такие решения, разумеется, принимаются о продукте, который уже знаком потребителю и он знает, какие у товара имеются свойства. Таким образом, такие свойства продукта как качество, функции, которые он выполняет, его внешний вид и различные дополнительные услуги представляют собой маркетинговые инструменты.

Одна из основных составляющих маркетинга-микс является цена (Price). Ценовой комплекс инструментов маркетинга – это все инструменты в совокупности, которые, так или иначе, связаны с ценой товара. Речь идет, прежде всего, о ценовой политике, которая и определяет, какая цена должна быть установлена на товар, какие будут предоставлены скидки, каковы условия и сроки поставок. Ценовая политика также определяет, на каких условиях будет доставлена продукция, ее замена и возврат, какова будет стоимость упаковки. На каких условиях будет осуществляться платеж, регулирующий способы, средства и сроки оплаты, его безопасность.

Если говорить о продвижении товаров и услуг, то здесь маркетологи располагают большим разнообразием инструментов. Наиболее популярные – стимулирование сбыта, реклама, служба сбыта, связи с общественностью, прямой маркетинг. Концепцию стимулирования сбыта часто определяют как деятельность, осуществляемую для того, чтобы сформировать у покупателей определенных категорий психологическую готовность согласиться на предложение продавца благодаря специфической информации о предприятии-продавце или его продукции. Стимулирование влияет на поведение потребителя, превращая его из потенциального, в реального покупателя.

Существует огромное разнообразие средств стимулирования сбыта. Выбор и их использование зависит от компетентности и фантазии маркетолога.

Если говорить о рекламе, то она остается сегодня одним из главных инструментов продвижения компаний и их товаров. Существует огромное множество различных типов рекламных сообщений.

Несмотря на большую популярность рекламы, достижение наилучшего эффекта в продвижении товара достигается путем применения такого инструмента как «связи с общественностью» или «PR». Такого мнения маркетолог, соучредитель и председатель консалтинговой фирмы «Rise & Ries» Эл Райс и его дочь – Лора Райс, которая также является специалистом в сфере маркетинга. По их мнению, маркетинговые успехи компаний в последнее десятилетие были достигнуты именно благодаря успехам PR, а вовсе не рекламы. К этим компаниям относятся Starbucks, Amazon.com, Yahoo!, eBay, Google, PlayStation, Harry Potter, Microsoft, Intel и BlackBerry. В своей книге «Реклама и PR» они пишут, что реклама теряет свою власть на фоне влияния «связей с общественностью». Если посмотреть на историю наиболее крупных брендов, можно понять, что это правда. Многие бренды были созданы без рекламы в принципе.

«Место» («Place») в маркетинге-микс – это процесс перемещения продукции от производителя до предполагаемого пользователя. Существует система распределения, которая предназначена для получения покупателем нужного продукта в нужном месте и в нужное время. Выбор метода распределения зависит от ряда обстоятельств. Для некоторых производителей, удобнее продавать товар оптовикам, которые, в свою очередь, продадут его розничным продавцам. Для других компаний предпочтительнее продавать непосредственно розничным торговцам или напрямую клиентам.

Последним элементом концепции «5Р» являются «люди» («People»). Этот элемент, пожалуй, самый важный в сфере обслуживания. Очень часто товары или услуги производятся и потребляются в один и тот же момент. Клиент может забыть, вкус, вид, особенности и другие характеристики товара или услуги, но ему всегда запомнится обслуживание, которым сопровождался процесс потребления. Очень часто бывает, что обслуживание портит общее впечатление потребителя. Многие из нас могут вспомнить ситуацию на экскурсии или отдыхе, в ресторане или в обычном розничном магазине, когда у нас осталось плохое впечатление или мы просто не захотели приобретать товар или услугу. И напротив, качественное обслуживание может в разы увеличить объемы продаж компании, потому что именно сервис для многих потребителей имеет решающую роль, так как имеет психологическую основу. Надо помнить, что люди покупают у других людей, которые им нравятся, поэтому отношение, навыки и внешний вид всех сотрудников должны быть на высшем уровне.

Весь персонал предприятия, который сталкивается с клиентом, должен быть хорошо обученным и предоставлять высокий уровень сервиса. Обучение должно начинаться с момента, когда человек только начинает работать на определенную организацию. Персонал – своего рода мостик между потребителем и производителем. Очень важно, чтобы работник ознакомился, проникся организационной культурой данной организации. Обучение персонала может проводиться как на рабочем месте, так и за его пределами.

Итак, в современных условиях на рынке где идет жесточайшая конкуренция, важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности предприятия и его успешного функционирования выступает использование в его деятельности маркетинговых инструментов. При этом важно уметь владеть новыми методами, позволяющими правильно оценивать конкурентоспособность, и уметь разрабатывать конкурентные стратегии. Правильное использование всех элементов «маркетинг-микс» обеспечит предприятию реализацию поставленных целей, необходимую прибыль и максимальное удовлетворение спроса потребителей с последующим формированием у него желания приобрести товары фирмы и сегодня, и в перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1 Шарданова, Д. Х., Таппасханова, Е. О. Маркетинг как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // Актуальные

вопросы экономических наук и современного менеджмента: сб. ст. по матер. VII междунар. науч.-практ. конф. № 2(5). – Новосибирск : СибАК, 2018. – С. 29–35.

2 Годин, А. М. Маркетинг: учебник для бакалавров / А.М. Годин. – 11-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014. – С. 292.

3 Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Филип Котлер; Пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – С. 220.

4 Котлер, Ф., Келлер, К. Л. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – С. 369.

5 Нелюбов, Л. П. Конкурентоспособность товаров. – М. : Лаборатория Книги, 2012. – С. 140.

6 Портер, Майкл, Э. Конкуренция. Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2009. – 608 с.

7 Романов, Н. П. Маркетинговые исследования рынка, стимулирование сбыта. – М. : Лаборатория книги, 2010. – С. 11.

8 Al Ries «The Fall of Advertising and the Rise of PR» by HarperCollins Publishers, Inc. 2002.

9 Marketing Mix. Place in Four P's [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cleverism.com/place-four-ps-marketing-mix/> (Дата обращения: 19.11.17).

10 People – Marketing Mix [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketingteacher.com/people-marketing-mix/> (Дата обращения: 10.12.17).

11 Таппасханова, Е. О., Хандохова, З. А., Токмакова, Р. А., Мустафаева, З. А. Государственная поддержка развития молодежного инновационного предпринимательства в регионе // Российское предпринимательство. – 2012. – № 10. – С. 151–157.

АУЫЛШАРУАШЫЛЫҚ ӨНДІРІСІНДЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҮДЕРІСТІК ТӘСІЛДЕРДІ ЕНГІЗУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

БҰХАРБАЕВА А. Ж.

докторант, Қорқыт ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университеті,
Қызылорда қ.

Ауыл шаруашылығы басқа салаларға қарағанда ерекше сала. Ол ұдайы мемлекет тарапынан қолдауды, тәуекелділікті, занның жетілдірілуін талап етеді. Сонымен қатар, ауыл шаруашылығы

өнімдерін өндірушілердің заман талабына сай ғылыми техникалық прогресстің жетістіктерін пайдалану көрсеткіштерін жоғарылату арқылы олардың бәсекелестік қабілетін арттыру – ауыл шаруашылығын өркендетудің басты факторларының бірі болып табылады [1].

Ауыл шаруашылығы өніміне өсіп отырған жаһандық сұраныс жағдайында ауқымды жаңғырту қажет. Әлемдік азық-түлік нарығының көшбасшысы болу және ауыл шаруашылығы өндірісін арттыру үшін бізге мыналар қажет: егістік алаңын ұлғайту; егістік түсімін, ең алдымен жаңа технологиялар енгізу есебінен елеулі көтеру қажет; әлемдік деңгейдегі мал шаруашылығы жемшөп базасын құру үшін үлкен әлеуетке иеміз; экологиялыққа баса назар аудара отырып, ұлттық бәсекеге қабілетті брендтер құруға тиіспіз [2]. Сонымен жер өңдеу мәдениетін өзгерту және жаңа ғылыми, технологиялық, басқарушылық жетістіктерді ескере отырып, мал шаруашылығындағы дәстүрлерімізді жаңғыртуымыз қажет; аса ірі экспорттық нарықты менгеру үшін біз қай азық-түліктің жаппай өндірісін басты етіп қоятынымызды айқындауымыз керек.

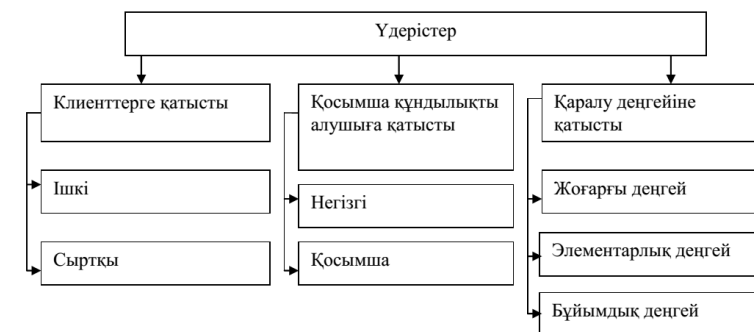
Қазақстан Республикасы аграрлық саясатының стратегиялық түпкі нысаны отандық өндірісті дамыту, өнім сапасын жақсарту, оның өзіндік құнын әлемдік бәсекелестік деңгейінен асырмау және өнеркәсіпті шикізатпен толық қанағаттандыру болып табылады. Рас, нарықтық экономика басталған алғашқы жылдардағы ағаттықтардан ауыл шаруашылығында зор нұқсан келтіріліп, ауылшаруашылық саланың көптеген шаруашылықтарының жағдайы төмендеді, егістіктің көлемі қысқарды, мал басы азайды, материалдық-техникалық құралдар жетіспеді және т.б. Бұл, әрине қоғамдағы жаңарулар тұсында туатын уақытша құбылыс болатын, көп ұзамай-ақ халық бұрынғы психологияны тастап, айналасына жаңа көзқараспен қарап, уақыт көшіне тек кәсіпкерлікпен шындап айналысқанда ғана ілесе алатындықтарын түсінді. Шаруа қожалықтары құрылып, кәсіпкерлік істер өріс алуда. Қазіргі таңда ауыл шаруашылығындағы маңызды өндіріс күші-шаруа қожалықтары мен тұрғындар шаруашылықтары болып отыр.

Шаруашылықтардың жағдайы көптеген объективті және субъективті әсерлерге байланысты, өндірістің көлемі, тауарлылығы және табысы әртүрлі сипатқа ие. Атап айтсақ, меншігіндегі жерді өңдеп, өнім алу үшін қажетті техниканың жетіспеуі, қаржы тапшылығы, өңдеу, сақтау және өткізу қызметтерінде кедергілердің көптеп болуы себептерінен еліміздің ауыл шаруашылығы өндірісі

өз деңгейінде дами алмай отыр. Сондықтан да көптеген ауыл шаруашылығы өндірісіндегі сұрақтарды жаңаша түрде қарастыру – бүгінгі күні өзекті мәселе болып отыр.

Нарықтық экономикада кәсіпорынның қызметінің тиімділігі ең алдымен оның шаруашылықты тиімді жүргізу мен басқару негізінде атқарылады. Бұл мәселені шешу жолының бірі болып агроөнеркәсіптік өндірісте экономикалық үдерістерді дамыту арқылы жүзеге асырылады. Сондықтан осы аталған іс-әректің алдыңғы қадамы болып ағарлық секторда экономикалық үдерісті бағалау және оны жетілдіру тетігін қарастыру болып табылады.

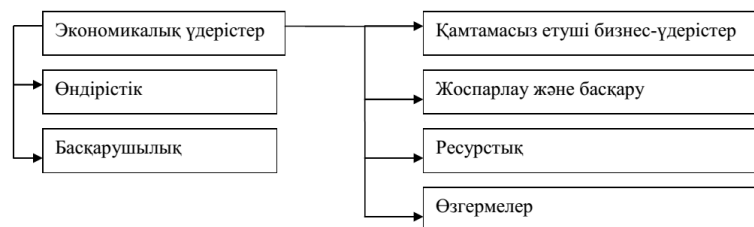
Төмендегі 1-суретте экономикалық үдерістің сыныптамысы көрсетілген.



Сурет 1 – Экономикалық үдерістің сыныптамысы
Ескерту – Дерек көзі [3]

Экономикалық үдеріс бағытталған басқарудың негізі – компанияны басқарудың күрделі, бірақ тиімді әдісі болып табылады. Бұл өндірістік емес шығындарды қысқартатын ғана емес, сонымен бірге өнімнің сапасын арттыратын мінсіз басқарушы аспабы, бизнестің ағымдағы үдерісі жайлы толық ақпаратқа ие болуға және уақытылы, стратегиялық тұрғыдан алғанда, дұрыс шешімдерді қабылдауға мүмкіндік беретін құрал.

Ал енді 2-суретте экономикалық үдерістің түрлері мен орындайтын функциялары бейнеленген.



Сурет 2 – Экономикалық үдерістердің түрлері мен функциялары
Ескерту – Дерек көзі [3].

Ауыл шаруашылық өндірісіне үдерістік тәсілді іске енгізудің маңызды кезеңдері болып келісілер болады:

1 Іс жүзіндегі экономикалық үдерістерді анықтау және сипаттау және өндірістегі үдерістер жалпы желісіндегі өзара байланысын ретке келтіру.

2 Экономикалық үдерістерді бүкіл желісін әр сегмент бойынша жетекшілердің жауакершілігін бөліп беру.

3 Жүйе жұмысын реттеуші регламенттерді өңдеу және бекіту.

4 Оларды өлшеудің көрсеткіштер тиімділігі мен әдістемесін анықтау

5 Ресурстар мен регламенттерді басқару.

Өндіріске экономикалық үдерісті енгізуде кез-келген кәсіпорын белгілі бір өндірістік қиындықтармен кездеседі. Сол қиындықтарды жеңу үшін әр кәсіпорын әрқилы саясат қолданады. Ұлттық экономикада әзірше өндірістік инновация қызметін толық жүзеге асыратын шаруашылық субъектілері аз. Бұған инновациялық идеяларға, оны жүзеге асыруға мемлекеттік қамқорлықтың аз көлемде болуы себеп. Сондықтан экономиканың жалпы жағдайы, қаржы тапшылығы, болашаққа сенімнің әлсіздігі өндірістік инновацияның дамуына кедергі болып отыр.

Жаңалықты енгізу – бұл кез-келген ұйымға қиын және ауыр үдеріс. Барлық жағдайда шешім қабылдау үшін әр субъектімен баламалы технологиялар алдағы реципиенттермен қабылданған шешімдермен салыстырылады. Бірақ бұл нарықта фирмалардың бәсекелестік жағдайына байланысты болғандықтан мұндай ақпарат алу қиын. Әр фирма барлық көптеген реципиенттерден аз фирмалардың тәжірибесімен таныс болуы мүмкін. Бұл нарықтық экономикада жаңалықтың диффузиясы мен шешім қабылдау үдерістерінің белгісіздігін түсіндіреді. Белгісіздіктің басқа бір себебі

жаңалықтың өзімен байланысты. Диффузияның әуелгі стадияларында олардың әлеуетті табыстылығы белгісіз. Жаңалықты енгізу және қолдану тәжірибесінің жинақталуымен белгісіздік жойылуы мүмкін. Жаңалықты қолданудың тәуекелі мен белгісіздігінің төмендеуі оның нарыққа ену әлеуеті жойылып, табыстылығы төмендейді. Кез-келген жаңалықты пайдаланудан қосымша табыс алу мүмкіндігі уақытша және оның таралу шегінің жақындауына қарай төмендейді [4].

Сонымен қатар жаңалықтың диффузиясы имитаторлар стратегиясы тәрізді пионерлік реципиенттер санына байланысты. Кәсіпкерлер жаңа технологиялық мүмкіндіктер алады, бірақ олардың жүзеге асуы имитатордың таңдауына байланысты. Нарықта қалыптасу ықтималдығы көбіне пионерлік ұйымдар қолданатын технологиялар үшін болады. Әрине, технологиялар бәсекесінің нәтижесі нарықтағы барлық агенттер таңдауымен анықталады, бірақ кейінгілерге қарағанда әуелгі реципиенттердің әсері күштірек болады.

Егер де радикалды жаңалық туралы сөз болатын болса, жаңалықтардың қатысты артықшылықтарын олардың диффузияларының әуелгі фазаларында бағалау қиын. Мұндай жағдайда болашақ технологиялық даму ісінде маңызды рөлді ізбасарлардың таңдауы алады. Әрбір таңдау технологияға сәйкес бәсеке қабілеттілігін жоғарылатуға мүмкіндік береді және жалғастырушы шаруашылық субъектілерінің есепке алатын бұрынғы жасалған таңдауларды қабылдау оның мүмкіндігін өсіреді. Көптеген шаруашылық субъектілерімен тиімді технологиялар игеріліп және оларға қатысты артықшылықтар белгілі болып, жеткілікті тәжірибе жинақталғаннан кейін, жалғастырушы реципиенттер тиімді технологиялардың күтілетін табыстылығына негізде отырып шешім қабылдайды. Нәтижесінде нарықтың жаңа тиімді технологиялармен соңғы бөлінуі имитаторлар стратегиясымен анықталады.

Аймақтық инновациялық жүйесінің инфрақұрылымын ауыл шаруашылық ғылыми мамандар анағұрлым шоғырланған аудандарда құру зор маңызға ие болуда. Бұл әр түрлі ғылыми-техникалық зерттеу ұйымдарын, сонымен бірге ауыл шаруашылығын ғылыми негізде жүргізу әдістері мен тәсілдерін менгеретін әкімшілік аумақтық ұйымдарды құруға мүмкіндік береді. Ауыл шаруашылық өнім өндірісін тұрақтандыру мен дамуының маңызды шарты ғылыми-техникалық үрдістің рөлін көтеру, ал ғылыми-техникалық үрдістің қозғаушы күші инновациялық үрдіс. Инновациялық үрдістің нәтижесінде, оған сәйкес инновациялық саясатты жүзеге асырумен, агроөнеркәсіп өндірісінде

тікелей ғылыми салада алынған ғылыми жетістіктер ендіру оның өндірісін елеулі жаңғыртады [5].

Жоғары өндірістік-экономикалық көрсеткіштерге ие шаруашылықтардың қызметтерінің тәжірибесі, олардың сол деңгейге төмендегі шарттарды орындау арқылы іс-жүзінде асыруға қол жеткізгендігін дәлелдейді: кәсіпорындардың жұмысшылары мен жетекшілерінің инновациялық белсенділігінің жоғары деңгейде болуы; шаруашылықтардың нақты әлеуетінің негізінде инновациялық қызметінің басымдылық бағыттарын анықтап, оны іс-жүзіне асыру арқылы; ғылым мен техника жетістіктерінің негізінде кәсіпорынның экономикасын сауықтыру бағдарламалары мен шараларын әзірлеп және оларды іске асыру арқылы.

Қазақстанда тауар өндірушілерді мемлекеттік қолдаудың айқындылығы болмағандықтан қажетті нәтиже бермей отыр. Нәтижесінде егіс алаңының бірлігіне өнімділік төмендейді. Сондай-ақ, аграрлық сектордың жұмыс істеуінің тұрақтылығына айтарлықтай әсер ететін мемлекеттің жанар-жағармай материалдарының, минералды тыңайтқыштардың, өсімдік және жануарлардан қорғау өнімдерінің резерві үшін қажетті резерв құрылмаған. Сондықтан, біздің ойымызша, аграрлы экономиканың салалары үшін мемлекеттік реттеу ауылшаруашылық өндірісінің тиісті салаларын қаржылық қолдау, салынған салымдарды экономикалық бағалаудан өтетін нақты сараланған бағдарламалармен жүргізілетін толықтай тұжырымдамалық тәсіл бойынша жүргізілуі қажет. Сонымен бірге, өз ресурстары да, мемлекеттің салған салымдары да барынша тиімді пайдаланылатын басқарудың үлкен нысандарына көбірек назар аудару керек. Көкөніс және бақша дақылдарын, картопты, жүзім мен жемістерді өсіру сияқты еңбек талап ететін салаларда, біздің ойымызша, азық-түлік нарығының қажеттіліктеріне икемді түрде жауап бере алатын шаруа және фермерлік шаруашылықтар сияқты кішігірім басқару түрлеріне көбірек назар аудару керек. Сондықтан, мемлекет осы салаларды аймақтарда тиісті қолдаудың арқасында оларды дамыту үшін мүмкіндігі бар өңірлерді дамыту бойынша тиісті бағдарламаларды жүзеге асыруы тиіс.

Сонымен, ауыл шаруашылық өндірісін озық техникамен, технологиямен қамтамасыз ету үшін жаңа экономикалық тетік пен инновациялық даму нәтижелерін әрбір ішкі салада пайдалану қарастырылуда. Ол өз кезеңінде өндірістің техникалық, технологиялық деңгейінің негізін көтеру, жаңа технологиялық үрдістерді енгізу, қалыптастыру, еңбекті ұйымдастыру мәдениетінің өркендеуі сондай-

ақ өнімнің сапасын жақсарту, оның әлемдік нарықтағы бәсекелестік дәрежесін арттыруға алып келеді.

Көптеген авторлардың нәтижелерін жинақтау негізінде біз ауылшаруашылығы өнімдерінің экспорты ұғымына мынадай анықтама ұсынамыз: «ауыл шаруашылығы өнімдерінің экспорты – бұл ауылшаруашылығы өнімі жасалған шарттарға сәйкес және ДСҰ-да айқындалған халықаралық сауда ережелерінің барлық талаптарын сақтай отырып, әлемдік баға деңгейінде сол немесе өзге де ауыл шаруашылығы өнімдері бойынша оларда айқындалған бағаларға сәйкес елдің кедендік аумағынан тысқары шығарылатын әлемдік жаһандандыру процесіне, сондай-ақ өзара қабылданған нормативтік-құқықтық нормалар шеңберінде басқа да экономикалық одақтарға ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілерді тарту».

Ауылшаруашылығы өнімдерін өткізу – бұл өндірістен тұтыну орнына дейінгі қозғалыстың тұтас траекториясы, онда түпкі нәтиже-түпкілікті өнімді иеленуді нарықтың бір қатысушысынан екіншісіне беру болып табылады, онда өнімді иеленудің барлық құқықтары автоматты түрде беріледі. Ауылшаруашылығы өнімдерінің тауар қозғалысы кезінде, әдетте, келісім- шарт талаптары бойынша әр түрлі субъектілер қатысады.

Ауылшаруашылығы өнімдерін өткізуді және экспорттауды ұйымдастыру-бұл күріш өсіру шаруашылықтары, күрішті қайта өңдеу кәсіпорындары, күрішті сақтау және тасымалдау кәсіпорындары, түрлі сауда-өткізу ұйымдары, инфрақұрылымдық ұйымдарға қызмет көрсететін қаржы және биржа компаниялары (сервистік, логистикалық және т.б.) қатысатын өте күрделі және көп деңгейлі жүйе. Көбінесе аграрлық нарық субъектілерінде әртүрлі салалық бағыттылық, әртүрлі меншік нысандары (мемлекеттік, жеке, квазимемлекеттік) ірі, сондай-ақ шағын және орта бизнестің өкілдері болуы мүмкін.

Өз тарапынан аймақтық интеграция, біріншіден, мемлекет ішінде және одан тысқары жерде интеграцияланатын аймақтарды жақындастырады және жалдандырады, екіншіден, ел ішінде және экспортты дамытуда тауар алмастыруды кеңейту. Экономикалық интеграция нысаны туралы айтқанда олардың өзара тәуелділігі мен өзара негізделуі туралы айтып кетпеуге болмас немесе бірі екіншісін толықтырады. Аймақтық және жаһандық интеграция парадигмасы әртүрлі жазықтықта орналасқан, аймақтық интеграция жаһандық үдерістердің бір бөлігі болып табылады және жаһандық интеграциямен жалпы ортақтығы бар. Ортақ мақсаттығы мынадан

шығады, жаһандану интеграцияның нысаны, бірақ элементтері мен тетіктер жиынтығы басқаша болғанымен аймақтық интеграция болып табылады.

Агроөнеркәсіптік кешеннің инновациялық белсенділігіне ғана емес, сонымен бірге Қазақстандағы бүкіл өңірлік саясатына елеулі әсер ететін ұйымның әлсіз механизмі - өңірлердегі тұрақты аграрлық саясаттың басты кемшілігі. Нәтижесінде экономиканың аграрлық саласына тек агроөнеркәсіптік деңгейде ғана емес, аймақтық және республикалық билік органдарының да мемлекеттік қолдаудың тиімсіз пайдаланылуы байқалады.

Сонымен қатар, ауыл шаруашылығы ғылымының проблемаларын олардың материалдық-техникалық және қаржылық қамтамасыз етілмеуі кезінде шоғырландыру көптеген жылдар бойы аграрлық ғылым саласының артта қалуына, қаралып отырған проблемалардың локалдығына, отандық зерттеулер мен әзірлемелердің төмен әлеуетіне, сондай-ақ инновациялық қызметтің әлсіз инфрақұрылымына, бәсекеге қарсы күрес тәсілі ретінде жаңалықтарды іске асыруға ауылдық тауар өндірушілердің уәждемесінің болмауына әкелді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес-2020» Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 18 февраля 2013 года № 151.

2 Добрынин, В. А. Актуальные проблемы экономики АПК. Уч. пособие / В. А. Добрынин. – М.: Издательство МСХА, 2015. – 280 с.

3 Уварин, Н. Л. Экономические методы управления предприятием. – М.: Изд-во МГУ, 2012. – 500 с.

4 Кузнецов, В. В. Экономика сельского хозяйства / В. В. Кузнецов – Ростов на Дону: Феникс, 2014. – 352 с.

5 Радионов, В. В. Управленческие решения: технология, методы, инструменты: учебное пособие / В. В. Радионов, П. В. Шеметов, Л. Е. Чередникова, С. В. Петухова. – М.: Омега-Л, 2015. – 407 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВ ЗА СЧЕТ ЦИФРОВИЗАЦИИ

ГОНЧАРЕНКО Л. П.

д.э.н., профессор, директор, НИИ «Инновационная экономика»,
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
г. Москва, Российская Федерация

СЫБАЧИН С. А.

к.э.н., доцент, в.н.с., НИИ «Инновационная экономика»,
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
г. Москва, Российская Федерация

РАХИМОВА С. А.

к.э.н., профессор, с.н.с., НИИ «Инновационная экономика»,
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
г. Москва, Российская Федерация

*Работа выполнена при финансовой поддержке
ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г. В. Плеханова»*

На современном этапе эффективное развитие промышленных производств на национальном уровне, невозможно без широкого применения методов и средств цифровизации экономических процессов. От современных руководителей предприятий, топ-менеджеров требуется, чтобы они владели приемами применения на практике новейших достижений вычислительной техники, математических методов и математических алгоритмов решения задач управления. В условиях рыночных отношений, конкуренции фирм, борьбы за получение заказа, современным предприятиям приходится быстро решать задачи по поиску оптимальных решений и возможного сокращения конечных затрат на создание с тем, чтобы в конечном счете увеличить прибыль при высоком качестве товаров и услуг.

Отечественный и мировой глобальный опыт показывает, что только на основе внедрения современных цифровых организационно-экономических систем можно успешно принимать оптимальные или близкие к ним управленческие решения, ориентированные на динамичное и инновационное развитие предприятий. Цифровое преимущество промышленных предприятий, постепенно трансформируется в экономическое, социальное и политическое преимущество. Цифровое преимущество становится важной производственно-экономической и социальной силой, которая способствует перераспределению экономических, социальных и политических ресурсов. В условиях перехода к цифровизации,

необходимость разработки проблемно-целевых аспектов построения цифровых систем управления экономикой промышленных предприятий является одной из актуальных направлений научного исследования. Цифровая экономика (электронная экономика) – экономическая деятельность предприятий, фирм, компаний, основанная на комплексном и эффективном применении цифровых технологий. В ведущие области цифровой экономики можно отнести: электронный бизнес (электронная коммерция, цифровизация системы государственного управления экономикой); цифровизация производственных процессов на промышленных предприятиях (экономические процессы, организационные); цифровизация экономических и организационных процессов в непромышленных отраслях экономики.

При всех прочих равных условиях цифровизация национальной экономики за счет цифровизации производственных процессов в системе деятельности промышленных предприятий, играет решающее и первостепенно важное значение. В соответствии с рисунком 1, при цифровизации деятельности промышленного предприятия, учитываются внешние и внутренние выгоды, в том числе имеющие как следствие макроэкономический эффект.

В процессе обоснования внедрения цифровых систем управления промышленными предприятиями рассчитываются следующие показатели:

- общие инвестиции в построение системы цифрового управления предприятием;
- рентабельность построения цифровых систем управления предприятием;
- срок окупаемости инвестиций.

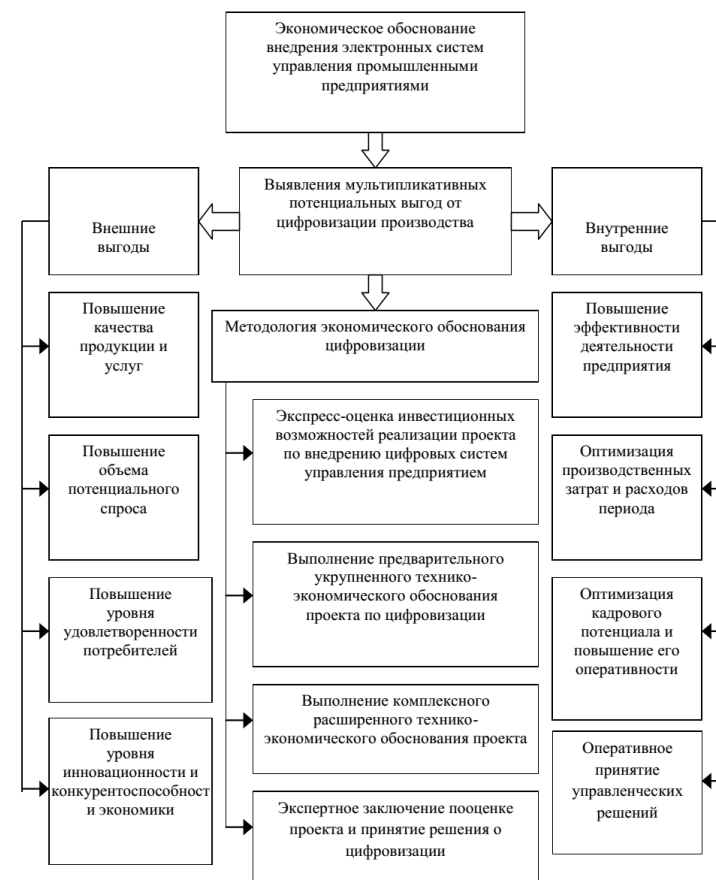


Рисунок 1 – Сущность и современные методологические подходы к экономическому обоснованию цифровых систем управления промышленным предприятием

Общие инвестиции в построение системы цифрового управления предприятием могут быть рассчитаны по формуле

$$И_{Э.С.У.} = И_0 + И_{П.О.} + И_{И.К.},$$

где $И_{Э.С.У.}$ – инвестиции в построение цифровых систем управления предприятием;

$И_0$ – инвестиции в приобретение оборудования;

$И_{П.О.}$ – инвестиции в приобретение программного обеспечения;

$I_{и.к.}$ – инвестиции в инжиниринговые и консалтинговые услуги.

Рентабельность построения цифровой системы управления предприятием может быть рассчитана по формуле

$$R_{э.с.у.} = \frac{ЧД_{э.с.у.}}{И_{э.с.у.}},$$

где $R_{э.с.у.}$ – рентабельность построения цифровой системы управления предприятием;

– экономия затрат от внедрения цифровой системы управления предприятием.

Срок окупаемости инвестиций в создание цифровой системы управления предприятием может быть рассчитан по формуле

$$T_{э.с.у.} = \frac{1}{R_{э.с.у.}},$$

где $T_{э.с.у.}$ – срок окупаемости инвестиций в создание цифровой системы управления предприятием.

При рассмотрении современных методологических приемов внедрения цифровых технологий в промышленности актуально затронуть тренды мировой практики. К электронным системам управления предприятиями, получившим развитие в мировой практике следует отнести следующих: SAP, BAAN, ORACLE, E-BUSINESS SUITE, ГАЛАКТИКА, БОСС-КОРПОРАЦИЯ, 1С: ПРЕДПРИЯТИЕ

Исследование теоретическо-методологических основ построения цифровых систем управления промышленными предприятиями позволяет сделать вывод, что в современных условиях производство не может существовать и развиваться без высокоэффективной системы управления, базирующейся на самых современных цифровых технологиях.

Тенденции трансформации требований рынка, огромные потоки информации научно-технического, технологического и маркетингового характера требуют от руководства предприятий, отвечающего за стратегию и тактику развития высокотехнологического предприятия быстроты и точности принимаемых решений, направленных на получение максимальной прибыли при минимальных издержках. Оптимизация затрат, быстрое реагирование производства на все возрастающие требования потребителей в условиях жесткой рыночной

конкуренции не могут базироваться только на опыте и интуиции экономистов, менеджеров. Необходим всесторонний контроль над всеми центрами затрат, прогнозирования и планирования. В данном аспекте использование цифровых систем оказывает положительное влияние на многие характеристики и параметры деятельности промышленных предприятий.

С учетом мировых трендов конкуренции и научно-технического прогресса, перехода к четвертому уровню научно-технической революции, развитие производственного сектора экономики того или иного государства не может носить однополярный характер. В производственных процессах промышленных предприятий, в реализации инвестиционно-инновационных проектов должно быть задействовано несколько подсистем. В соответствии с рисунком 2, одной из важнейшей подсистемы выступают вопросы и механизмы цифровизации деятельности.

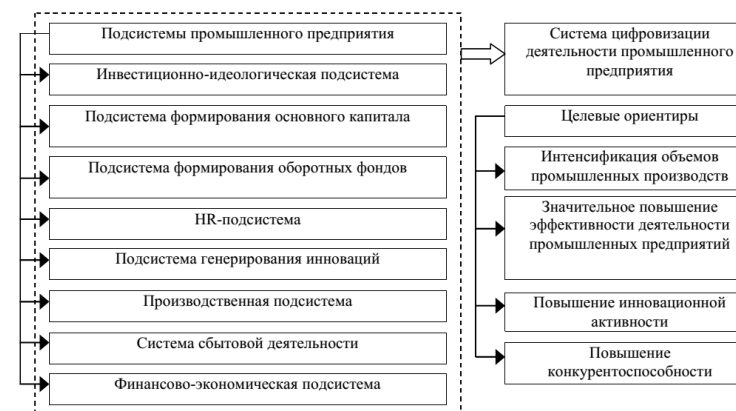


Рисунок 2 – Целевые ориентиры и подсистемы цифровизации промышленных предприятий

С учетом глобальных трендов научно-технической революции, развития интернета, информационные технологии постепенно из года в год, занимают одно из важнейших мест в деятельности промышленных предприятий. Тем не менее, существует резервы интенсификации внедрения в промышленности принципов цифровой экономики. Основными проблемами цифровизации экономики промышленных предприятий являются: недостаточный уровень бюджетирования цифровых систем управления предприятием, отсутствие внутренней

отработанной методологии экономического обоснования цифровых систем управления, отсутствие единого комплексного стратегического плана развития системы цифровизации промышленных производств, отсутствие интеграции и корреляции существующих ИТ-систем управления.

Таким образом, современные аспекты развития цифровизации экономики промышленности требуют значительного пересмотра и совершенствования. При этом особое внимание должно быть уделено разработке и экономическому обоснованию комплексной ИТ-стратегии предприятий, а также экономическому обоснованию интеграции и корреляции автоматизированных и информационных процессов. Последнее позволит в перспективе в значительной степени повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности и обеспечить устойчивость конкурентоспособности промышленности.

Основными стратегическими приоритетами цифровизации промышленности должны стать: разработка единой комплексной стратегии построения ИТ-систем цифрового управления промышленностью; комплексная интеграция и корреляция всех существующих ИТ-подсистем промышленных предприятий; построение комплексного охвата цифровым управлением производственных и административных процессов; проведение бенчмаркинга ИТ-систем цифрового управления; экономическое обоснование и внедрение цифровых систем управления предприятиями в соответствии с трендами мировой практики.

Разработка комплексной стратегии построения ИТ-систем цифрового управления промышленными предприятиями должна являться динамичным научным процессом. Стратегия должна каждый год с учетом факторов внешней среды анализироваться, пересматриваться и дополняться. ИТ-стратегия должна быть гибким инструментом по достижению стратегических целей.

Современные аспекты развития цифровизации экономики промышленности требуют значительного пересмотра и совершенствования. При этом особое внимание должно быть уделено разработке и экономическому обоснованию комплексной ИТ-стратегии предприятий, а также экономическому обоснованию интеграции и корреляции автоматизированных и информационных процессов. Последнее позволит в перспективе в значительной степени повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности и обеспечить устойчивость конкурентоспособности промышленных производств.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Электронная (цифровая экономика). Электронный ресурс: https://ru.wikipedia.org/wiki/Электронная_экономика
- 2 Barker, R. CASE-Method. Entity-Relationship Modelling. Copyright Oracle Corporation UK Limited, Addison-Wesley Publishing Co., 2014. – 325 с.
- 3 Barker, R. Function and Process Modelling. Copyright Oracle Corporation UK Limited, Addison-Wesley Publishing Co., 2014. – 312 с.
- 4 Diebold, J. Managing Information: The Challenge and The Opportunity, New York: AMACOM, 2015. – 158 с.
- 5 Drucker, P. F. The Effective Executive. – London : Heinemann, 2014. – 248 с.
- 6 Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учебник / Семенов М. И. Трубилин И. Т., Лойко В. И., Барановская Т. П.; Под общ. ред. Трубилина И. Т. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 396 с.
- 7 Шаркова, А. В. Структурные изменения развития отраслей ТЭК в инновационной среде // Экономические системы. – 2017. – Том 10. – No 3 (38). – С. 50–53.
- 8 Экономика организации: учебник и практикум для академического бакалавриата/ под ред. Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 339 с.
- 9 Развитие предпринимательства: концепции, цифровые технологии, эффективная система (монография)/Под общей редакцией ректора Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессора М.А. Эскиндарова. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. – 628 с.
- 10 Концепция эффективного предпринимательства в сфере новых решений, проектов, гипотез: Монография. Под ред. М. А. Эскиндарова. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018. – 641 с.

ОБЗОР И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ КАЗАХСТАНА

ГОНЧАРЕНКО Л. П.

д.э.н., профессор, директор, НИИ «Инновационная экономика»,
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
г. Москва, Российская Федерация

СЫБАЧИН С. А.

к.э.н., доцент, в.н.с., НИИ «Инновационная экономика»,
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
г. Москва, Российская Федерация

РАХИМОВА С. А.

к.э.н., профессор, с.н.с., НИИ «Инновационная экономика»,
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
г. Москва, Российская Федерация

*Работа выполнена при финансовой поддержке
ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г. В. Плеханова».*

Процесс цифровизации затрагивает практически все страны мира, Республика Казахстан не является исключением, постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года в стране была принята Государственная программа «Цифровой Казахстан», основной целью которой является создать цифровую экономику будущего за счет использования цифровых технологий, обеспечивающих улучшение экономических и социальных показателей [1].

Исходя из данной цели, действия на пути к развитию цифровизации и формированию цифровой экономики представлены на рисунке 1.

Цифровизация существующей экономики

- Запуск проектов по цифровизации и технологическому перевооружению существующих отраслей, государственных структур
- Развитие цифровой инфраструктуры

Создание цифровой индустрии будущего

- Обеспечение долгосрочной устойчивости
- Повышение уровня развития человеческого капитала, построение институтов инновационного развития
- Развитие цифровой экосистемы
- Обеспечение тем самым долгосрочной устойчивости и запуск цифровой трансформации страны

Рисунок 1 – Средне и долгосрочные действия на пути развития цифровизации

Цифровизация – это возможность совершить качественный скачок в развитии, который позволит стране выйти на мировые рынки.

Процесс цифровизации затрагивает практически все страны мира. В то же время каждая страна сама определяет приоритеты цифрового развития, реализуются национальные программы цифровизации.

Казахстан выбрал приоритеты цифрового развития. Опыт зарубежных стран показывает, что отдельные страны выбрали национальные программы цифровизации, например, «Умная экономика», «Smart Nation» - Сингапур, «Креативная экономика» - Южная Корея, цифровизация государственного сектора – Дания и т.д. Основными объектами цифровизации в Казахстане являются: отрасли экономики, государство, Шелковый путь, человеческий капитал и инновационная экосистема, наглядно представлено на рисунке 2.



Рисунок 2 – Ключевые направления реализации программы «Цифровой Казахстан»

Цифровизация затронет все сферы жизнедеятельности, бенефициарами реализации программы будет все население, государственные органы и бизнес.

Ожидается, что цифровизация отраслей экономики позволит повысить производительность труда, приведет к росту капитализации за счет использования прорывных технологий и возможностей, преобразовывая традиционные отрасли экономики.

Переход на цифровое государство предполагает преобразование функций государства как инфраструктуры предоставления услуг населению и бизнесу.

Реализация цифрового Шелкового пути предполагает направление развития высокоскоростной и защищенной инфраструктуры передачи, хранения и обработки данных.

Развитие человеческого капитала – это направление развития, которое позволит создать креативное общество для перехода к экономике знаний.

Создание инновационной экосистемы предполагает создание условий для развития технологического предпринимательства и инноваций с устойчивыми горизонтальными связями между бизнесом, научной сферой и государством, где государство будет генерировать, адаптировать и внедрять в производство инновации.

В рейтинге e-intensity международной консалтинговой компании The Boston Consulting Group с точки зрения текущего уровня цифровизации Казахстан является догоняющей страной. Для преодоления догоняющего статуса требуется наличие революционных, прорывных мероприятий по всем направлениям цифровизации, стоящим на повестке стран мира. Основные направления развития цифровизации для Казахстана представлены на рисунке 2.

В ключевом мировом рейтинге развития ИКТ, рассчитываемом под эгидой ООН – ICT Development Index, – Казахстан в 2016 году занимал 52-ю строчку из 175-ти, не изменив своего положения с 2015 года. В результате реализации Программы и других стратегических направлений страна поднимется в рейтинге до 30-го места к 2022 году, 25-го места к 2025 году и до 15-го места к 2050 году [1].

Проанализировав сильные и слабые стороны текущей ситуации цифровизации, можем сделать вывод:

- в горнорудной промышленности недостаточная технологическая оснащенность, которая ведет к невысокой производительности труда и конкурентоспособности;

- в добывающей промышленности сдерживающими факторами развития цифровизации являются: ограниченность финансовых ресурсов; нехватка квалифицированных кадров; недостаточное понимание экономических выгод от внедрения цифровизации; ограничения инфраструктуры;

- обрабатывающая отрасль хоть и формирует спрос на высокотехнологические услуги, создает инженерные компетенции и качественные рабочие места, в технологическом развитии более 80 %

предприятий обрабатывающей промышленности характеризуются невысокой степенью автоматизации и проникновением цифровых технологий.

Цифровизация в сельском хозяйстве за рубежом далеко шагнула вперед. Геоинформационные системы и большие данные, используемые из различных источников, способствуют получению высоких урожаев без истощения почвы, с рациональным использованием ресурсов. Промышленный интернет вещей позволяет создавать автоматизированные фермы с удаленным управлением. Развитая система логистики и электронная торговля позволяют снизить себестоимость доставки сельхозпродукции до конечного потребителя даже небольшим фермерским хозяйствам с сохранением его качества. Это важный фактор сохранения и развития производства экологически чистой продукции. В Казахстане доля сельхозпроизводителей, применяющих цифровые технологии, незначительна, что ограничивает рост производительности и сокращения расходов. Основными направлениями реализации программы цифровизации сельского хозяйства планируются повышение урожайности и рост производительности труда, сохранение продовольственной безопасности страны.

Что касается цифровизации деятельности государственных органов, создано электронное правительство в виде базовой инфраструктуры и информационных систем государственных органов, прямо или косвенно задействованных в оказании государственных услуг. Несмотря на достигнутые положительные результаты в этой сфере, остаются актуальными проблемы, связанные с недостаточным уровнем открытости, клиентоориентированности и проактивности, есть сферы деятельности, недостаточно охваченные информатизацией.

Если рассмотреть цифровую инфраструктуру, то здесь важна информационно-коммуникационная инфраструктура, где основной составляющей является широкополосный доступ в интернет. Для обеспечения населения им, в Казахстане создана телекоммуникационная инфраструктура, однако она не удовлетворяет потребностям сельских жителей. В целях снижения цифрового неравенства, необходимо качественно и всеохватно обеспечить сетями широкополосного доступа сельские населенные пункты. Также важно обеспечить информационную безопасность в сфере ИКТ.

Что касается развития человеческого капитала, цифровая экономика требует наличия у населения цифровых навыков. В настоящее время уровень цифровой (компьютерной) грамотности

составляет 76,2 %, нужно обеспечить рост этого показателя. Для этого введен предмет «Информационно-коммуникационные технологии», открыты кружки по робототехнике, обеспечивающие обучение основам программирования в рамках робототехники. Также пересматривается содержание среднего образования через развитие креативного мышления и технических навыков. В текущий момент наблюдается дефицит в специалистах по специальностям «Информационно-коммуникационные технологии», имеющие профессиональные знания, умения и навыки в выбранной профессии.

Инновационная экосистема предполагает зарождение новой культуры технического предпринимательства. Здесь большая роль отводится стартапам. Целевая господдержка стартапов может быть эффективной, однако пока основной фокус сохраняется на системных мерах: привлечение казахстанских и зарубежных предпринимателей, поддержке инвесторов, поддержке развития инфраструктурных объектов развития нормативно-правовой базы, а также стимулировании спроса и обеспечении доступа к нему для малых компаний.

Использование цифровых технологий должно ускорить темпы развития экономики, улучшить качество жизни населения, перейти на принципиально новую траекторию развития.

Согласно прогнозных данных, ожидается в 2022 году рост созданных рабочих мест за счет цифровизации до 300 тысяч человек; доля электронной торговли в общем объеме розничной торговли составит 2,6 % (для сравнения 1 % в 2016–2017 годы); доля государственных услуг, полученных в электронном виде от общего объема государственных услуг составит 80 % (в 2016–2017 гг. – 25 %); доля пользователей сети интернет составит 82 %; уровень цифровой грамотности населения – 83 %; улучшение в рейтинге ГИК ВЭФ по индикатору «Способность к инновациям» – 63 место (в 2016–2017 гг. 84 место); индекс развития ИКТ – 30 место (в 2016–2017 гг. 52 место); рост производительности труда по горнодобывающей промышленности – 38,9 % (в 2016 году – 8,8 %); рост производительности труда по сельскому, лесному и рыбному хозяйству – 45,1 % (в 2016 году – 9,4 %), рост производительности труда по обрабатывающей промышленности – 49,8 % (в 2018 году – 10,5 %).

Акцент в горнодобывающей промышленности будет делаться на анализ и обмен большими данными. По всей цепочке создания стоимости будут внедряться сенсоры, датчики и передовые аналитические инструменты, позволяющие визуализировать данные, проводить сценарное моделирование и принимать на их

основе решения. Кроме того, внедрение автономной техники, регулирование основных производственных процессов в автоматическом режиме позволит минимизировать участие человека и повысит уровень безопасности производства. Создание условий для стимулирования цифровизации промышленности позволит повысить ее конкурентоспособность за счет улучшения контроля производственных процессов, сокращения потерь, снижения себестоимости продукции, увеличения производительности труда, повышения эффективности и безопасности производства и другое.

Что касается «цифрового государства», работа будет вестись по направлениям: G2C (государство гражданам). При этом планируется интеграция разрозненных на сегодня информационных систем и каналов коммуникаций для реализации модели омниканального обслуживания путем создания единого «фронт-офиса», направленного на обеспечение доступности информации и услуг в любое время, в любом месте и на любом устройстве (контакт-центр, веб-портал, интеллектуальные мессенджеры, мобильные приложения, SMS-сообщения); G2B (государство-бизнесу). Цифровизация взаимодействия государства и бизнеса направлена на снижение транзакционных издержек предпринимателей, повышение прозрачности принимаемых государственными органами и организациями решений. Мероприятия будут направлены на обеспечение предпринимателей «бесшовными» услугами и создание инфраструктуры для реализации принципа «единого окна» для бизнеса - по аналогии с опытом создания центров обслуживания населения.

Реализация Цифрового шелкового пути в ближайшей перспективе предполагает две инициативы, включающие в себя ряд мероприятий - это расширение покрытия сетей связи и усиление кибербезопасности.

В области развития человеческого капитала будет полностью обновлена система образования в соответствии с лучшими мировыми практиками. Новое образование будет отвечать потребностям цифровой экономики с акцентом, прежде всего, на навыки в анализе информации и развитие креативности мышления, нежели на заучивании фактов и формул.

Инновационная экосистема будет создана как на основе существующих технопарков, венчурных фондов, научно-исследовательских институтов и ВУЗов, так и на базе создаваемого технопарка «Astana hub». Эта среда призвана создать условия для притяжения идей, технологий, цифровых решений и талантливых специалистов со всего мира, а также активного привлечения

граждан Республики Казахстан, которые занимаются ИТ-проектами за границей. Будут создаваться условия для формирования культуры технологического предпринимательства, будут созданы институциональные условия, меры стимулирования инновационной деятельности, венчурного финансирования, создания и развития технологического предпринимательства. Ожидается, что увеличится количество технологических стартап-проектов, инициированных в Казахстане, и их совокупной капитализации.

В целом, ожидается, что в ходе реализации Программы «Цифровой Казахстан» будет: создание международного технопарка ИТ-стартапов; внедрение технологий Индустрии 4.0, в том числе реализация проектов «Интеллектуальное месторождение», создание модельных фабрик; внедрение принципа «rareg-free»; создание интеллектуальной транспортной системы; развитие электронной торговли; создание цифровой платформы для МСБ (единое окно); развитие информационной системы маркировки товаров для сокращения теневого оборота; реализация комплекса мер по развитию безналичных платежей; развитие открытых платформ (Open API), Big Data и искусственный интеллект; развитие телекоммуникационной инфраструктуры, в том числе проведение широкополосного доступа; совершенствование таможенного и налогового администрирования и переход на электронное декларирование; реализация проектов Smart City.

Помимо экономического эффекта и роста конкурентоспособности, вхождение цифровизации в страну положительно повлияет на социальные сферы, на улучшение качества жизни населения, на развитие образования, здравоохранения. Достижение качественного и количественного эффекта от реализации Программы позволит ускорить вхождение Казахстана в тридцатку развитых стран мира.

ЛИТЕРАТУРА

1 Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827 Государственная программа «Цифровой Казахстан» https://online.zakon.kz/document/?doc_id=37168057 (дата обращения: 03.02.2020)

МЕСТО И РОЛЬ ПРОФСОЮЗОВ В ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО КАЗАХСТАНСКОГО ОБЩЕСТВА

ЕРЕЖЕПБАЕВ Н. Б.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

НУРГАЛИЕВА А. А.

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

В настоящее время происходящие в РК социально-экономические явления, захватывают каждую область общества. Без активного участия граждан РК в управлении общественными процессами невозможно построение демократического общества. В соответствии с Конституцией РК гражданин имеет право на объединение, включая право создавать профессиональные союзы для защиты своих интересов, что придает профсоюзам особый статус, как самой массовой общественной организации, действующей в РК. Правовые основы деятельности профсоюзов определены Законом Республики Казахстан от 27 июня 2014 года № 211-V ЗРК «О профессиональных союзах» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.07.2017 г.) [1].

Государству следует рассматривать профсоюзы как один из наиболее действенных институтов социальной защиты граждан. Нужно поднять и придать огромное значение роли профсоюзов, которые должны стать реальными социальными партнерами работодателей, органов государственной власти. Нужно понимать, что сегодня профсоюзам нельзя работать обособленно, так как они должны стать ответственными лицами в решении трудовых споров, социальных проблем. В данный момент в стране действует три профсоюзных центра, огромное количество мелких организаций профсоюзов, которые потеряли между собой координацию, не говоря уже о каких-то солидарных действиях. В работе предприятия, организации и фирм, несомненно, лежит понятие ценности, на основе которых вырабатываются нормы и формы поведения в организации. Именно ценности, разделяемые и декларируемые основателями и наиболее авторитетными членами организации, зачастую становятся тем ключевым звеном, от которого зависит сплоченность сотрудников, формируется единство взглядов и действий, а, следовательно, обеспечивается достижение целей организации. При всем разнообразии форм участия работников в управлении следует отметить, что рядовые сотрудники в основном привлекаются для решения социально-экономических вопросов,

касающихся организации труда, форм и уровня заработной платы, политики занятости и т.д. В то время как ключевые области управления (инвестиционная, финансовая, маркетинговая и т.д.) находятся в ведении менеджеров.

Известно, что в настоящее время отсутствие гигиенических факторов является одной из самых актуальных проблем казахстанских хозяйственных организаций. Среди проблем, которые были в центре внимания в ходе коллективных переговоров, исследователи выделяют такие, как:

- восстановление стимулирующей роли заработной платы;
- повышение ее удельного веса в валовом внутреннем продукте и доходах населения;
- приближение минимального размера оплаты труда к величине прожиточного минимума;
- погашение сложившейся задолженности по заработной плате.

Поэтому развитие социального диалога играет важную роль в становлении системы социально-трудовых отношений. В тоже время следует отметить, что наличие гигиенических факторов может быть обеспечено и другим путем – проведением политики патернализма по отношению к работникам со стороны работодателя.

Реальные цели и функции профсоюзов представлены в соответствии с рисунком 1.

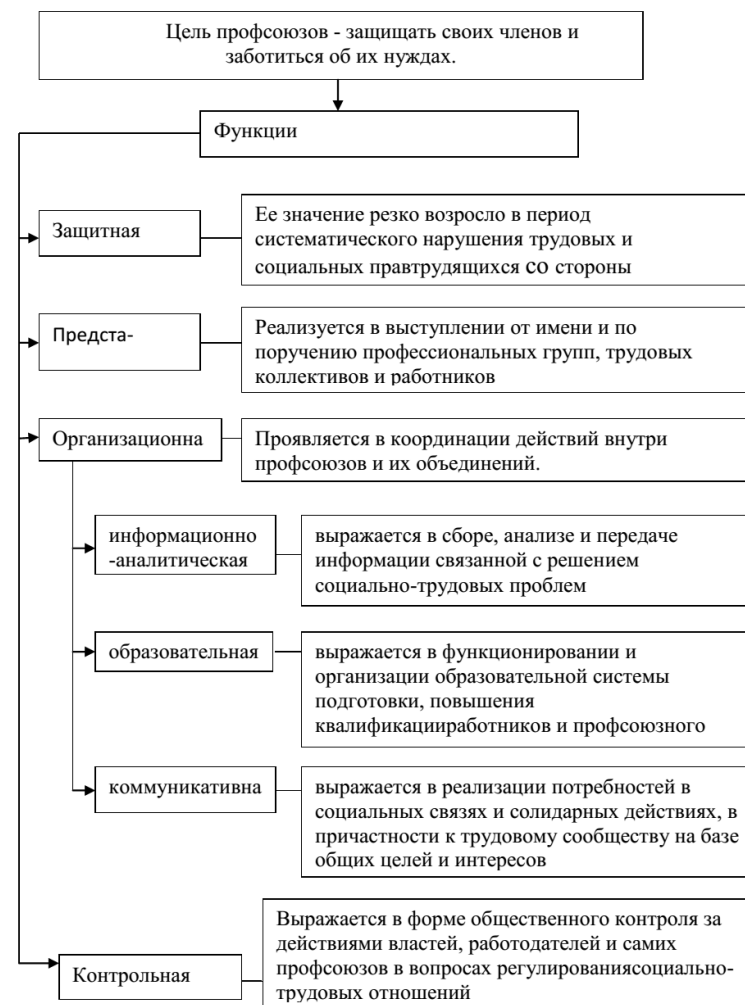


Рисунок 1 – Цели и функции профсоюзов

Диалог между правительством, работодателями и организациями трудящихся, которые представляют ключевых членов общества, являются основным инструментом устойчивости социальной сферы. Как уже было сказано ранее, основными сторонами социального партнерства на республиканском уровне являются полномочные представители Правительства Республики Казахстан,

республиканских объединений работников и республиканских объединений работодателей. Такое трехстороннее сотрудничество является социально-политическим механизмом регулирования отношений, основанное на принципе равноправных переговоров, достижения компромисса между представителями государственной власти, работодателями, профсоюзами, предотвращения социальных конфликтов и составляет базис общественного механизма регулирования социально-трудовых отношений.

Республиканские объединения работников в Республике Казахстан представляют: Федерация профсоюзов Республики Казахстан, Конфедерация труда Казахстана, имеющие основную цель - обеспечение защиты интересов трудящихся, наглядно представлен в соответствии с рисунком 2.

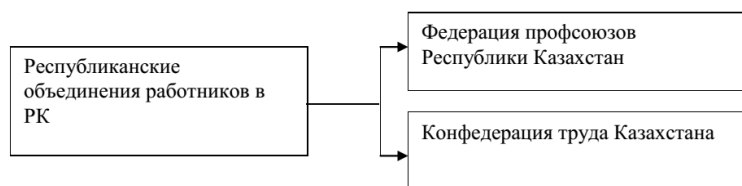


Рисунок 2 – Республиканские объединения работников

Республиканские объединения работодателей представляют Конфедерация работодателей Республики Казахстан, Евразийская промышленная ассоциация, Конгресс предпринимателей Казахстана, Союз товаропроизводителей и экспортеров Казахстана, Общенациональный Союз предпринимателей и работодателей «Атамекен» наглядно представлен в соответствии с рисунком 3.

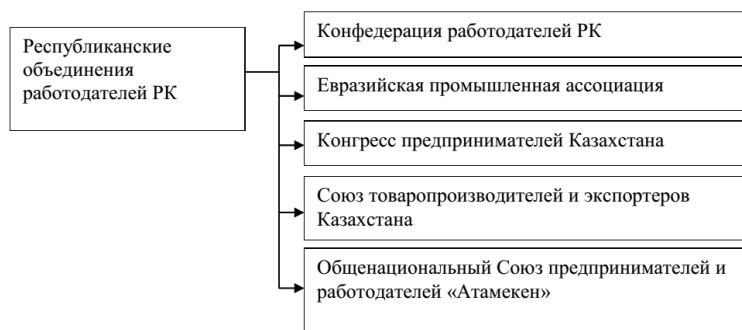


Рисунок 3 – Республиканские объединения работодателей РК

В Казахстане лишь каждый третий из наемных работников является членом профсоюза. Сегодня в Казахстане, профсоюзные объединения насчитывают свыше 2-х миллионов человек. Это врачи, учителя, сотрудники Вооруженных сил, рабочие заводов и предприятий.

В значительном количестве крупных предприятий и отраслей профсоюзы не являются сильным социальным институтом, а значит, они не выполняют в значительной мере, представленные им функции – и соответственно и цель. Профсоюзные организации в современных организациях сталкиваются с проблемой мотивации профсоюзного членства. Мотивация профсоюзного членства – это комплекс действий по построению и организации качественной работы профсоюзов, их объединений по всем направлениям во имя реализации интересов и целей создавших их людей. Острота проблемы мотивации обратно пропорциональна степени адекватности действий профсоюзов потребностям жизни. Если сегодня проблема мотивации так обострена, значит, профсоюзным организациям необходимо срочно корректировать свою деятельность. Основная задача профсоюзных лидеров в этом случае состоит в определении и предвидении изменений основных интересов членов профсоюзов. Одна из главных причин обострения проблемы мотивации членства в профсоюзах сейчас обусловлена инерционностью в оценке приоритетных направлений, нежелание менять устоявшийся стиль работы.

ЛИТЕРАТУРА

1 Закон Республики Казахстан «О профессиональных союзах» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.07.2017 г.).

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ИНВЕСТИЦИЯНЫ ТАРТУДЫҢ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

ЕРЕЖЕПОВ Б. А.

магистрант, Аймақтық әлеуметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Қазақстан Республикасы нарықтық экономика жағдайында бәсекелестік көрсеткіштерді арттыру үшін отандық компанияларға сыртқы нарыққа шығу жолдарын іздеу керек. Мұндай жолдардың бірі шетел мемлекеттеріне инвестиция құю болып табылады. Кейбір кәсіпорындар нақтылы жобаларды іске асырмай, тек қана қор биржаларында жанама түрде өздерінің бос ақша қаражаттарын жұмсаулары мүмкін. Бұл да инвестициялаудың бір жолы болып

табылады. Ал, біздің елімізде күнделікті инвестициялар құйылуда, бұл жағдайдың да өзінше жағымды және жағымсыз әсері бар.

Инвестициялық ахуалды қалыптастыру кезінде теріс рөлді атқаратын бірқатар басты проблемалар бар, олардың қатарына мыналарды жатқызуға болады:

- 1) инвестициялар көлемінің экономиканың қажеттіліктеріне сәйкессіздігі;
- 2) инвестициялық белсенділіктің географиялық сәйкессіздіктері;
- 3) салалық инвестициялық белсенділіктің айтарлықтай тең еместігі;
- 4) негізгі капиталға инвестициялардың төмен деңгейі.

Қазақстан экономикасына инвестициялар ағынының белгілі бір оң серпініне қарамастан, инвестициялар құрылымы айтарлықтай өзгеріп жатқан жоқ. Осылайша, салалық құрылымның іріленген талдауының негізінде Қазақстанның 100 ірі инвестор-компанияларының сату көлемдері бойынша мұнай-газ өнеркәсібіне ірі инвестор-кәсіпорындар санының көбі тиесілі екендігін көруге болады. Отын-энергетика және минералды-шикізат салалары кешендеріндегі инвестициялық белсенділік, соңғы тұтыну өнімдерін шығаратын экономиканың нақты секторлары кәсіпорындарының көпшілігінен айтарлықтай жоғары. Елге ағылатын инвестициялардың шектілігінің себебін талдау шетелдік инвесторлардың өздерінің және мамандандырылған әлеуметтік ұйымдардың берген бағаларына да негізделген.

Отандық және шетелдік мамандардың бағалауы бойынша, инвесторларды ең алдымен мынадай факторлар алыстатады:

- елдегі еркін экономикалық аймақтардың жеткіліксіз саны;
- жалпы алғандағы заңнамалық базаның тұрақсыздығы;
- инвестициялық жобалар үшін қаржыландырудың жоқтығы;
- іскерлік ақпарат нарығының дамымағандығы;
- көліктік инфрақұрылымның дамымағандығы.

Шетелдік инвестициялар жөніндегі Консультациялық Қызметтің тексеру деректеріне сәйкес инвесторларда жалпы алғанда ел туралы жағымсыз пікірлері қалыптасқан, осы жайт шетелдік инвестициялардың іс жүзіндегі ағынынан да анық байқалуда. Осы тексерулер бойынша мынадай теріс факторлар келтіріледі, олар:

- инвестициялық жобаларды іріктеудің жетілмеген жүйесі, бұл әлеуетті инвесторларды одан әрі инвестиция салудан бас тартуға мәжбүрлейді;
- шетелдік инвесторларға деген қатынас қалаулы кәсіпкерлер ретінде емес, қаражат көзі, салықтық түсімдер немесе пара түсімдерінің көзі ретінде қарау;

– заңнаманың шатаस्कандығы, қарама-қайшылығы, бірізді қолданбайтындығы немесе заңнаманы толық менсінбеушілік. Заңдар мен шарттық қатынастардың сақталуын қамтамасыз ететін сенімді тетіктердің болмауы;

– инвесторларға қажетті ақпаратты ұсынып отыратын немесе кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыруға жәрдем ететін, ұйымдасқан инвестициялық қызметтің жоқтығы;

– инфрақұрылымның шетелдік фирмалардың қажеттіліктеріне сай келмеуі;

– заңды тұлғалар үшін тұрақсыз, үнемі өзгеріп отыратын салықтық режим.

Аса ірі батыс инвесторлардың арасында Салықтар және инвестициялар жөніндегі халықаралық орталықтың жүргізген әлеуметтік сауалнамасы, Қазақстанның олар үшін іскерлік қызығушылық тудыратын мынадай бес себебін айқындап берді: ірі нарықтық әлеует; табиғи ресурстардың молдығы; стратегиялық іскерлік орналасуы; өңірдегі басқа бәсекелестердің ниетін айқындау; инвестициялардан түсетін әлеуетті пайданың көлемі. Ал аса тартымды болғандар: мұнай мен газдың резерві; өндіріс; қызмет аясы (бухгалтерлік есепті және заңдық қызметтерді қоса алғанда); тұтынушылар кооперациясы.

Сонымен қатар, шетелдік инвесторларының тежеп тұратын, ал кейде үркітіп те жіберетіндер: іскерлік мәселелерді шешудің бюрократиялық әдістері, қаржылық тәуекел, шаруашылық қатынастар бойынша заңнаманың жиі ауысуы және әлсіз құқықтық инфрақұрылым, бөлу арналарының жоқтығы. СИХО пікірі бойынша, шетелдік капиталды тарту және қолдану саясаты үшін жауапты мемлекеттік органдардың инвестицияларды тарту бойынша жұмыстарының жеткіліксіз тұстары бар.

Басқаруды ұйымдастыру деңгейінің төмендігінен:

– инвестицияларды тарту және пайдаланудың мемлекеттік бағдарламасы қабылданбады;

– қолданыстағы заңнамалық база шетелден келетін инвесторларды ынталандыруға ғана бағытталмаған, бірақ жекелеген жағдайларда оларға кедергі келтіреді;

– шетелдік инвестицияларды басқарудың нақты жүйесінің болмауы;

– шетелдік инвесторлармен жүйелі жұмыстың болмауы.

Халықаралық кәсіпкерліктің капиталын тарту мәселелерін мемлекеттік реттеудің осалдығы, шетелдік капитал мәселелерімен

айналысатын орталық ведомстволарды үнемі қайта ұйымдастыру, құқықтардың, құзыреттердің, жауапкершіліктердің көптеген ведомстволарға шашылып кеткендігі, олардың функцияларының шатасып кетуі де шетелдік инвесторлардың пікірлеріне кері әсерін тигізеді. ҰИИДМБ шеңберінде өнеркәсіптің 13 саласында (мұнай-газ-химия, тау-кен металлургия, машина жасау, агроөнеркәсіп, туристік, фармацевтика, химия, ғарыштық, құрылыс индустриясы, жеңіл, атом, ақпарат, коммуникация және көлік саласы) қосылған құны жоғары өндірістерді дамыту жоспарлануда. Индустрияландыру картасында көзделген жобалардан бөлек, әрбір салалық бағдарламада қаржыландыруды талап ететін «тауаша» жобалар да анықталған, олар бойынша бастамашылар мен қаржыландыру жоқ [1].

Сенімді, орнықты өркендеуге қажетті инвестициялар көлемінің қатаң нормативтері жоқ болуына қарамастан экономикаға инвестицияланатын капитал мөлшері жалпы ішкі өнімнің, шамамен алғанда 15-20%-ы құрауы тиіс және бұл мөлшер дағдарыстық құбылыстарды еңсеру проблемасы туындағанда арта түсуі қажет. Жалпы, капиталды тұтыну мен оның қорлануы арасында динамикалық тепе-теңдік орнаған жөн. Қазақстандық болмыста бұл талаптар нарықтық реформалардың барлық кезеңдерінде сақтала қойған жоқ. Мемлекеттік инвестициялар үлесі жыл сайын төмендеу үстінде болды. Қаржылық ресурстардың жетіспеушілігі ішкі және сыртқы қарыздар, ағымдағы өткір қажеттіліктер күнделікті тұтынушылықтың басымдығын дәлелдеп тұруы, нәтижесінде инвестицияларды «жеп қою» үдерісі қалыптасты. Дегенмен, соңғы жылдары Қазақстан экономикасына инвестициялар көлемі арта түскенінің куәсі болудамыз. Соның өзінде инвестициялардың көлемдік өсуі орнықтылықты талап етеді. Ал ол өз кезегінде орнықты экономикалық жоғарылауды және өндірісті жаңартуды қамтамасыз етеді.

XXI ғасыр басындағы инвестициялық проблемалардың шиелінесе түсуінің тағы бір себебіне өндірістік салаға капитал салымы деңгейінің негізгі қорлардың ескіруі, тозуы, істен шығуы үдерістерінің орнын толтыра алмай отырғандығы жатады. Мұның өзі елдің өндірістік әлеуетін төмендетеді де, экономикадағы прогрессивті құрылымдық өзгерістерді қиындатады. Өздерінің капиталын Қазақстан экономикасына инвестиция келтіру проблемасы шетелдік инвестициялармен шектелмейді. Қаржылық дағдарыс салдарына қарамастан ішкі көздерден тартылатын капитал салымдары пайдаланылмай қалуда. Оларды іске асыру үшін, бір жағынан, қолайлы инвестициялық ахуал жасап, капиталдарды кепілдіктермен қамтамасыз

ету керек, ал, екінші жағынан, инвестициялық саясатты жүргізуде мемлекеттің рөлін күшейту қажет [2].

Отандық инвесторларды белсендіру бойынша шаралар қолдану қажет. Қазіргі уақытта біздің табысты бизнесмендер өндіріске ірі көлемді инвестициялар салуға ұмтылмайды, себебі олар басқа қызмет салаларымен салыстырғанда аз табыс әкеледі және жоғары тәуекелмен байланысты. Қазақстандық кәсіпкерлер инвестицияларды қымбат тұрғын үйге, жеке компаниялар үшін кеңселерге, сауда кәсіпорындарының құрылысына салуды қалайды немесе ақша қаражаттарын кейін шетелдік банк шоттарында сақтау үшін қор, банктік және сауда нарықтарында қолданады.

Отандық инвесторлардың инвестициялық қызметін белсендіру үшін қажет:

- жеке меншік пен кәсіпкерлікті мемлекеттік қорғауды күшейту;
- шетелдік инвесторлармен тең жағдайда салықтық және кедендік саладағы жеңілдіктерді ұсыну;
- ақпараттық саланы дамыту;
- тез қайтымды инвестициялық жобаларды несиелендіру жүйесін жетілдіру.

Инвестицияны тарту мәселелерінің өзектілігі еліміз өз инвестициялық саясатын тиімді жүргізіп, оны экономикада іске асыра білсе, онда еліміз алдағы уақытта экономиканың шикізат бағытынан қол үзіп, дамудың индустриялы-үдемелі жолына түсер еді. ҚР-ның үдемелі мәселелерге қызығуы ХХІ ғасырдың әлеуметтік-экономикалық дамуында ең бірінші ғылыми-техникалық дамумен байланысты болып отыр. Елдің негізгі экономикалық дамуында, яғни өндіріс пен ғылыми-техникалық ресурстарды жоспарлау үшін үдемелі қызмет ең қажеттісі. Ал осы үдемелі өндірісті дамыту үшін ең бірінші инвестициялық қолдау көрсету қажеттігі туындайды.

Қазіргі таңда тікелей шетел инвестициялары мұнай саласына тартылуда. Біздің ойымызша, Мексиканың тәжірибесін кең ауқымда қолдану керек: инвесторларды игерілген кен орындарына емес, ізденіс жүргізу орындарында өнімді бөлу әдісі бойынша кен орнын жөндеу құқығын беру арқылы тартты. Біздің республикамыздың мұнай-газ әлеуеті әлі де игеруді қажет етеді. Ол үшін ірі капитал салымын талап ететін кеңейтілген ізденіс жұмыстары қажет. Негізгі бағыт әрине дайын өнім өндірісі саласына шетел инвестицияларын тарту. Бүгінгі таңда Қазақстан руда, минералды шикізат, жылу-энергетикалық ресурстардың үлкен қорына, бағалы металдың үлкен қорына ие. Машина жасау базасының, жоғары тауарлық дайындыққа

ие өнімді шығару өндірісінің жоқтығы. Республикада ғылымды қажет ететін, техникалық күрделі өнімді өндіретін сала дамымаған, химиялық өнеркәсіп әлеуеті, шаруашылық өнімнің қайта өңдеу әлеуеті жеткілікті түрде қолданылмайды.

Шетел капиталын тарту және оны пайдаланудың тиімділігін көтеру, мемлекеттің ұлттық мүдделері мен шетел инвесторлары мүдделерінің келісімді болуын қамтамасыз ету мақсатында, ұйымдастырушылық, экономикалық және құқықтық механизмді жетілдіру, инвестициялық қызмет үшін жалпы қолайлы жағдай мен экономиканың басым салаларын дамыту преференциялық режим құруды талап етеді. Іс жүзіндегі механизмге толықтырулар мен өзгерістер шаруашылық жағдайы мен оның икемділігін көтеруге байланысты енгізілуі тиіс. Шетел инвестицияларын тарту мен қолдану үдерісін тежеуші бюрократиялық процедураларды жеңілдету және шетел инвесторларының құқықтарын қорғау бойынша кепілдемені көтеру аса маңызды рөлге ие [3].

Қазақстан экономикасына шетел капиталын тартудың негізгі формаларының бірі – сыртқы несиелер. Несиелік келісімшартқа қол қоюда, сонымен бірге, көзделген инвестициялық жобаларды жүзеге асыруда, дефолттардың, яғни сыртқы қарызды жабудың байланысты бірқатар қиындықтар тууы мүмкін. Дефолт себептеріне барлық кезеңдерде шетелдік несиелік тізбектер есебінен қаржыландырылатын инвестициялық жобалар қозғалысы механизмінің жоқтығы немесе сәйкес болмауы жатады: келісімшартқа қол қою, аймақ, ұйым немесе үкімет деңгейінде жоба бойынша шешім қабылдау, несиені игеру және ол бойынша қарызды өтеу. Әлемдік бизнесте кәсіпорындар мен ұйымдардың тәжірибесінің болмауы қарыз алушы үшін пайдасыз және кемсітушілік келісімшарттар жасауға әкеледі. Олардың жүзеге асырылуы нақты кәсіпорындар мен ұйымдардың, жалпы республика аймақтары мүдделеріне зиян келтіруі мүмкін.

Басым инвестициялық жобаларды таңдап алу механизмінің басты кемшілігі – таңдаудың нақты белгілері мен қарапайым бағыт-бағдардың жоқтығы. Жобалардың көпшілігі экономикалық тиімділік, валюталық қайтарымдылық, ішкі қарыз қабілеттілігі жағынан толық дәлелденбеген. Әлеуметтік сипаттағы көптеген жобалар экономикалық пайдалылыққа зиян келтіруде. Қазіргі таңда тартылған несиелер бойынша төлемдер өтелуде. Шетел несиелері бойынша өтелмеген төлемнен қалыптасқан сомалардың үшінші бөлігі төлем қабілеттілігі жоқ шаруашылық субъектілерге келеді. Мүмкін боларлық дефолттарға жол бермеу үшін қаржылық, әкімшілік, құқықтық сипаттағы шаралар жиынтығын қолдану қажет. Ең алдымен, бақылау және жоспарлау

сенімді негізге ие болуы үшін ұлттық экономиканың барлық секторлары мен барлық нысанында сыртқы ресурстар түсімі көлемін сипаттаушы негізгі статистикалық көрсеткіштер жүйесі әзірленіп енгізілуі тиіс. Пайдасыз келісімшарттар жасау, қорлардың шамадан тыс жұмсалуды, ескірген техника және технологияны сатып алуды тудырған несиелерді жабық түрде бөлу сияқты қалыптасқан тәжірибеде өзгерістер мен толықтырулар енгізуді қажет етеді.

Сыртқы қарызды бақылау және басқару бойынша жұмыстардың маңызды бөлігі жан-жақты бағалаудан өткен тиянақты таңдалып алынған және дайындалған нақты жобаларды жүзеге асыру үшін қарызды алу маңыздылығын ескере отырып, шетелдік несиелерді конкурстық негізде таңдау болып табылады. Қарыздар мен несиелердің басым көпшілігі (90%) нақты жобаларды қаржыландыру үшін тартылуы тиіс: кен орындарын игеру, шағын кәсіпорындарды, білім және денсаулық сақтау жүйесін дамыту, демографиялық жағдайды жақсарту, т.с.с. Мұндай бағыт республика экономикасын дамытуға жол ашатын тиімді жобаларға қорлар салымын қамтамасыз етіп, қарыз қорларын өтеу үшін оның нақты мүмкіндіктерін жоғарлатады.

Осымен байланысты банктік және тәуелсіз сарапшыларды тарту арқылы ұсынылатын инвестициялық жобаларға алдын-ала сараптама жасау қажет. Мұндай сараптама негізінде жобалардың техника-технологиялық, бағалық және құқықтық жағына толықтырулар енгізілуі тиіс. Маркетингтік зерттеулер жүргізілуі тиіс: шикізат көлемі және жеткізетін көздері, қажетті мамандар және жұмысшылар саны, өткізу нарығының мүмкіншілігін бағалау. Содан кейін жобаның негізгі өлшемдері анықталуы керек: оның пайдасы мен шығындары, тиімділігі, қайтарымдылық мерзімі, сонымен бірге валюта қайтарымдылығы, коммерциялық тәуекел деңгейі, негізгі макроэкономикалық көрсеткіштерге әсері – өндіріс көлемінің өсімі, ұлттық табыс өсімі, шығындардың төмендеуі, әлемдік нарықта өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің жоғарылауы.

Жобаның экономикалық аспектілерінің сапалық және сандық талдауы жобаны таңдау мен оған сараптама жасаудың негізгі белгісі болып табылады. Мемлекет дамуының мақсаттарын жүзеге асыруға салынатын жобаны бағалауға бағытталуы тиіс: экономиканы көтеру, халықтың өмір сүру деңгейі, еңбек өнімділігін жоғарлатуға бағытталатын бағдарламаны жүзеге асыру есебінен әлеуметтік іс-шаралар жүргізу, жұмыс орындарын ашу, жергілікті ресурстарды қолдану, кадрларды оқыту, қоршаған ортаны жақсарту. Жобаны мемлекеттік кепілдемемен қолдаушылық пен басымдыққа ие жобалар

тізіміне енгізу үшін оларды тандауда, келесі өлшемдер де ескерілуі керек: кәсіпорын, аймақ, республиканың сыртқы қарыз көлемі, ҚР кепілдемесінің шегі, мүмкін боларлық қосымша қаржыландыру көлемі, ерекше және тұрақты құқықтық базаны құру мүмкіндіктерінің болуы. Сонымен қатар, сыртқы қарызды өтеу мүмкіндіктерін анықтау мақсатында, қарыз алушы кәсіпорындардың қаржылық-шаруашылық қызметіне күрделі тексеріс жүргізу қажет.

Жоғарыда айтылған шаралар мемлекеттің шетел капиталын тарту саласындағы саясатын жүргізуге жол ашады. Ол шетел инвесторлары мүддесімен ұлттық мүдделердің байланыста болуына көмек береді. Шетел капиталын тарту саясаты Қазақстан дамуының жалпы экономикалық стратегиясынан бет алады. Бұл стратегияда ұзақ мерзімді перспективадағы құрылымдық қайта құрудың басым жақтары айқындалған. Шетел капиталы экономиканың басым салаларында жеке секторлардың дамуында маңызды орынға ие болуы қажет, болашақта жағымсыз үдерістердің болуына жол бермеуі тиіс [4].

Осылайша, біз инвестицияны тартудың саясатының мақсатын қарастыруға тырыстық – бұл экономикалық артта қалушылықтың алдын алу, ел тұрғындарының өмір сүру деңгейін арттыруды инвестицияны пайдалану негізінде жүзеге асыру, ұлттық экономиканы құрылымдық қайта құруда шетел инвестициясын пайдалану. Бұл стратегиялық мақсатты орындау экспорттық потенциалдың дамуын, импортталатын тауарды алмастырушы отандық кәсіпорындарды дамыту, салықтық түсімдерді арттыру, жаңа жұмыс орындарын құру және тағы басқа жетістіктерге қол жеткізуді қамтамасыз етеді. Қорытындылай келе айтарымыз, жоғарыда аталған механизмдер ұзақ мерзімге бағытталған тиісті заңды-құқықтық негізін жасаған жағдайда ғана тиімді ықпал ете алады. Осы негіздің мазмұнына үнемі өзгеріс енгізу инвестициялық үдерістердің баяулауына және құрылымды құрайтын салалар инвестициялық жобаларының іске аспауына алып келеді.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Асилова, А. С. ҚР инвестицияны тарту мәселелері және оларды шешу жолдары//Альпари. – № 1. – 2011(65). – 143–146 б.
- 2 Әлжанова, Н. Ш. Инвестициялық жобалау: Оқу құралы. – А. : Заң әдебиеті, 2007. – 160 б.
- 3 Байгісиев, М. Ұлттық экономиканы мемлекеттік реттеу. – А. : Раритет, 2010. – 240 б.
- 4 Ихданов, Ж. О., Орманбеков, Ә. О. Экономиканы мемлекеттік реттеудің өзекті мәселелері: Оқу құралы. – А. : Экономика, 2002. – 218 б.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖАЛҒА БЕРІЛЕТІН ТҰРҒЫН ҮЙ НАРЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ

ЕСЕНБАЙҚЫЗЫ І.

магистрант, Л. Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Нұр-Сұлтан қ.

ХАСЕНОВА К.К.

ғылыми жетекші, э.ғ.к., доцент, Л. Н. Гумилев атындағы
Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ.

Қазақстанда тұрғын үй мәселелесі екінің-бірін мазалайтын жайы бар. Өркениетті елде баспаналы болуды қаламайтын азамат жоқ шығар сірә. Жыл санап өркендеп келе жатқан елде бұл, мәселе ешқашан өзектілігін жойған емес. Себебі, халық санының ұдайы өсуі, тұрғындардың тірпектеп жинаған қаражатының баспана құнына жетпеуі, тұрғын жай бағасының өзгеруі тағы бар. Осы жылдар ішінде мемлекетіміздің талай тұрғындары баспаналы болып жатыр.

Тұрғын үй нарығы – бұл баспананы сатушылармен сатып алушылардың басын қосатын, айырбастау, жалға беру, кепілге қою, оларды айалымға түсіретін, талаптардың арасында ауысуын қамтамасыз ететін күрделі құрылым екенін білеміз. Қазақстанда тұрғын үй нарығының қалыптасуы, несие қаражатының әзірленуі елдің экономикасын жақсарту бағыттарының бірі. Қазіргі таңда еліміздің тұрғындары үшін ипотекалық мөлшерлеме 3 %-ға дейін төмендеген. Еліміздің тұрғындары толғандыратын мәселердің бастысы осы баспана болып табылады. Бұл жағдайларды жақсарту мақсатында мемлекетіміз түрлі жоспарлар әзірлеуде. Шет мемлекеттердің жағдайларын мысалға, ала отырып өзіміздің осы жылдар арасында жиған тәжірибемізбен салыстырып, кемшіліктерімізді түзетіп Қазақстандық нарықта қолдануымыз қажет. Тұрғын үй нарығын дамытуға мемлекеттік, жергілікті органдар, қаржы ұйымдары, кәсіпорындар және т.б. өз үлестерін қосуда, олардың қызметінің нарықтық жағдайда ұтымды жүргізу еліміздің экономикасына және экономиканың басқа да салаларының дамуына оң нәтижесін береді.

Елбасымыз Қ. К. Тоқаев өзінің 2019 жылғы 2 қыркүйектегі «Сындарлы қоғамдық диалог – Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» атты жолдауында:

«Негізгі қағидат – тұрғындар, әсіресе, әлеуметтік тұрғыдан әлсіз топтар үшін баспананың қолжетімділігін арттыру. Үкімет жүйесіз бағдарламалар қабылдау тәжірибесін тоқтатып, баспана саясатын жетілдірудің бірінші моделін әзірлеуі қажет. Үкімет

бағдарламаға қатысуға арналған айқын критерийлер белгілеп, оны қатаң әкімшілендіруді қамтамасыз етуі керек. Баспана сатып алуға жағдайы жоқ азаматтарға әлеуметтік жалға алу тәртібімен қоныстану үшін мүмкіндік беру қажет» - деп, ең негізгі міндеттердің бірі ретінде атап көрсетті [1].

Тұрғын үй нарығы сұраныс пен ұсыныс ықпалымен қалыптасады. Сұраныс деп отырғанымыз тұрғын үйге мұқтаж және оны сатып алуға мүмкіндігі бар тұрғындар тарапынан жасалады. Ал, оларға төмендегідей факторлар әсер етеді:

- Экономикалық;
- Әлеуметтік;
- Демографиялық және көші-қон;
- Қоршаған орта әсері;
- Инвестиция;
- Несиелендіру.

Ұсынысты құрылыс компаниялары, бастапқы тұрғын үй нарығы және халық құрайды. Қазақстанда жылжымайтын мүлікті сатып алу-сату өткен жылмен салыстырғанда 30%-ға өскен. Сондай-ақ пәтерлерді жалға беру көрсеткіштері де артқан. Қазіргі таңда еліміздің ірі қаларында пәтерлер мен қорлардың жаңартылуы біртіндеп жүріп жатыр. Жалпы 2019 жыл, 2009 жылдарға қарағанда жылжымайтын мүліктің дамуының ең белсенді жылдарына жатады. Тұрғын жай нарығында ең көп өзгеріске ұшырайтын бюджет саласы болып бағаланады.



Ескерту [2] әдебиет мәліметіне сүйеніп, автормен құрастырылған
Сурет 1 – Тұрғын үй нарығының құрылымы

Бүгін де нарық бір орында тұрған жоқ. Сатып алушыларға баспаналы болудың әр түрлі ыңғайлы жолдары ұсынылып отыр. Қазір, «Нұрлы Жер» бағдарламасы жүзеге асырылып жатқаны белгілі оның үсіне жақында, 7-20-25, 5-20-25 бағдарламалары қосылып жаңартылған бағдарлама іске қосылды. 5-20-25 бойынша тек қана Тұрғын үй құрылыс жинақ банкінің салымшалары ғана ала алады, екіншіден әкімшілікте халықтың өз тізімдері болады соған байланысты 5-20-25 іске асырылады [5].

Тұрғын үй құрылысымен, жылжымайтын мүлік нарығын дамыту мемлекет алдында тұрғын негізгі міндеттердің бірі. Қазіргі таңда 2,5 млн-нан астам адамның өз ақшаларына пәтер сатып алуға жағдайлары жоқ, және олар баспанаға мұқтаж адамдардың тізіміне де кірмейді. Сарапшылардың айтуынша, тұрғын үй мәселесі жалға берілетін пәтерлерді көбірек салса шешілуі мүмкін [3].

Мемлекет тарапынан тұрғын үйлерді көбірек салуымыз қажет, оны тек сату үшін ғана емес ұзақ мерзімді жалға беру үшін. Жалға берілетін тұрғын үйге қатысты елімізде әр түрлі көзқарастар айтылғаны мәлім, бірі несиенің тым қымбат екенін сөз етсе, ал басқалары инвестициялардың қайтарымы ұзақ уақытқа созылатыны ыңғайсыз екенін алға тартады. Жалпы алғанда, орташа табысы бар азаматтар үшін банк және түрлі компаниялар тарапынан ұсынылатын пәтер алу жолдары тейімсіз, сондықтан баспананы жалға алып кейін оны өз меншігіне өткізіп алу бойынша мемелкеттік бағдарлама елімізде сұранысқа ие болып отыр.

Кесте 1 – Тұрғын үй-жайды пайдалануға беру (%)

	2019 жылғы қаңтар-қазан			Халықтың 1000 адамына шаққанда	
	жалпы алаңы, шаршы метр	2018 жылғы қаңтар-қазанға пайызбен	пайдалануға берудің республикалық деңгейдегі үлес салмағы, пайызбен	тұрғын жайлардың жалпы алаңы, шаршы метр	орташа республикалық деңгейге пайызбен
Қазақстан Республикасы	9 795 701	100,0	100,0	530,0	100
Нұр-Сұлтан қаласы	1 303 322	64,2	13,3	1184,7	223,5
Алматы қаласы	1 552 535	108,8	15,8	827,6	156,2

Дерек көзі: 2019 жылғы статистикалық агенттіктің материалдары [4].

Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес жергілікті атқарушы органдар тұрғын үйге мұқтаж жандардың тізімін жүргізеді.

Қазіргі таңда, бір ғана Нұр-Сұлтан қаласында баспанаға мұқтаж жандар тізіміне 47998 азамат тұр. Алдағы уақытта жалға берілетін тұрғын үй нарығын не күтіп тұр. Мемлекет үшін жалға берілетін пәтерлер әсіресе, жас мамандарды баспананмен қамтамасыз ету мақсатында қажет білікті мамандардың елімізде қалып жұмыс істеулері үшін жағдай жасалуы керек. Осы ретте баспананы жалға беру өте тиімді құрал бұл программа тек Қазақстанда ғана емес, әлем елдерінде де кездеседі. Мәселен, Париж бен Мадридте де әлеуметтік баспаналар бар ал Лондонда осындай санаттағы пәтерлер үшін 260 көп қабатты үй салу бағдарламасы қабылданған.

Осылайша, сатып алу құқықынсыз жалға берілетін үйлер кезекте тұрғандар арасында жергілікті атқарушы органдар тарапынан бекітіліп үлестіріледі. Бұл өңірдің әлеуметтік көрсеткіштеріне де байланысты төмен бағамен үй алуға әлеуметтік жағынан аз қорғалған азаматтарға ғана рұқсат 1-ші, 2-ші топтағы мүгедектер мүгедек баланы асыраушы отбасылар жетім балалар, үйлері ескірген отбасылар сонымен қатар үйге мұқтаж мемлекеттік қызметкерлер бюджеттік мекеме жұмысшылар мен әскерилер мемлекеттік қордағы пәтерлерді ала алады.

Жалға берілетін пәтерлер бағасы әр өңірге байланысты және бұл баспаналарды тұрғындар жекеменшікке алу құқығы жоқ яғни, пәтерді ауыстырып немесе сата алмайды. Кезекке тұру уақыты да ұзаққа созылып кетуі мүмкін алайда бұл отбасылар үшін жеке үй алуға таптырмас мүмкіндік бірақ жалға берілетін пәтерлерге мұқтаж жандар барлығы қашан баспанамен қамтамасыз етілетіні өзірге белгісіз Қазақстанда үйді жалға алып кейін оны жекеменшікке өткізіп алу бағдарламасын жүзеге асырып жатқан мекемелер осы жобаны алдағы уақытта да іске асыруды жалғастыра бермек. Сонымен қатар жалғыз басты аналардың ипотекамен пәтер алуға құқықтары бар. Қазіргі таңда, 1-ші тоқсаннан бастап құжаттар дайындалып, сол аралықта 4000-ға жуық аналардың осы бағдарламамен баспана алуға жағдайлары бар.

Ал, екінші тоқсаннан бастап пәтерлерді берумен іске айналысады. Бұл бағдарлама Алматы және Нұр-Сұлтан қалаларына 20 пайыздық мөлшерлемен беріледі, қалған өңірлерге 15 пайыз. Алайда, атап айтып отырған бағдарламаларымыздың барлығы дерлік банктерде несиелері бар тұрғындар үшін қолайсыз. Себебі, бұрын несиесі бар немесе қара тізімге енгізілген болсаңыз майшаммен қарайды. Сондықтан бұл бағдарламалар артында міні жоқ адамдарға бұйырып тұрғаны хақ.

Өркениетті елде тұрғын үй нарығын дамыту Қазақстанның тұрғын үй мәселесін шешудің бір жолы болып табылады, бірақ ауқымды жобаларды іске асыру тетігі едәуір күрделі, өйткені Батыс пен Еуропа елдерінің аз мерзімде жүріп өткен жолы бар. Сайып келгенде, жоба барлық қатысушылар үшін пайдалы болады. Құрылыс компаниялары үшін жалдамалы тұрғын үй қазіргі жұмыс сызбасын әртараптандыру болып табылады, бұл оларға тұрғын үйді сату нарығын қағаттандыруда артықшылық береді. Кейбіреулерде әлеуметтік маңызды тұрғын үй мәселесін шешу қалалар Қазақстанның құрылыс индустриясының жағдайына да, экономиканың басқа да салаларына оң әсер етеді.

Жалға берілетін тұрғын үй нарығын дамыту - бұл елдегі тұрғын үй мәселесін шешуге және жалпы әлемдік аренада Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігін арттыруда үлкен мүмкіндік деп түсіндіріледі. Осынау, ауқымды мәселені шешу жолында мемлекет халықтың көңілінен шығатындай шешім қабылдап, тұрғын жай алуда атаулы көмек көрсететініне, мүмкіндіктерді арттыру, баспананы жалға алуды қалыптастыратынына, бәсекеге қабілетті, қарқынды, экономикасына негіз дайындауға да жағдай жасайтынына сенімдіміз.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 «Сындарлы қоғамдық диалог - Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» Елбасы Жолдауы [Электрондық ресурс]. – <https://www.akorda.kz/kz/>

2 Қонысбаева, А. А. Тұрғын үй нарығының даму жағдайы (Маңғыстау облысы материалында) : Экономика ғылымдарының кандидаты ғылыми дәрежесін алу үшін дайындалған дисс. авторефераты. 08.00.05 мамандығы бойынша / - Алматы : [Б. ж.], 2009. – 30 б.

3 «Тұрғын үй нарығы: 2019 жылдың қорытындысы мен келер жылға болжам» [Электрондық ресурс]. – <https://lsm.kz/>

4 2019 жылғы статистикалық агенттіктің мәліметтері [Электрондық ресурс]. – <http://stat.gov.kz/>

5 Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің ресми ақпараттық ресурсы мәліметтері [Электрондық ресурс]. – <https://primeminister.kz>

ПРИОРИТЕТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

ЖОМАРТОВ Д. А.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Проектная деятельность играет все более важную роль на уровне как отдельных организаций, так и государства и общества в целом.

Современные технологии управления проектами базируются на достаточно хорошо проработанных и структурированных методах и инструментах, позволяющих моделировать работы проекта с учетом рисков и ограничений. Разработаны соответствующий математический аппарат и программное обеспечение, стандартизированы многие процессы управления проектом.

Однако трудно добиться эффективного применения всех этих инструментов без понимания менеджером многочисленных влияющих на проект факторов, которые не поддаются формальному просчету и моделированию. Необходимо понимать, что без применения средств структуризации и моделирования работ проекта, без определенного уровня формализации взаимоотношений в ходе выполнения проекта менеджер проекта не сможет организовать работу многочисленных исполнителей.

В экономической литературе оценке эффективности инвестиционных проектов посвящено достаточно много трудов казахстанских и зарубежных авторов.

Однако, несмотря на значительное количество научных публикаций по вопросам оценки экономической эффективности инвестиций, сохраняются неразработанные аспекты, связанные с адаптацией методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиций к современным условиям, а также аспекты, связанные с минимизацией отклонений фактических показателей от плановых показателей эффективности инвестиционных проектов.

В условиях реализации форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана особое значение для дальнейшего развития экономики страны приобретают инвестиции. Они представляют собой основополагающий фактор производства, создают запас средств, необходимых для создания материальных и нематериальных благ.

Проблемы инвестирования традиционно находятся в центре внимания и относятся к числу приоритетных направлений исследования экономической науки.

Наиболее важными задачами управления инвестиционной деятельностью различных объектов является изыскание инвестиционных ресурсов, эффективное использование инвестиционного потенциала, обеспечение всем участникам равного доступа к инвестиционным ресурсам, концентрация инвестиций на важнейших направлениях развития экономики.

Состояние инвестиционной сферы, формирующей факторы производства, определяет конкурентоспособность экономических систем, позволяет воссоздать рациональную модель организации расширенного воспроизводства.

В современный период интерес к этим проблемам обусловлен возросшим вниманием к вопросам экономического роста, неразрывно связанным с процессами накопления.

Последствия глобального финансового кризиса в значительной степени повлияли на передел мирового рынка капитала, привели к изменению направлений крупных финансовых потоков. В настоящее время стратегическим ориентиром Республики Казахстан является именно конкурентоспособность промышленного производства, основанной на сильном внутреннем потенциале и высокой степени интегрированности в мировую экономику. В этой связи исследования проблем регулирования инвестиционного процесса в целях более эффективного использования накопленных в стране финансовых ресурсов, привлечения внешних инвестиций для решения стратегических задач в долгосрочной перспективе, раскрытие значимости инвестиционных ресурсов в росте национальной экономики, занимают особое место.

В Казахстане получила широкое развитие сеть профессиональных тренингов по проектно-программному менеджменту для граждан РК, учреждений и органов государственного управления с привлечением зарубежных специалистов.

В 2017 Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» запустила уникальный проект - «Бастау Бизнес» («Начальный бизнес»). Его особенность в том, что любой безработный или самозанятый житель сельской местности мог обучиться азам предпринимательства, получить льготный кредит на открытие своего дела

На протяжении года участие в проекте приняли 15 000 человек, из них свыше трех тысяч стали полноправными бизнесменами.

Проект «Бастау Бизнес» имеет несомненную финансовую и социальную выгоду. Во-первых, это возможность самостоятельного заработка для вчерашних безработных, а также шанс расширить дело для тех, кто только встал на путь предпринимательства. Во-вторых, каждый из проектов создает в среднем от 1 до 4 рабочих мест. Сами проекты разрабатываются, исходя из потребностей конкретного региона, а также собственных маркетинговых исследований бизнес-тренеров. К примеру, никто не порекомендует участнику открывать второй продуктовый магазин, если аналогичный по соседству не принесит дивидендов.

Участниками проекта стали жители самых разных возрастных категорий: молодежь – 27,7 %, от 30 до 49 лет – 51,2 % и от 50–57 лет – 16,5 %. Естественно, молодежь – 27,7 % – являются представителями данной возрастной категории от 17 до 29 лет. Что касается гендерного разделения, то 41,4 % обучившихся в проекте составляют женщины, 58,6 % представители сильного пола.

В 2018 проект будет продолжен. Уже известно, что он проходит в 160 районах страны. Для этих целей подготовлен пул из 80 бизнес-тренеров. Как обещают в «Атамекене» процесс обучения будет усовершенствован, в частности, будут максимально учитываться региональные особенности ведения бизнеса. Требования к самим тренерам также будут предъявляться на порядок выше, ведь в планах не только обучать азам бизнеса, но и новым технологиям и методикам его ведения.

На 2017 стояла задача обучить 15000 сельских жителей и открыть 3000 новых субъектов бизнеса. На сегодняшний день цели по проекту «Бастау Бизнес» достигнуты на 100 %. По итогам шести потоков из 15000 человек за время обучения разработали и защитили свои проекты перед областной комиссией 8285 участника, что составляет 56 % от общего числа обученных. Из них 3314 – открыли либо расширили бизнес. С 2018 по 2021 годы «Атамекен» намерены увеличить показатели вдвое: обучение – 30 000, запуск новых бизнес-проектов – 6000.

Таким образом, в данной выпускной квалификационной работе будет рассмотрен бизнес проект «Создание Хранилища свежих овощей». Проект рассматривает создание овощехранилища навалного типа мощностью единовременного хранения в 2 000 тонн.

В бизнес-плане собрана вся необходимая информация для проведения инвестиционных расчетов, в том числе основные статьи доходов, затрат и капитальных вложений, которые потребуется совершить при реализации проекта. Также представлено описание

основных характеристик рынка Республики Казахстан, включая динамику объема спроса и предложения, а также ценовых показателей. На основе этих показателей сделан прогноз дальнейшего развития рынка в период реализации проекта. Проведена оценка эффективности и рисков инвестиционного проекта и рассчитаны основные интегральные показатели проекта – чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс доходности (PI), дисконтированный период окупаемости (DPP) при реалистичном сценарии развития рынка.

С помощью предложенного бизнес-плана потенциальные инвесторы, смогут оценить эффективность вложений средств в данный проект, выбрать наиболее эффективную схему финансирования проекта, определить оптимальное соотношение собственных, заемных средств, а также средств, привлекаемых по схеме долевого участия в строительстве.

Основными источниками данных для проведения расчетов с целью экономического обоснования эффективности проекта стали:

1 «Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», методика ЮНИДО (Комитет по промышленному развитию при ООН), модифицированная с учетом специфики проекта;

2 Информация из открытых источников СМИ и Интернета;

3 Результаты проведенных исследований рынка Казахстана;

4 Статистические данные Министерства Национальной экономики Республики Казахстан, Комитет по статистике, аналитические обзоры и пресс-релизы.

При проведении расчетов с целью оценки эффективности инвестиций применялся метод дисконтированных денежных потоков (FCF).

Важно понимать, что применение тех или иных средств и инструментов управления проектами зависит от субъекта управления (менеджер проекта, куратор проекта) и особенностей объекта управления (тип проекта, фаза проекта).

Системная модель соотносит применение процессов и функциональных задач управления с объектами и субъектами управления проектами. Она представляет собой модель, состоящую из избыточного множества процессов, задач и процедур, которые теоретически могут осуществляться при управлении проектами, программами и портфелями проектов.

В целом можно констатировать, что в Казахстане в последние 3-5 лет продвижение проектного менеджмента заметно активизировалось. Причем происходило это в основном за счет деятельности тренинговых компаний, проводящих краткосрочные курсы.

Термин «проектное управление» становится все более популярным в Казахстане. Он относится как к управлению внутри компании проектами, нацеленными на внедрение новых технологий и систем, так и к проблемам управления бизнесом фирмы посредством проектов. Примерами компаний, управляющих бизнесом посредством проектов, являются телекоммуникационные, строительные и проектные организации, фирмы, занимающиеся разработкой коммерческого программного обеспечения, консалтингом и др.

Нужно отметить, что глобальное ускорение развития коммуникаций, автоматизация бизнес- и технологических процессов очень остро ставят задачу проектного управления и перед традиционными компаниями, занимающимися выпуском массовой продукции, хотя бы в части периодического и ускоряющегося обновления номенклатуры товаров для удержания своей доли на меняющемся рынке.

Неудивительно поэтому, что руководители в Казахстане, озабоченные проблемами непрерывного совершенствования своего бизнеса, с большим вниманием относятся ко всему, что включает в себя даже хотя бы намек на проект или проектное управление. Они интуитивно ощущают, что упорядочение и стандартизация усилий и мероприятий по модернизации, включая проблемы принятия решений, даст значительный, – если и не материальный, то хотя бы управленческий эффект.

В целом можно сделать следующие выводы. Управление проектом – это управленческая деятельность, направленная на достижение целей проекта с требуемым качеством, в рамках бюджета, в установленные сроки, при существующих ограничениях и неопределенности.

Управление проектом предполагает создание временной динамической организационной структуры для выполнения работ жизненного цикла проекта, привлечение необходимых ресурсов и технологий, а также применение управленческих знаний, опыта и специализируемых методов и инструментов.

Проектный офис – это временное организационное образование, предназначенное для выполнения вполне определенных функций. Он включает обученный штат менеджеров и технического персонала, оснащен необходимыми программными и техническими системами.

В зависимости от вида и назначения проектный офис может занимать соответствующее положение в организационной иерархии, как на уровне, близком к руководству компании, так и на уровне руководства отдельных крупных подразделений.

Необходимо отметить, что для практики управления инвестициями разработано большое количество моделей и алгоритмов, свои услуги предлагают десятки компаний специализирующиеся на разработке систем управления инвестиционными проектами.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Алимбаев, А. Развитие регионального фондового рынка как фактор инвестиционной привлекательности // Аль Пари. – 2002. – № 6. – С.41–45
- 2 Бердалиев, К. Б. Проблемы теории управления экономикой Республики Казахстан. – Под общ. ред. А. А. Абишева // Национальная экономика в условиях глобализации: Материалы междунар. науч. симпозиума (21–22 сент. 2005 г.) / Под общ. ред. А. А. Абишева. – Алматы : Экономика, 2006. – Ч. 1. – С. 29–33.
- 3 Сабден, О. Влияние внешних рынков на инвестиционные факторы диверсификации экономики // Сабден ОИновационная экономика : Монография. – Алматы, 2008. – С. 358–365.

МУЗЕЙНЫЙ ТУРИЗМ КАК ЭЛЕМЕНТ КУЛЬТУРНОГО ТУРИЗМА

ЖУМАТАЕВА А. Р.

к.э.н., доцент, кафедра «Искусствоведение и арт-менеджмент»,
Казахская национальная академия хореографии, г. Нур-Султан

В экономике «капитал» является фундаментальной категорией. Согласно расширенной трактовке трудовой теории стоимости, капитал включает в себя накопленный овеществленный и живой труд, часть природных ресурсов, которые могут быть вовлечены в экономический оборот. Основными свойствами капитала выступают: ограниченность ресурсов; способность к накоплению; ликвидность; включенность в процесс кругооборота стоимости, способность к конвертации; способность создавать добавочную стоимость, или прибыль. Французский социолог и философ П. Бурдьё доказал, что эти свойства капитала, позволяют рассматривать его не только в рамках экономической науки. Выделяя по отдельности экономический;

физический, человеческий, социальный, административный, политический, символический, культурный капитал, под последним он подразумевает знания, позволяющие его обладателю понимать, а также оценивать различные типы культурных отношений и культурных продуктов, образующихся в результате чтения книг, посещения музеев, театров, межличностного общения, требующих личного «вложения времени».

Символический капитал – это то, что субъект имеет в социальном пространстве, что ему может быть полезно. В музейной практике символический капитал объективируется [1, с. 135].

В настоящее время культура привлекает исследователей как альтернативный и приоритетный ресурс устойчивого развития, значение которого превосходит экономический и политический капиталы. На протяжении всей эволюции человечества ценности культуры всегда были значимым фактором, стратегическим ресурсом развития общества во всех социальных сферах.

Роль культуры в преобразовании современного общества показательно раскрывается во взаимосвязи ее с туризмом. Новое понимание культуры в общественном развитии и осознание необходимости сохранения культурного многообразия в мире расширяет перспективы культурного туризма как ресурса странового и регионального развития, а также влияния на социальную и культурную сферу, экологию, внешнеэкономическую деятельность и международные отношения.

В теории и практике культурного туризма в последние десятилетия большое внимание уделяется историко-культурному потенциалу страны, ее историческим, архитектурным, природным, а также культурным достопримечательностям.

Во время посещения музеев, старинных библиотек, осмотра памятников и различных архитектурных сооружений, прохождения исторических маршрутов, туристы знакомятся и приобщаются к историческим, архитектурным и культурным ценностям данной страны или города.

Не секрет, что страна будет востребованной, если на ее территории размещены различные музеи, где представлены экспонаты и экспозиции, вызывающие интерес у туристов, старинные и современные памятники, доносящие до зрителей ценность культурного наследия, выставки разного уровня и направления, а также, развитая инфраструктура городов.

Доходы от культурного туризма способны поднять экономику страны и региона, в котором он развивается. Туризм приносит выгоду экономическим агентам региона. Клиенты получают продукцию и услуги; персонал туристических фирм – заработную плату, предприниматели прибыль, территория пополняет свой бюджет за счет налоговых поступлений. Туризм стимулирует дополнительный спрос на товары и услуги. Особенность туризма состоит в том, что он вызывает потребительский спрос туристов, приезжающих на территорию, на различные товары и услуги. Полученные денежные средства направляются на поддержание и сохранение исторического и культурного наследия, строительство новых музеев, гостиниц, торговых центров, а также реконструкцию архитектурно-значимых объектов, столь привлекательных для туристов. Туристская отрасль вовлекает в орбиту своей деятельности сопутствующие сектора: транспорт, связь, питание, торговлю, банки, страхование, сферу развлечений, музеи, и другие сферы, и оказывает стимулирующее влияние на их развитие, становясь ускорителем их развития и роста [2, с. 97]. Среди этих секторов значительную роль в туристской отрасли играют музеи, обладающие характерными свойствами туристских ресурсов – аттрактивностью, емкостью, тематической направленностью, а поэтому влияют на туристские потоки и географию распределения этих потоков.

Музеи являются центрами искусства, образования и организации досуга. В социальном плане важно говорить о музее как вестнике важнейших морально-этических, нравственных, эстетических основ, которые должны быть базовой установкой музея.

Сохраняя наследие, предлагая яркие, нестандартные решения в области культурных практик, музеи влияют на рост доходности территорий, на инвестиционную привлекательность страны и регионов. Практика показывает, что музеи, переосмыслившие свою концепцию, активно внедряющие новые методики, расширяющие сферу своей деятельности и вовлекающие в эту сферу всевозможных новых партнеров, находят свою нишу в формирующейся культурной среде территории и оказываются востребованными туристами.

Опыт многих зарубежных стран, показывает, что, несмотря на повсеместное сокращение государственного финансирования, количество музеев увеличивается. При этом меняется сам взгляд на музеи, расширяется и видоизменяется само понятие «музей». В ответ на вызовы глобализации по всему миру десятками и сотнями возникают небольшие местные музеи. Они создаются по

инициативе общественных организаций, краеведов, руководителей фирм, заинтересованных в возрождении интереса к малой родине, в утверждении ценности местных традиций и достижений, их неповторимости в контексте общемировой культуры.

В настоящее время музеи являются вторыми по популярности достопримечательностями после памятников истории и культуры. Это подтверждают опросы, проведенные во Франции, Великобритании и США. Повышенный интерес к музейному потенциалу способствовал активному их вовлечению в туристическую индустрию. В результате на мировом рынке сформировалось два направления использования музейного пространства: как самостоятельный туристский продукт и как его элемент – экскурсия [3, с. 87].

Музеи – это и место поклонения, и туристические достопримечательности. Часто именно они бывают главной причиной посещения того или иного города: таковы Музей искусства «Метрополитен» в Нью-Йорке, Британский музей в Лондоне, Лувр и Национальный центр искусства и культуры Жоржа Помпиду в Париже, Эрмитаж в Санкт-Петербурге. В настоящее время крупные музеи превращаются в многонациональные корпорации. Примером этого служит сеть музеев Соломона Гуггенхайма, в которую входят: «Музей СоХо» в Нью-Йорке, Музей «Дойче Гуггенхайм» - в Берлине, Музей Гуггенхайма в Бильбао, «Гуггенхайм Лас-Вегас» в Лас-Вегасе, «Гуггенхайм – Эрмитаж» в Лас-Вегасе, «Пегги Гуггенхайм» в Венеции, в перспективе открытие в 2022–2023 годах музея этой сети в Абу-Даби. Основываясь на принципах взаимодополняемости коллекций, совместную деятельность ведут Венский музей истории искусства, Эрмитаж и Музей Гуггенхайма.

Для музея туризм означает, прежде всего, инициативность в создании, как нового культурного продукта, так и системы музейных услуг, помогающих формированию и удовлетворению запросов реального и потенциального потребителя. Сегодня он выступает как мощный фактор модернизации, определяющий эволюцию части местных музеев в сторону музейно-образовательных и музейно-культурных центров, быстро осваивающих технологию гостеприимства. Музей в соединении с возможностями туризма развивает не столько свои традиционные цели и задачи, сколько трансформирует их в сторону усиления досуговой и коммуникативной функций. Туристы сегодня посещают музей для того, чтобы просто отдохнуть, развлечься, получить заряд положительных эмоций. В этой связи, следует по-новому оценить реалии современной

жизни и разработать серию новых подходов к развитию музейного менеджмента и маркетинга. Совершенно очевидно, что дефицит времени влияет и на поведение туристов, которые всегда были самыми верными посетителями музеев. Изменить положение поможет внедрение новых информационных и организационных технологий, способствующих развитию следующих видов деятельности: туристической; выставочной; издательской; культурно-просветительной; образовательной.

Задача музеев заключается не пассивном приеме посетителей и туристов, а в том, чтобы активно играть роль «посредника» при осуществлении взаимовыгодного обмена между туристами и носителями культуры гостеприимства. Кроме того, они могут и должны служить своего рода критерием последовательной, восприимчивой к требованиям культуры политики в области туризма.

Если раньше поход в музей зачастую ассоциировался с посещением скучной выставки, где за уныло выстроившимися в стеклянных витринах экспонатами приглядывали строгие музейные работники, то в настоящее время произошли большие изменения. В современном музее экспозиции построены по последнему слову техники и дизайна, обязательные составляющие которых, помимо самих артефактов, интерактивные панели с фотографиями, анимацией, видео, звуковыми файлами, позволяющие посетителям быстро и в увлекательной форме получать информацию.

В своей деятельности музеи активно используют современные информационно-телекоммуникационные технологии (интернет, мультимедийные продукты), предоставившие возможность интерпретации культурных достопримечательностей и обеспечения их отдаленного осмотра. Интернет, видеофильмы, информационные программы, репродукции музейных экспонатов, каталоги расширяют пределы музейного пространства, служат образовательным и популяризаторским целям музеев. По мере развития технологий, совершенствующих производство туристских впечатлений, становится реальностью виртуальный туризм. Устраняя многие неудобства, связанные с реальным путешествием, в некоторых случаях обеспечивая и преимущества, он, тем не менее, не обладает принципиальной возможностью воздействия на все чувства человека и, таким образом, для полного воссоздания опыта реального туризма [4, с. 90].

«Концепция соучастия» - действенный инструмент менеджмента музея. Не являясь коммерческой организацией, музей привлекает к управлению все заинтересованные группы общества: органы местной

власти, представителей научного сообщества, коллекционеров, посетителей музея и т.д.

На музеях лежит обязанность коллекционировать, сохранять и защищать культурное наследие, предотвращая, таким образом, разрушение культурной самобытности. В то же время хранители отвечают за показ и интерпретацию этих коллекций в такой форме, чтобы она способствовала просвещению посетителей, пониманию и оценке ими культуры или культур, представленных в музее. Это должно быть сделано в творческой и волнующей манере с использованием широкого ряда современных средств и технологий, с тем, чтобы донести до посетителей суть повествования.

Музеи на рынке услуг досуга выступают в качестве основного средоточия культуры и отправной точки для изучения туристом страны или региона. Продвижение музеев, как туристических достопримечательностей, на рынок представляет собой важную стратегическую задачу любого плана развития туризма. Особое значение имеют возможности музеев знакомить туристов с культурой и служить для них отправной точкой для выбора дальнейших маршрутов путешествия. Кроме того, туристы должны побуждаться к тому, чтобы посещать сеть музеев и объединять полученные впечатления с опытом, вынесенным в результате ознакомления с памятными местами и участия в других культурных мероприятиях. Данный подход должен разрабатываться путем систематического планирования, а музеи должны быть критерием проверки такой стратегии.

Сотрудничество между музеями и индустрией туризма жизненно необходимо для обеих сторон. Музейный туризм является разновидностью туризма, специфика которого заключается в использовании туристского потенциала музеев и прилегающих к ним территорий.

Музеи являются «друзьями» туриста. Они осознают свою важную роль в привлечении туристов, все больше учитывают то обстоятельство, что в XXI века международный туризм стал в мире самым обширным сектором экономики, а культурный туризм - самой динамичной отраслью в этом секторе.

В 2018 году в Казахстане работало 245 музеев (на 5 больше, чем в 2017 году). Наибольшее их количество расположено в городе Шымкент и Туркестанской области – 28, в Алматинской области – 26, в Карагандинской – 22, в Актыобинской – 20, в Атырауской – 17 музеев. В 2018 году в музеях республики было проведено 168004 экскурсий и прочитано слушателям 13486 лекций. Общее число посетителей

составило 6716,0 тыс. человек. Число выставок, проведенных музеями республики, в 2018 году составило 9738 единиц [4].

В отечественных музеях используются такие инновационные технологии, как мультимедийные технологии (виртуальные экскурсии, зоны погружения) и технологии информационного направления (интерактивные дисплеи и столы, информационные киоски, интерактивные инсталляции, интерактивные книги, видеопроекции, мобильные приложения, виртуальные конструкторы и другие).

В ближайшие годы, планируется активизировать деятельность музеев. В перспективе открытие координационно-методического центра по развитию музеев, основными задачами которого является развитие культурного туризма, краеведческого направления, а также экскурсионной работы в соответствии с новыми требованиями, обеспечение методическими инструментами по привлечению посетителей в музеи, подготовка оценочных критериев качества и результативности музеев и объектов историко-культурного наследия, развитие качества предоставляемых услуг в государственных музеях.

Казахстан располагает огромными возможностями партнерства культуры и туризма. Туристская деятельность, посещение музеев, как и другие социокультурные практики (клубная, библиотечная, парковая и другие), являются «самоценными» видами деятельности, органическим компонентом повседневной культуры, удовлетворяют потребности человека в отдыхе, релаксации, развлечениях, новых впечатлениях, саморазвитии.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 **Именнова, Л. С.** Культурный туризм и музей как формы организации досуга // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. – 2011. – № 2 (40). – С. 133–138.
- 2 **Немкович, Е. Г.** Мультипликатор туризма // Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции. – Петрозаводск : Карельский научный центр РАН, 2010. – С. 97.
- 3 **Королева, И. С., Глумова, Я. Г.** Музейная дестинация как элемент региональной туристско-рекреационной системы // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 4. – С. 87–91.
- 4 **Сушинская, М. Д.** Культурный туризм: учеб. пособие для академического бакалавриата / М. Д. Сушинская. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 157 с. – (Серия : Университеты России).
- 5 <https://stat.gov.kz/official/industry/21/statistic/7>.

АЙМАҚТАҒЫ ӨНЕРКӘСІПТІ ӘРТАРАПТАНДЫРУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ ЖОЛДАРЫ

ИБРАЙ Г. С.

магистрант, С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

НҰРФАЛИЕВА А. А.

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

Қазіргі уақытта кәсіпкерлік қызмет экономиканың едәуір бөлігін алып отыр. Әрбір қызмет саласында кәсіпкерлерді өз ұйымдарын үздіксіз дамытуға мәжбүрлейтін үлкен бәсекелестік бар. Алайда, кәсіпорынның өсу стратегиясы мүмкін емес жағдайлар бар. Мұндай жағдайларда қаржылық синергияны алу мақсатында өндірісті әртараптандыруға болады.

Соңғы уақытта қорғаныс кәсіпорындарындағы өндірісті әртараптандыру процесінің ерекшеліктеріне көп көңіл бөлінді, бірақ өнеркәсіптік, сауда кәсіпорындары үшін «әртараптандыру» құбылысының экономикалық, әлеуметтік және технологиялық аспектілері отандық экономикалық теориямен жеткілікті зерттелмеген.

Бұл өнеркәсіптік кәсіпорындардың қызметін заңнамалық реттеу, өндірістік әлуатті инновациялық-технологиялық бағыттау, өнеркәсіптік өнімді стандарттау мен сертификаттау, жеңілдік несиелендіру, тиімді кеден, салық және инвестициялық саясатты іске асыру, мемтапсырыс және өнеркәсіптегі мемлекеттік мүлікті басқару т.б. сияқты құрамдас бөліктерді белсендіру арқылы өнеркәсіптік саясатты қамтамасыз етудің институционалдық-экономикалық механизмін жетілдіру мәселесі өзекті етеді. Кез келген елдің экономикалық қуаты қазіргі әлемде оның өнеркәсіптік потенциалымен анықталады. Көбінесе осы мәселеден кең көлемде әлемдік қауымдастықтағы саяси салмағы байланысты болады және аталмыш мемлекеттің тұрғындардың игілігі де қатысты. Сол үшін мемлекеттік реттеудің бірден-бір қызметі ретінде өнеркәсіптік өндірісті, оның рационалды құрылымын қолдау маңызды болып саналады [1].

Диверсифицированные сол компанияның байланысты ерекшеленеді жіктеу номенклатурасы олардың өнімдерінің қатысты пайдаланылатын технологиялар мен ерекшеліктеріне өткізу

Кесте 1 – әртараптандырылған компаниялар өнімдерінің номенклатурасын жіктеу

Технология / өткізу	Тар	Кең
Тар	RMT Технологиямен және өткізумен байланысты өнім	RT Технологиялық байланысты өнім
Кең	RM Өткізуге байланысты өнім	U Байланыссыз өнімдер

Бизнес-сөздіктерде әртараптандыруды бір-бірімен байланысты емес көптеген қызмет түрлерін бір мезгілде дамыту процесі ретінде айқындау, өндірілетін бұйымдардың ассортиментін кеңейту, іскерлік белсенділікті негізгі бизнес шеңберінен тыс тарату, яғни шығарылатын өнімнің басқа түрлерімен салыстырғанда сатудың ең жоғары үлесі бар тауарлар мен қызметтерді өндіру ұсынылады.

Бұл тәсілдің мәні – ғалым әртараптандырылған кәсіпорындардың энергиясы Бизнесі басқарудағы негізгі элементтер арасындағы динамикалық теңгерімді қолдауға бағытталуы тиіс деп болжайтын жаңа метафораны-Қасқыр ұсынады.

Өндірісті диверсификациялаудың мәні туралы айтылған ұғымдарды талдау және қорыту бізге экономикалық санат ретінде осы құбылысқа тән қосымша аспектілерді анықтауға мүмкіндік берді [2]:

– синергетикалық әсер, онда шартты түрде өндірістің тұрақты шығындары бұрмаланады;

– кәсіпорынның жұмыс істеуіндегі белгісіздік тәуекелін сипаттайтын, құбылмалылық деңгейіне әсер ететін, өндірісті диверсификациялау процесін сүйемелдейтін стандартты тәуекелдердің (ішкі және сыртқы) шамасының өзгеруі;

– жасырын ресурстарды және өндірістік қызметтің аз рентабельді, әлсіз дамыған бағыттарын анықтау үшін қолданыстағы кәсіпорын базасында өндірісті, басқару жүйесін, меншік құрылымын қайта құрылымдау.

Осылайша, өндірісті әртараптандыру-бұл:

– бір жағынан еркін капиталды, өндірістік әлеуетті кәсіпорын қызметінің негізгі саласынан жаңа ғылымды қажетсінетін және перспективалы немесе жоғары рентабельді салаларға ауыстыру процесі;

– екінші жағынан-нарықтық ауытқуларды теңестіру және тәуекелдерді азайту (кәсіпорынның даму құбылмалылық деңгейі), әртараптандырылған ұйымдық-экономикалық және өндірістік жүйелердің параллель дамып келе жатқан элементтеріне әсер ететін синергетикалық әсер есебінен кәсіпорынның жұмыс істеу тиімділігін

арттыру, нарық қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін жасырын ресурстарды іске қосу үшін өндірісті, басқару жүйесін, қолданыстағы кәсіпорын базасында меншік құрылымын қайта құрылымдау.

Бірақ диверсификацияны өндірісті біріктірумен араластыруға болмайды. Соңғысы шикізатты дәйекті өңдеу немесе оны кешенді қайта өңдеу түрінде шығады, сондықтан өндірісті әртараптандыру нысандарының бірі болып табылады, соңғысы өзінің мәні бойынша өндірісті ғана емес, сонымен қатар барлық факторларды, рыноктарды, шаруашылық жүргізу жүйелерін қамтитын неғұрлым кең және алуан түрлі құбылыс болып табылады.

Өнеркәсіп сол сияқты елдің экономикалық дамуында да маңызды орынға ие, яғни ол ұлттық кіріс пен қоғамдық жиынтық өнімдердің негізгі бөлігін жүзге асырады. Барлық артушы мәнді өнеркәсіп әлеуметтік міндеттерді шешуде иелік етеді, яғни құрылыс материалдары мен құрастырмаларды, медициналық жабдықтарды, сауда құралдарын, халық тұтынатын тауарлардың көпшілік түрлерінің бірден-бір дайындаушысы болып саналады, сол арқылы тұрғын үй мәселесінің шешімдерінің мерзімі мен көлемін анықтайды, сауда және медициналық қамтамасыз ету қызметін жандандырады, тұрғындардың материалдық және рухани деңгейін көтереді.

Технологияларды жандандыра және анағұрлым тиімді техниканы жүзеге асыра келе, өнеркәсіп сол сияқты азық-түлік және экологиялық мәселелердің шешімін табуына түрткі болады. Қазіргі өнеркәсіп өз алдына күрделі өндірістік ағзаны құрайды, өзара тығыз байланысқан арнаулы салалардың үлкен жиынтығынан құралады.

Өнеркәсіптік салалары – өнеркәсіптің объективті жинақтық бөлігі, кәсіпорындардың бастарын біріктіріп, біртекті, арнаулы өнімдерді жарыққа шығарады, бір типті технология мен тұтынушылардың шектеулі тобын иелік етеді [3].

Мынадай да түсінік бар, «өнеркәсіптік немесе халық шаруашылығының кешені». Халық шаруашылығында келесі кешендер қызметке енеді: аграрлық-өнеркәсіптік, әскери-өнеркәсіптік, машинажасау, металлургиялық, химиялық-орманды, құрылыс, отын-энергетикалық және басқалары.

Өнеркәсіптік кешен деп түсінілетіні салалардың бір топ жиынтығы, яғни ұқсас өнімдердің шығарылуы мен жұмыстардың атқарылуы (қызмет).

Салалар мен кешендердің қалыптасуы еңбекті қоғамдық бөлу нәтижесінде жүзеге асады. Еңбекті бөлудің жалпы, біртекті және жеке түрлері бар.

Жалпы қоғамның ауқымында еңбекті бөлу (өнеркәсіптік және ауыл шаруашылығы, ақыл-ойға қатысты және физикалық, білікті және білікті емес). Жеке бұл еңбекті бөлу кәсіпорындардың арасында өнімдердің жекелеген түрлерін немесе олардың жеке бөліктерін дайындау бойынша жалғасады.

Біртекті кәсіпорынның ішінде еңбекті бөлу цехтарды, үлескілерді, жұмыс орындарын ұйымдастыру. Бірінші көзқарас бойынша, еңбекті бөлуді өндірушілер ажыратады, олардың өндірістік әрекеттерінің салаларын тығыз ете түседі. Алайда жеңіл түрде атап өтетіні, неғұрлым еңбектің мамандануы терең болса, соғұрлым арнаулы өндірушілердің өзара байланыстары күшті болады, бұл өз кезегінде олардың кооперациясын анықтайды.

Осылармен байланысты өнеркәсіптің құрамында арнаулы салалардың орын алуы олардың құрамына біртекті кәсіпорындардың, цехтар мен өндірістердің қосылуы негізінде жүзеге асады, өнімдердің белгілі бір түрлерін шығаруды жүзеге асырады. Біртектілік белгілері болып саналады [4]:

- а) өнімдердің тағайындалуының жалпы сипаты;
- б) технологиялық үдерістердің жалпылығы;
- в) өңделетін шикізаттың біртектілігі.

Экономикалық тәжірибеде әдетте анықтаушы мәнге ие үш белгілердің бірі ескеріледі. Мысалы, машинажасау мен тамақ өнеркәсібі өнімдерді тағайындау белгілері бойынша бөле – жара көрсетіледі.

Кәсіпорындардың тоқымасаласына бірігу негізіне технологиялық үдерістің жалпылығы принциптері негізделеді, ал ағаш өңдеу саласына – қайта өңделетін шикізаттардың біртектілігі арқау болады.

Осы орайда кешенді салалар бір белгі бойынша түзілуі ықтимал, ал оларға енетін арнаулы салалар – басқа белгілер бойынша. Мысалы, жеңіл өнеркәсіптің (бірінші белгі бойынша бөлінген) өз аясына тоқыма, тігін салаларын (екінші белгі бойынша бөлінген), яғни өз кезегінде жібек, мақта-мата, шерст (үшінші белгі бойынша).

Осылайша, өнеркәсіптер салалары өз алдына тұрақты кәсіпорындардың, цехтар мен өндірістердің жиынтығын құрайды, шығарылатын өнімдердің тағайындалу бірлігімен ерекшеленеді немесе технологиялық үдерістердің ерекшелігімен, енді бірде қайта өңделетін шикізаттың біртектілігімен сипатталады.

Өнеркәсіптердің салаларын қалыптастыру үшін қажетті жағдайлар бар. Олардың маңыздылары болып саналады: өнімдердің аталмыш түрлеріне нарықтық сұраныстың жеткілікті мөлшерде үлкен көлемінің болуы; табиғи ресурстардың орын алуы.

Сұраныстың мардымсыз көлемі онтайлы көлемдегі кәсіпорынды құруға жол бермейді, яғни өндірісті ұтымды қамтамасыз ететін. Бұл жағдайда бұл өнімдердің импорттылығы мақсатты болмақ.

Өзіндік қажетті табиғи ресурстардың болмауы жағдайында міндетті түрде шикізатты басқа мемлекеттерден тасымалдау керек, ал бұл, ереже бойынша, тиімді емес, әрдайым іске аспаса да (мысалы, кофені қайта өңдеу Беларусьсияда).

Алайда экономикасы дамыған елдерде мынадай жағдай бар: өндіріс пен салалардың туындауы бұл тауарға тұрақты сұраныстың болуы, төлем қабілеттілігінің орын алуы. Экономикалық тәжірибеде салаларды жіктеудің келесі тәжірибесі қолданылуда:

- а) шығарылатын өнімдердің экономикалық тағайындалымы;
- б) шығарылатын өнімдердің функционалдық тағайындалымы;
- в) еңбек заттарына ықпал ету ерекшелігі;
- г) өндіріс шоғырлануының деңгейі.

Шығарылатын өнімдерді экономикалық тағайындалым белгілері бойынша салаларды топтау мен жіктеу елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының бағыттарын, өнеркәсіптік өнімдердің үлесін анықтауға мүмкіндік береді, яғни тұрғындардың әлеуметтік қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталады, кеңейтілген өндіріс негізі болып саналады, бұның барлығы 1-суретінен орын алған.

Шығарылатын өнімдердің функционалдық тағайындалымына қарай өнеркәсіптің барлық салалары жеті ірі топтарға бөлінеді салааралық кешендерге [3]:

- отын-энергетикалық (отын мен энергияның барлық түрлерінің өндірілуі мен игерілуі);
- металлургиялық (кен шикізаттарын байыту, игеру, қатты, қара және түсті металдар өндірісі);
- машинажасау (машиналарды, электр жабдықтарды, электр-техникалық өнімдерді, құралдар мен есептеу құрылғыларын, металл өнімдерін дайындау);
- химиялық-орманды (химиялық, орман, ағаш өңдеу және целлюлоза-қағаз өнеркәсібі);
- құрылыс кешенінің өнеркәсібі (құрылыс материалдарының өндірісі);
- жеңіл өнеркәсіп (тігін, тоқыма, трикотаж, тері, аяқ киім);
- қайта өңдеудегі салалар, АПК құрамына енеді (тамақ, балық, көкөніс, ет, сүт өнеркәсібі).



Сурет 1 – Шығарылатын өнімдердің экономикалық тағайындалымы бойынша өнеркәсіптің салаларын жіктеу.

Еңбек заттарына ықпал ету ерекшелігі бойынша:

- а) игеру (көмір, сланцты, торфты, орман дайындау, кен өндіру, және т.б.);
- б) өңдеуші;
- в) өнеркәсіптік тектегі қайта өңдеу шикізаттары (металлургия, машина, станок, құралдарды құрастыру, химиялық сала және т.б.);
- г) қайта өңдеуші ауыл шаруашылығы шикізаттары (ет, сүт, ұн, жем, қағаз, мата).

Шығарылатын өнімдердің функционалдық тағайындалымына қарай және еңбек заттарына ықпал ету белгілеріне қарай топтау характері салалар арасындағы тепе-теңдік деңгейін анықтау үшін қажет, сол сияқты салааралық пропорцияларға қатысты, елдің экономикалық дамуының бағыттарын тағайындау мен шаруашылық байланыс салаларын реттеуге жол ашылады.

Өндіріс шоғырлануының деңгейі бойынша:

- монополистік сала (аталмыш тауардың бірден-бір өндірушісі орын алады, оның тұтынушыларының барлығының сұранысын қанағаттандырады);
- олигополистік саланы (аталмыш тауардың бірнеше тәуелсіз өндірушілері болады, нарықты толықтай бақылайды);

– монополистік бәсекелестік салалары (өндірушілер бір тауарлық топтағы тауарларды шығарады, бірақ әр тауар елеулі түрде бір-бірінен ерекшеленеді);

– бәсекестігі жоғары салалар (көптеген кәсіпорындар бар, яғни біртекті бір не бірнеше тауарлар орын алады).

Өндірістің шоғырланымы белгілері бойынша жіктеу әр өнім үшін нарықтық жағдайды бағалауға мүмкіндік береді. Сол сияқты жіктеудің басқа да белгілері орын алады: шығындардың құрылымы бойынша (еңбек сыйымдылығы, материал сыйымдылығы, энергия сыйымдылығы); технологиялық үдеріс ерекшелігі бойынша.

Өнеркәсіптің қосалқы салалық құрылымы деп салалар мен кешендердің құрамын айтады, өнеркәсіп құрамына енеді, олардың үлесі өнеркәсіптік өндірістің жалпы көлемі [4].

Өнеркәсіптің салалық құрылымдарын талдау үшін әдетте келесі көрсеткіштер қолданылады:

а) жекелеген саланың көптеген үлесі немесе өнеркәсіптік өндірістің жалпы жиынтығы мен олардың динамикадағы өзгерістері;

б) прогрессивтік саланың көптеген үлесіне немесе өнеркәсіптік өндірістің жалпы жиынтығы мен олардың динамикадағы өзгерістері. Өнеркәсіптің барлық салаларын шартты түрде прогрессивті және аз көлемдегі прогрессивті деп бөледі. Прогрессивті салаларға енетіні, барлық халық шаруашылығы бойынша ҒТП қарқындылығын қамтамасыз етеді. Олардың дамуы белгілі мөлшерде қоғамдық өндірістің тиімділігіне байланысты. Прогрессивті салаларға әдетте машинажасау, электр энергетикасы және химия өнеркәсібі жатады.

Өнеркәсіптің салалық құрылымы барлық уақытта қозғалыста. Оған ерекше ықпал ететін келесі факторлар бар:

– ғылыми-техникалық прогресті қарқындалу. Бұл фактордың ықпалымен өнеркәсіп пен өндірістің жаңа салалары түзіледі. Сонда, тек қана соңғы жылдары ҒТП қарқынды болуының ықпалымен мынадай салалар пайда болды, комбикорм өнеркәсібі, энергия, машинажасау, ғарыштық техника өндірісі және т.б.;

– мемлекеттің экономикалық саясаты.

Мемлекет, өзінің таңдаған саясатын жүзеге асыра отырып, өнеркәсіптің экономикалық және әлеуметтік бағытта ұтымды жекелеген салаларын қолдауы ықтимал, сол арқылы олардың дамуына әсер береді.

Әртараптандыру сондай-ақ кәсіпорындарға жүктелмеген өндірістік қуаттарды жүктеуге және тиісінше осыған байланысты капиталдың рентабельділігін арттыруға мүмкіндік бере алады.

Әлеуметтік мақсаттар. Әртараптандырудың әлеуметтік мақсаттары, егер негізгі өндірістің өнімі сұранысқа ие болмаған жағдайда, жұмыс орындарын сақтауға қызмет етеді.

Көбінесе шешімдерді және Қызметті диверсификациялауды интуитивті түрде қабылдайды, бұл ретте қызметтің жаңа салаларын жеке да, негізгі қызметке әсер етуіне байланысты да бағаламайды. Сондықтан әртараптандырудың қазіргі түрлерін қарастыру керек.

Өндірісті әртараптандыру кәсіпорындар деңгейінде бірнеше түрі бар:

– қойыртпақты әртараптандыру-қолданыстағы өндірістік желілердің технологиялық және/немесе маркетингтік ресурстарына сәйкес келетін жаңа өнім шығару, тіпті ол тұтынушылардың басқа топтарына бағдарланған болса да;

– көлденең диверсификация-компанияның клиенттеріне арналған жаңа өнімді іздеу, тіпті егер ол бар өндірістік желілермен технологиялық байланысты болмаса да (өнімдердің, қызметтердің, тауарлардың және т. б. жаңа түрлерін игеру есебінен номенклатураны кеңейту) [5];

– тігінен әртараптандыру-бір өнімді өңдеудің әр түрлі кезеңдеріне байланысты өндіріске инвестицияларды әртараптандыру;

– конгломератты әртараптандыру – қолданыстағы технологиямен, шығарылатын өніммен, тұтыну нарығымен байланысты емес қызметтің жаңа саласын дамыту.

Әртараптандырудың әртүрлі нұсқаларына қатысты жіктеудің негізгі өлшемі ретінде әртараптандыру стратегиясын пайдалану кезінде синергиялық әсер алу критерийі пайдаланылуы мүмкін. Осы критерийге сәйкес диверсификацияның екі негізгі түрі – синергиялық диверсификация және конгломераттық диверсификацияны бөліп көрсетуге болады.

Фирманың фирманың ағымдағы бизнесімен, жаңа технологиялар мен нарық қажеттіліктеріне байланысты емес облысқа көшуінен көрінетін конгломераттық әртараптандыру одан әрі жіктеуге жатпайды. Конгломератты әртараптандыру туралы шешім негізделген негізгі ереже тиімді шарттарда сатып алынуы мүмкін және пайда алудың жақсы перспективалары бар кез келген бизнес әртараптандырудың тиімді бағытын білдіреді. Бұл ретте фирманың басшылығы өз бизнесі мен басқа да қызмет салалары арасында стратегиялық сәйкестікті іздеуге ешқандай нұсқау бермейді.

Әртараптандырылған кәсіпорындар арасында шоғырлану қағидаты негізінде синдикаттар, трестер, концерндер мен конгломераттарды бөліп көрсетуге болады.

Синдикат келісілген шарттарда ресурстармен және маркетингпен қамтамасыз ету функцияларын орталықтандыру мақсатында шарттық қатынастармен біріктірілген кәсіпорындар жиынтығы болып табылады. Синдикат қатысушылары заңды және шаруашылық дербестігін сақтайды, бірақ коммерциялық тәуелсіздікті жоғалтады. Бұл ретте өткізу функцияларын орталықтандыру бірыңғай нарықтық стратегияны жүргізуге, ал жабдықтау функцияларын шығындарды үнемдеуге мүмкіндік береді.

Диверсификация компанияның өндірістік қатынастардың жаңа саласына кіруін білдіреді, онда ол тиімді менеджмент немесе фирманың қызметін басқарудың жаңа әдісін енгізе алады. Әрине, әртараптандырудың мақсаты-ресурстарды толық пайдалану кезінде экономикалық тиімділік көрсеткіштерін болашақта арттыруға қол жеткізу.

Осылайша, кәсіпорын қызметін әртараптандыруды оның дамуын басқару құралы ретінде қарастырған жөн, бұл ретте әртараптандыру түрлері кәсіпорынның қызмет саласына, көлеміне, ресурстары мен стратегиялық мақсаттарына байланысты.

Осылайша, әртараптандыру осы кәсіпорында өндірістің неғұрлым бәсекеге қабілетті нысандары мен бағыттарын дамыту үшін ұйымдық-экономикалық сипаттағы алғышарттар жасайды, бизнестің бәсекеге қабілеттілігін оңтайландыруға және арттыруға, сондай-ақ оның қаржылық тұрақтылығына әкеледі деген қорытынды жасауға болады. Өндірісті әртараптандыру ұдайы өндірудің жылжымалы және икемді бөлігіне айналады, бұл кәсіпорынды сыртқы ортаның өзгеруіне неғұрлым сезімтал, нарықтың жаңа қажеттіліктерін қабылдауға сезімтал, демек, нарықтың, салалардың, өнімдердің жаңа сегменттерін жеңіп алуға дайын етеді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Ермекбаева, Д. Д. Возможности и условия реализации промышленной политики Казахстана в глобальной экономике. – Алматы : Вестник университета «Туран». – 2014. – № 1. – С. 88–93.

2 Власкин, Г. А. Промышленная политика в условиях перехода к инновационной экономике: опыт стран Центральной и Восточной Европы и СНГ. – М. : Наука, 2011. – 246 с.

3 Портер Майкл. Конкурентное преимущество : Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2010. – 714 с.

4 Портер Майкл. Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2010. – 454 с.

5 Полиди, А. А., Леина, А. Н. Диверсификация как фактор повышения конкурентоспособности российских промышленных предприятий // Основные направления повышения эффективности экономики: Сб. статей/ Под ред. Проф. М. А. Керашева. – Краснодар : КубГУ, 2012. – С. 167–171.

КӘСІПОРЫНДА ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК ҚҰРУ ЖӘНЕ АУДИТТІҢ НОРМАТИВТІК РЕТТЕЛУ ЖАҒДАЙЫ

ИМАНБАЕВА З. Ә.

э.ғ.к., қауымд. профессор, Қ. Жұбанов атындағы
Ақтөбе өңірлік мемлекеттік университеті, Ақтөбе қ.

ДӘУРЕНБЕКОВА Н. Т.

магистрант, Аймақтық әл-ауқат-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Кәсіпорында бухгалтерлік есебі сауда – объектісі мен қызмет ету алаңы – тауар айналымы, тауарларды сату-сатып алу, осы үдерістер негізінде сатып алушыларға қызмет көрсету, сонымен қатар жеткізіп беру, сақтау және оларды сатуға дайындау болып табылатын экономикалық өмір сферасын сипаттайды. Тауарды өткізумен үш саудалық звено айналысады: көтерме, бөлшек және қоғамдық тамақтану кәсіпорны.

Көтерме сауда – тауарды үлкен көлемде алу, көп көлемде тауарды тұтынатын немесе оларды одан кейін бөлшектеп сататын сатып алушыларға көтерме сату. Көтерме және ұсақ көтерме сатып алушы – делдал желісі арқылы дилерлік шегерімдерді қарастыратын және бөлшектен кему жағынан айрықшаланатын бағамен жүзеге асырылады.

Бөлшек сауда – соңғы тұтынушылар коммерциялық емес, жеке қолдану үшін тауарларды аз көлемде немесе бөліп сату. Тауарды бөлшектеп сату шаруашылық операциялары ережеге сай бөлшек сауда желеісінің кәсіпорны, тасушы және тасымалдаушы сауда желеісі, аукциондар, тасымалдау сауда кәсіпорны арқылы өткізіледі.

Қоғамдық тамақтану кәсіпорны – негізгі мақсаты болып өз өнімдерін оларды тұтынатын тұрғылықтарға немесе ұйымдарға өткізу үшін өндіру болып табылады.

Өткізу үдерісімен мынадай түсініктер өзгеріссіз байланыста:

- түсім – тауарды сатудан алынған ақша қаражаттары, өткізуден түсім;
- өткізу бойынша шығындар - өткізу үдерісіне қызмет көрсетумен байланысты шығындар;
- тауарды өткізумен байланысты шығындарды есептеу үшін 7110 «өнімді өткізу және қызмет көрсету шығындары» активті счеты арналған.

Кәсіпорында бухгалтерлік есепті ұйымдастыру өзіне келесі позицияларды қоса отырып тауарлық операциялардың есебінің жалпы және спецификалық принциптерін өткізуге бағытталады. Әрбір материалдық жауапты тұлға бойынша есепті ұйымдастыру жағдайда ғана әрбір тұлғаның персоналды жауапкершілік принципі практикалық жүзеге асыруда қолданылады. Берілген жағдайда бұл жауапкершілік тауарды сақтаумен, өңдеумен, сатумен, тасымалдаумен тығыз байланысты жұмыстарды орындатын немесе лауазымы бар барлық жұмыскерлермен тауарлық материалды құндылықтарды сақтауды қамтамасыз ету мақсатымен бекітілген материалды жауапкершілік келісімінен ағады. Кәсіпорын мен жеке тұлға арасында бекітілген келісім толық индивидуальды материалды жауапкершілікті көрсетеді. Ондай келісімдерді кәсіпорын 18 ге толған жұмыскерлермен отырумен бекітіледі.

Тауарларды сақтаумен, өңдеумен, сатумен немесе тасымалдаумен байланысты саудалық кәсіпорынның жеке жұмыс түрлерін жұмыскерлердің бірлесіп орындау кезінде әрбір жұмысшының материалды жауапкершілігін шектеуге мүмкіндік болмағанда және онымен толық индивидуальды материалды жауапкершілік жөнінде онымен келісімге отыру кезінде коллективті материалды жауапкершілік жүреді. Саудалық кәсіпорындардағы ұжымдық материалды жауапкершілік осы жүйеде тауарлы-материалды құндылықтадың сақталуын жақсы қамтамасыз ету, кадрларды таңдауды мұқият жүргізу, сапасын, сақтауды және тауарды жіберуді басқаруды күшейту кезінде кәсіпорынның саудалық- жедел жұмысы жақсаратынын көрсетеді. Кәсіпорында бухгалтерлік есебі жауапкершіліктің ұжымдық формасын қолдану кезінде бригада өзінің есепшілігіне берілген барлық тауарлық материалдық құндылықтар: тауарлар, тару, материалдар, ақша қаражаттары үшін барлық материалды жауапкершілікті өзіне қабылдайды. Ұжымдық жауапкершілік туралы келісімге әкімшілік өкілдер және оның барлық мүшелері қол қояды. Бригададан оның мүшесі шыққан кезде немесе

бригада құрамына басқа жұмысшыларды қабылдаған кезде жаңа келісімге отыру қажет емес [1].

Қалыптасқан норма үстінде тауардың жетіспеушілігі, сонымен қатар ұрлануы мен бұзылуы анықталса, бригада өткізу бағасымен жетіспейтін (ұрланған, және бүлінген) тауарлар құны көлемімен жауапкершілікке ие болады. Бригаданың әрбір мүшесі жетіспейтін немесе бүлінген құндылықтар үшін, сонымен қатар, кәсіпорынның басшысының келісімінсіз төмен қалыптасқан тауарлар бағасы бойынша және штаттық кесте (тарифтік мөлшерлеме) және нақтылы атқарылған уақытпен қарастырылған еңбекақы сомасына пропорционалды болатын басқа бригада мүшелерімен қоса сатудан болған залал үшін жауап береді.

Кәсіпорынға келген залал үшін материалдық жауапкершілікті материалды жауапты тұлғаға, оның кесірінен болған жағдайда жүктеледі. Ережеге сай бұл жауапкершілік жауапты тұлғаның еңбек ақысының нақты бөлігінен шектеледі және ол келтірілген залалдың толық мөлшерінен аспауы қажет. Себебі ұрлану (бұзылу) болып табылатын тауарлардың жетіспеуі анықталған кезде залалды нарық бағасымен қалыптастырады:

1 Әрбір нақты ұйымның жұмыс шарттарындағы көбірек мақсатқа сай тауар есебінің сызбасы таңдалады. Тәжірибеде толық тауар есебінің үш негізгі сызбасы қолданылады және олардың біреуін таңдау кәсіпорын қызметінің құрылымы мен ерекшелігіне тәуелді:

тауар есебінің жеке сызбасы. Берілген жағдайда әрбір тауар бірлігінің қозғалысы бекітіледі; материалды жауапты тұлға әрбір тауар бірлігі үшін есептеседі. (жеке қасиеттері бойынша). берілген сызбаны комиссиялық саудада қолданады;

– тауарды есепке алудағы натуралды-құндық сызба. Бұл сызбаны таңдауда натуралды және құндық өлшемде жеке аттары бойынша тауарлардың қозғалысын бекітеді; негізінен қоймадағы тауарларды есептеу үшін; тараны есептеу үшін және т.б. қолданылады;

– тауарларды есептеудегі құндық сызба. Ол бөлшек сауда және қоғамдық тамақтану кәсіпорындарында кең қолданысқа ие болған; онда тауарлық масаның жалпы көлемі бекітілгендіктен, есептік жолмен шығарылған тауарлардың қыбаттануы мен өткізілген тауардың өзіндік құны анықталады.

2 Олардың келіп түсуі мен шығуы кезіндегі бағалаудың біртұтасығы.

Егер тауарлар есептік саясатта қабылданған және анықталған есептік бағамен келіп түссе, онда оларды осы бағамен де есептен

шығару керек. Тауарларды есептен шығару бағасының келіп түскен бағдан жоғары немесе төмен баға болса, бірінші жағдайда құндық өлшемде тауарлардың артықшылығын туындатады, ал екінші жағдайда – жетіспеушілігін туындатады.

3 Тауарлардың болуы мен қозғалысы жайлы есептікті көрсету мерзімі мен кезеңділігі.

Тауарлардың болуы мен қозғалысы жайлы есептілік материалды жауапты тұлғамен қалыптасқан мерзімде және қалыптасқан кезеңдерде көрсетілуі тиіс.

4 Тауарлардың нақты қалдықтарын түгендеу жүргізу жолымен кезеңдік тексеру және оларды құндылықтарды сақтауды қамтамасыз етуге тексеру үшін бухгалтерлік есеп мәліметермен салыстыру.

Тауарлы-материалды құндылықтарды бір жауапты тұлғада әртүрлі оңашаланған бөлмеде сақтау кезінде түгендеуді сәйкесінше сақтау орындары бойынша жүргізеді. Тауарлық-материалды құндылықтарды тексергеннен кейін бөлмені пломбирлайды, және комиссия келесі бөлмеге ауысады. Тексеру кезінде тексерілген тауарлы-материалды құндылықтырмен барлық операциялар тоқтатылады және тексеру жүргізіліп жатқан бөлмеге бөтен адамдар кіргізілмейді.

Жабдықтауы қоймасынан тауарларды қабылдау үшін материалды жауапты тұлғаға сенім хат беріледі. Сенім хат боп бір тұлғаның өкілеттілігін оның атынан өкілділік ету үшін басқа бір тұлғаға жазбаша беру болып танылады. (ҚР Азаматтық Кодексінің 167 бабы.) ҚР-ның шекарасында қолдануға берілген сенім хаттадың келесі нұсқалары берілген:

– типтік ведомства аралық М-2 нұсқа түбіртегімен, онда жауапты реквизиторлармен бірге сенімхаттарды қолдану және беру жазбалары жүргізіледі.

– типтік ведомства аралық М-2а (төменде берілген), берілген сенімхаттардың алдын ала нөмерленген және шнурланған есеп журналының басқарылуын қарастырады. (типтік ведомства аралық М-3 нұсқа). Берілген сенімхаттардың есеп журналы сенімхаттарды тіркеу және беруге жауапты тұлғада сақталады.

Сенімхаттарды материалдық жауапкершілік келісіміне отырған тұлғаға береді. Егер келісімге отырмаған жұмысшыға сенімхат берілсе, онда одан материалды жауапкершілік туралы бір жолғы жазба алынады. Берілетін сенімхаттарды қызмет ету мерзімі шаруашылық субъектімен қалыптастырады. Сенімхат тауарлы-материалды құндылықтарды қабылау және оларды сенімхат бойынша жіберу үшін сенімхаттарды беру тәртібі жайлы

әдістемелік кепілдемеге сәйкес, 46 6 наурыз 2007 жыл ҚР ның Қаржы Министрілігінің бухгалтерлік есеп және аудит Департаментінің бекітілген бұйрығымен толтырылады. Сенімхатқа басқарушы және бас бухгалтер қол қояды, печатпен бастырады. Сенімхатты толтырылмаған реквизитормен немесе атына берілген тұлғаның қол үлгісі болмаса берілмейді. Жабдықтаушы қоймасынан қабылдануға жататын тауар тізімдері сенімхаттың екінші жағында жазылады. Егер ассортимен үлкен болса немесе аттары бойынша біркелкі бірақ баға айырмашылықтары көп болса, онда жазба бір жолға жалпы көлемі мен сомасының көрсетілуімен жабылуына болады.

Кітапты қоймашыға қол қою арқылы нөмерленген түрде береді. Қолданылған кітапты бухгалтерияға өткізеді, онда ол аналитикалық есептің бухгалтерлік құжаттарымен масақталады. Кітапта немесе карточкаға жазбаны қоймашы саны бойынша кіріс немесе шығыс құжаттары негізінде жазады және күнде қалдығын шығарады. Жазбаның дұрыстығы кәсіпорын бухгалтериясымен аптасына 1-реттен тексеріледі, өнімдердің, тауарлардың сақталуы мен қозғалуы, сонымен қатар материалды жауапты тұлғаның жұмысын бақылау кәсіпорын бухгалтериясына қалыптасқан мерзімде материалды жауапты тұлғамен берілген мерзімдік есептілік негізінде жүзеге асырылады. Есептіліктің кең таралған түрі болып бірнеше бөлімнен тұратын тауардың бар болуы мен қозғалысы жайлы тауарлық есептілік болып табылады.

Кәсіпорында бухгалтерлік есебінде тауарлық есептің мекен жайлық бөлігінде ұйымның, сауда бірлігінің құрылымдық бөлімшенің аты, материалды жауапты тұлғаның, аты тегі, тауардың қалдық шегі, тауарлық есеп құрылатын кезең және есептілік номері көрсетіледі. Тауарлық есептілікті жыл басынан соңына дейін бірінші номерден бастап номерлейді. Тауарлық есептіліктің заттық бөлігі тауарлық баланстың құрылымын ашады, онда ағымдық кезең басындағы және ағымдық кезеңде келіп түскен тауарлардың қалдық сомасы ағымдық кезең соңындағы және ағымдық кезеңде шығындалған тауарлардың қалдық сомасына тең болуы керек.

Ағымдық кезең басындағы тауар қалдығын алдыңғы тауарлық есептіліктегі «ағымдық кезең соңындағы қалдық» жолынан немесе инвентаризацияланған тізімнен алынады. Тауарлық есептіліктің кіріс бөлігінде әрбір кіріс құжаты тауардың келіп түсуінің қайнар көзін, құжаттың номері мен мерзімін, келіп түскен тауардың сомасын көрсетумен жеке жазады және берілген ағымдық кезеңге келіп түскен тауардың жалпы сомасын есептейді. Тауарлық

есептіліктің шығыс бөлігінде сол сияқты, әрбір шығыс құжатын тауардың жіберілу бағытын, құжаттың номері мен мерзімін, жіберілген тауар сомасын көрсетумен жеке жазады және ағымдық кезеңдегі шығындалған тауардың жалпы сомасын есептейді [2].

Кәсіпорында бухгалтерлік есебінде есептіліктегі құжаттарды өңдеудегі қолайлылық үшін анықталған жүйелілікпен жазу керек, кіріс пен шығыс құжаттарының әрбір түр ішіндегісін хронологиялық тәртіппен орналастыру қажет. Тауарлық есептілік құрылған құжаттардың жалпы саны есептіліктің соңында қолы жазумен көрсетілуі тиіс. Тауарлық есептілікке материалды жауапты тұлғаның қолы қойылады және алғашқы құжаттармен қатар кәсіпорын бухгалтериясына жіберіледі. Кәсіпорында бухгалтерлік есебінде көтерме саудадағы өткізуді құжаттық рәсімдеу. Егер қоймадан, көтеме базадағы тауаларды тұтынушыларға тиеу автомобильді көлікпен жүзеге асырылса, онда көтерме саудадағы тауарларды өткізуде сатушы жазып беруі тиіс негізгі құжаттар: счет фактура, накладная, немесе тауарлы транспортты накладной болып табылады. Ауылдық тарада азық-түлік тауарларын жіберу кезінде олардың массасын анықтау үшін шығыс спецификасын немесе тіктеуіш спецификасын жазып береді.

Қоймадан жіберілетін тауарларға тауарлы транспортты накладной немесе басқа да құжаттарды жазу тәртібі, тауарды жіберу тәртібі тауарды жіберу орны мен сатып алушылармен есеп айырысу түрлеріне тәуелді. (алдын ала немесе келесі төлем). Сонымен қатар сатып алушы өкіліне қоймадан тауарларды жіберу кезінде саудалық бөлім жіберуге жатқызылатын тауарлардың аттары мен сандары көрсетілген бұйрық шығарады. Бұйрық көбінесе тауарлы транспортты накладной жазу үшін негіз болып табылады, онда қойма қызметкерлер тауарлардың саны, бағасы, артикулы, номенклатуралық номерін көрсетеді.

Сатып алушы алдын ала төлеммен есептескенде бухгалтерияға төлем тапсырмасының көшірмесін жібереді, оның негізінде бухгалтерия ақшаның түсуін тексереді және тауарлы транспорты накладнойға ол қояды, ол сатып алушылармен есеп айырысуды қосымша бақылауды жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Тауарларды теміржол немесе су көлігімен жіберген кезде қоймадағы тауарларды сұрыптауға арналған арнайы сай сұрыптайды. Онда сатып алушының реквизиттері, тауардың аты мен бағасы, тауардың саны көрсетіледі. Осы құжаттың негізінде тауарды сұрыптау жүргізіледі. Сатып алушымен тауарларды сұрыптау және келесі қабылдау жабдықтаушы

өкілінсіз жүзеге асырылатын болғандықтан, тауарларды түсіруді рәсімдеуге үлкен мән берілу керек. Тауарларды қаптау кезінде әрбір тауарлық бірлікке тараны қаптамалық белгі құрайды.

Кәсіпорында бухгалтерлік есебінде тауарға баға қосу:

– бөлшек сауда кәсіпорнының шығындарын жабу үшін және өткізу операциясынан табыс алу үшін арналған баға қосу;

Тәжірибе көрсеткендей көп дүкендер көбінесе бөлшек сауда тауарларын сату бағасымен есепке алады. Бұл материалдық жауапкершілік жүйеснің барымен түсіндіріледі, яғни тауарлардың сақталуына жауапты тұлға, егер тауар жетіспеген жағдайда оның үстіне қалыптасқан нормамен оның орнын толтыруы қажет. Тауарлардың келіп түсуін есепке алу барлық ұйымға қиындық тудырмайды. Себебі, әрбір келіп түскен тауар партиясы сәйкес құжаттармен рәсімделеді (тауарлы-транспортты накладной, счет және т.б.). қоймадағы тауарларды шығындау есебі де қиындық туғызбайды, себебі әрбір жіберілген тауарға сәйкес шығыс құжаттары жазылады. Қиындық бөлшек сауда дүкеніндегі тауарларды өткізу кезінде туындайды. Осы қиындықтың себебі сатып алушы ешқандай құжат жазбайды, ал сатып алу сомасына БКА-да чек береді, ол өткізілген тауардың сату бағасы мен өткізілген тауар құнын көрсетеді, яғни егер есеп сатып алу бағасымен жүзеге асырылса, онда бір күнде сатып алу бағасы бойынша өткізілген тауарлар құны жайлы мүлдем ақпарат болмайды. әрине оны келесі формуланы қолдана отырып есептің жолымен алуға болады:

Кесте 1

Сатып алу бағасы бойынша тауар өткізу құны қалдығы	=	Сатып алу бағасы бойынша күн басындағы тауар қалдығы	+	Сатып алу бағасы бойынша келіп түскен тауар қалдығы	-	Сатып алу бағасы бойынша соңындағы тауар қалдығы
--	---	--	---	---	---	--

Қалдық көлемін сонымен қатар көп уақыт алатын шексіз тексеру жүргізу жолдарымен анықтауға тура келеді. Керісінше жағдайда қалдық көлемін анықтау мүмкін емес. Ұйымдағы қиындықтан құтылу үшін бөлшек саудамен айналысатын көптеген кәсіпорындағы тауар есебінде сату бағасы бойынша тауар есебінің әдісін қолданады. Ол есептік баға бойынша өткізілген тауар сомасын оңай анықтауға мүмкіндік береді, себебі ақырғысы кассаға келіп түскен түсім сомасы болып табылады. Ол чекті басып шығаруда

БКА-мен белгіленеді. Бұл жағдайларда қажеттілік туындаған кезде кез келген уақытта тауардың есептік қалдығын оңай анықтауға болады. Сатып алу құны бойынша есепке алу әдісін тек көтерме саудаға қолдануға болады деп айту ауқымды болып табылмайды. Нақты техникалық базаны қолдана отырып, бөлшек сауда орындағы есепті өндіруші қаптамаға жабыстырған тауарлық белгілердің штрих коды көмегімен немесе тауардың өзімен ұйымдастыруға болады. Штрих код әртүрлі көлемдегі тік сызықтарды көрсетеді. Оның астында 13 сан көрсетіледі: алдыңғы екеуінде жасаушы ел немесе өнімді сатушы белгіленеді, келесі бесеуінде жасаушы кәсіпорын, тағы бесеуінде тауардың сипаттамасы көрсетіледі (аты, мөлшері, өлшемі, т.б.), және соңғы сан бақылаушы болып табылады [3].

Жалпы алғанда, кәсіпорында бухгалтерлік есебінде тара жүргізе алатын айналымдар санына байланысты бір айналымды және көп айналымды болып бөлінеді. Бір айналымды қолдану тарасына пайдаланып болғаннан кейін есептен шығарылатын тара жатады: ағаш, ол алдағы қолдануда өз бағытымен қолдануға жатпайды (балықтың жәшігі немесе бөшкесі, олардан тараны алып тастағанда тара ретінде қолдануға болмайтын жәшіктер және т.б.). Көп айналымды тараға көп қолданылатын сыртқы тараның барлық түрі жатады. Көп айналымды тара өз құрылымы бойынша 3 түрге бөлінеді: бөлінетін, бөлінбейтін, бөлініп құрастырылатын. Қажеттілігі бойынша көп айналымды тараны сауда кәсіпорындағы инвентарлық тараға бөледі. Ол өзінің меншік маркері, жабдықтаушының тара жабдығы, яғни кепілдік тараның тарасы бар.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Әбдіманапов, Ә. «Бухгалтерлік және қаржылық есеп принциптері» (халықаралық стандарт). – Алматы, 2006.
- 2 Баймұханов, С. Б., Балапанов, Ә. Ж. «Бухгалтерлік есеп». – Алматы, 2001.
- 3 Кеулімжаев, Қ. К., Ажибаева, З. Н., Құдайбергенова, Н. А. «Бухгалтерлік есеп принциптері» Экономика, Алматы, 2006 ж.
- 4 Сейдахметова, Ф. С. «Қазіргі таңдағы бухгалтерлік есеп». – Алматы, 2008.

КӘСІПОРЫНДА ДЕБИТОРЛЫҚ БОРЫШТАР ЕСЕБІНІҢ АУДИТІ ЖӘНЕ ЕСЕБІН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

ИМАНТАЕВА А. Д.

магистрант, Аймақтық әлдеметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Дебиторлық берешек құрылымының аудитінің міндеттері:

- сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің есеп айырысуларын түгендеуді өткізу;
- дебиторлық берешектің жинақтамалық және сараптамалық есебінің дұрыс жүргізілуін анықтау;
- резервтің заңды құрылуымен оның күдікті қарыздарға пайдалануын тексеру;

Осы қосылған мақсаттан шығатын тағы бір міндеті – бір немесе бірнеше аудиттік бекітілуге тиісті қаржылық есеп берудің растамасын алу болып табылады. Олар мынадай түрде анықталады. Қолда барлығы және қатысуы; толықтығы; құқығы мен міндеті; бағалау мен бөлу; өлшеу; таныстыру мен ашу. Өз кезегінде бұл мәселелер аудиттік тексеру кезінде мынадай аспектілерді қамтиды:

- дебиторлық берешектің шоты, яғни бұл компанияға тиісті міндеттемеге орай басқа серіктестікпен келісім шарт немесе басқа міндеттемеге орай өзара сеніммен байланысты жасаған күні;
- баланста көрсетілген дебиторлық берешек баланс бекітілген күннен бастап, компанияға тиісті барлық қаржыларды өзіне қосады;
- резервтер құрылатын күдікті қарыздар жоқтығын бар болса, өз кезегінде шектен шықпайтындай қалыптасқан тәжірибеден туындап отырғандығын анықтау. Егер үмітсіз қарыздарды анықтау мен тікелей есептен шығару әдістері қолданылса, барлық күдікті шоттар есептен шығарылса, оларды анықтап, зерттеу қажет;
- баланста көрсетілген дебиторлық көрсеткіштер дұрыс ашылған әдістемемен дұрыс ашылған басқа жақпен байланысты және тәуелді дебиторлық берешекке ерекше көңіл аударылған;
- барлық дебиторлық берешектің шоты баланста салықтық есеппен бухгалтерлік нормативтік актілер және қаржылық есеп беруді көрсетумен ашу негіздерінің тұжырымдамалық талаптарын ескеріп жіктелмеген.

Жоғарыда көрсетілген кейбір аспект түрлерімен бекітілген шараларды аудитордың құрылымдық аудиттің үдерістерін аса тиімді аудит жүргізуге, яғни мақсатқа сәйкес таңдап алуына мүмкіндік береді. Ол дебиторлық берешек бойынша аудитордың өз пікірін қалыптастыруға және аудиторлық дәлелдемелер алуға мүмкіндік

туғызады. Тандаудың осындай әдісі негізгі тәуелсіз үдеріс жүргізуге және аудит мақсатын орындайды [1].

Құжаттық растама дебиторлық берешектің шындығын өткізілуден түсетін кірістің анықтығын растауға және бағалауға көмектесетін басқа үдеріс болып табылады. Соған сәйкесті құжаттар тапсырыскерден сұратылып, қажетті құжат алынғаннан кейін расталады. Тапсырыс дерегімен қайшы тұтынушыдан алынған теріс растама болса, немесе дұрыс растама алынбаған болса, құжаттау үдерісінің көмегімен оның шоттары тексеріледі. Дебиторлық берешекті құжаттаудың басқа бір бағыты ол аралық баланстың уақыты өткен шоттарындағы қаржыларды мерзімі бойынша жіктемеlep тексеру. Көшірмелеу нақтылықты анықтайтын үрдістің бірі. Ол кез келген қалыпты емес операциялардың жазбаларын көз жүгіртіп қарау. өткізілім шотта көшірмеленді мысалы, қосымша құжаттауды талап ететін әдеттегідей емес, ірі өткізілім болған жағдайда.

Бағалау жөнінде келетін болсақ, бұл бағыттағы тағы бір үдеріс, ол дебиторлық берешектің тек жалпы сомасын бағалаудың деректерін ғана көрсетеді. Дебиторлық берешекті бағалаудың басқа бір бағыты үмітсіз қарыздардың шегерім тапсырыс берушінің сараптамалық бағасында болады. Осындай тәсілмен мүмкін өткізілімнің таза құнын нақты бағалауды анықтайды. Дебиторлық берешектің құрылымдық аудитінің талдамалық жұмыстары 1-ші кестеде көрсетілген.

Кесте 1 – Дебиторлық берешектің құрылымдық аудитінің талдамалық жұмыстары

Талдамалық жұмыс	Мүмкін қателер
Жалпы түсімнің пайызын өткен жылдың дерегімен салыстырыңдар	Өткізілім көлемін төмендету немесе жоғарлату
Бір кезеңдегі өткізілімді айлар бойынша салыстырыңдар	Өткізілім көлемін төмендету немесе жоғарлату
Өткізілімнің көлемінің жалпы пайызындағы шегерілгім мен қайтарылым өткен жылдардың деректерімен салыстырыңдар	Дебитор шотындағы қателер
Өткізілімнің жалпы көлемінің пайызы мен үмітсіз қарыздар шығынын өткен жылдардың деректерімен салыстырыңдар	Дебитордың қарызы жабылмаған шоты кепілдемемен қамтамасыз етілмеген.
Дебитор шотындағы қарыздары жабылмаған күндердің саны өткен жылдардың дерегімен салыстырыңдар.	Шоттағы қарызды жабудың рұқсат етілетін шегін төмендету немесе жоғарлату.
ДБ мерзімін өткізіп алу пайызының уақытша санатын өткен жылдардың деректерімен салыстырыңдар.	Шоттағы қарызды жабудың рұқсат етілетін шегін төмендету немесе жоғарлату.

ДБ өтелмеген шотының пайызының рұқсат етілетін шегін өткен жылдардың дерегімен салыстырыңдар	Шоттағы қарызды жабудың рұқсат етілетін шегін төмендету немесе жоғарылату
Ескерту – автормен құрастырылған	

Аудит құрылымын өткізу мен оны ұйымдастыруға бақылауды енгізу және дәлелдеме алуға қажетті іскерлік құжаттардың тізімін анықтаудан басталады. Дебиторлық берешекке өткізілетін аудит құрылымының тәртібін орындау үшін құжаттарды растайтын мынадай төмендегі іскер қағаздар қажет:

- дебиторлық берешекті толық қамтитындығы туралы қысқа жазбаша;
- жұмыстың байқау балансы немесе дебиторлық баланстың шотында барлық қалыптарды қорытындылайтын жеке тізім;
- құжаттар және тәртіптеменің орындалуын растайтын тізімдеме;
- іріктелген зерттеудің тәртіптемесінің құжаттары;
- күмәнді қарыздар бойынша аударылым талдауы және аударылымды бағалауды қамтамасыз ету.

Аудитор дебиторлармен есеп айырысуды тексере отырып, дебиторлық берешек баланста дұрыс көрсетілгені анықтауы қажет. Оның қалдықтары «Қысқа мерзімді активтердің» 1 бөліміндегідей, «Ұзақ мерзімді активтердің» 2 бөлімдегідей жыл басында және аяғында көрсетіледі. 1 бөлімде есеп беру күнінен кейінгі 12 ай ішінде төлемі күтілетін дебиторлық берешек көрсетілсе, 2 бөлімде есеп беру күнінен кейінгі мерзімі 12 айдан да көп төлемдер жазылады. 2 бөлім бойынша дебиторлық берешекті тексеру кезінде қуаным мерзімі өткеніне көп болған берешек пен уақытында соманы өндіріліп алынғанына назар аударылады [2].

Ұзақ мерзімді активтерде дебиторлық берешектер мына баптың тұрғысында көрсетіледі:

- 1 сатып алушы мен тапсырушының ұзақ мерзімді берешегі;
- 2 тума ұйымның ұзақ мерзімді берешегі;
- 3 қауымдасқан және бірлескен ұйымдардың ұзақ мерзімді дебиторлық берешегі;
- 4 филиалдар мен салалық бөлімшелердің ұзақ мерзімді дебиторлық берешегі;
- 5 қызметкерлердің ұзақ мерзімді дебиторлық берешегі;
- 6 жалгерлік ақы үшін ұзақ мерзімді сыйақы;
- 7 алатын ұзақ мерзімді сыйақы;
- 8 ұзақ мерзімді дебиторлық берешектің басқалары.

Қысқа мерзімді активтердің дебиторлық берешек жөніндегі осы бабына «Күмәнді талаптар бойынша резервтер» бабы қосылған. Аудитор берешектің соған сәйкесті қалдықтарын баланс баптарында дұрыс көрсетілгенін анықтауы тиіс. Ол үшін № 11 – журнал – ордердің деректері және шоттар мен есеп айырысуды көрсетуге арналған сараптамалық есептің регистрлерін тексеру барысы кезеңінде әрбір есеп айырысудың түрлерімен, соған сәйкесті баланс баптарының қалдықтарымен салыстырып, содан кейін есеп айырысудың барлық түрлерін тексереді.

Шаруашылық жүргізуші субъектілер әдеттегідей, мұндай түгендеуді сапасыз жүргізілетінін ескеріп, дебиторлық берешектің жағдайын тексеруді дебиторлармен есеп айырысуды түгендеу материалдарын сараптаудан бастаған жөн. Сатып алушылармен, есеп беруші адамдармен, ұйым қызметкерлерімен және басқа да дебиторлармен есеп айырысуды түгендеудің мәні соған сәйкесті құжаттардан қалдықтарды анықтау мен шоттардағы тіркелген сомалардың негізділігін тиянақты тексеру. Аудитор мен түгендеу комиссиясының мүшелері дебиторлық берешектің көбеюінің себептері мен оған кінәлілерді, оның пайда болуының әлде қашандығын, қарызды қайтару мүмкіндігін қуаным талабының мерзімі өтпегенін, берешекті өндіру жөнінен қандай шара қолданылатынын анықтауы міндетті. Кейде дебиторлық берешектерді айтарлықтай көп ұйымдардың есеп айырысуларын салыстыруды өткізу керек. Ыңғайласпаса тексеру, бірінші кезекте, сауда және жабдықтау ұйымдарында өткізіледі [3].

Есеп айырысуларды түгендеу қорытындыларына акт жасалады. Ол актіде түгенделген шоттардың аттары тізімделіп, дебиторлық берешектің, үмітсіз қарыздардың, қуаным мерзімі ертеде өткен дебиторлық берешектің сомалары көрсетіледі. Ал іс жүзіне салық заңында күмәнді «қарыздар, бұл өнімдерді өткізу кезінде пайда болған қарыздар және кірістерді сәтінен бастап екі жыл ішінде өтелмеген қарыздар» деп көрсетілген. Күмәнді қарыздарды есептен шығару үшін ұйымда күмәнді қарыздар жөніндегі резерв құрылады. Аудитор күмәнді қарыздар үшін құрылған резервтердің негіздемесін және мерзімі ертеде өткен дебиторлық берешектерді баланстық есебінен шығарылуын тексеруі қажет. Күмәнді қарыздардың резервінің қозғалысы мен жағдайы туралы ақпараттарды қорыту үшін 1290 «Күмәнді талаптар резерв» шоты тағайындалған. Осы шоттар шаруашылық операциялар дұрыс көрсетілмегендерінен тексеру міндеті тұрады: яғни, күмәнді қарыздар резервінің көлемін көбейтілмегендігін оның пайдаланылмаған көлемін қайта қалпына

келтіруін тексеру. Шаруашылық жүргізуші субъектінің балансында көрсетілген дебиторлық берешектің нақтылаған анықтап аудитор сараптын тәртіптеменің көмегімен оның құрылымындағы өзгерістерді зерделеп, оның нақты құнының бағасын беріп, дебиторлық берешекті пайда болу уақытына қарай мерзімдерге бөлуі керек [4].

Міндетті аудит жүргізу нәтижесінде анықталғандай қаржылық есеп кәсіпорынның қаржылық жағдайы туралы шынайы ақпарат беретіндігі анықталды. Бухгалтерлік есепті жүргізу субъектінің қаржылық-шаруашылық қызметінің бухгалтерлік есебінің Типтік шоттар жоспарына, бухгалтерлік есеп стандарттарына сәйкес жүргізіледі. Серіктестікте 1210 «Сатып алушылар және тапсырыс берушілердің дебиторлық берешектері» шоты кредиттеледі де 1030 «Банктегі арнайы шоттардағы ақша қаражаттары», 1030 «Ұлттық валютадағы ағымдағы, корреспонденттік шоттардағы ақша», 1010 «Кассадағы ұлттық валютадағы ақша», 3310 «Жабдықтаушы және мердігерлермен есеп айырысу» шоттары дебеттеледі. Бухгалтер ай сайын сатып алушылармен есеп айырысуды есептеу ведомосында жазу жүргізеді. Қоймадан тауар накладной бойынша жөнелтіледі [5].

Дебиторлық берешектердің дұрыстығын анықтағаннан кейін, дебиторлық берешектердің құрамы мен құрылымын талдау керек, олардың нақты құны тұрғысынан баға беру, дебиторлық берешектерді құралу мерзіміне қарай бөлу, бұл берешектердің сапасы мен өтімділігін анықтау керек. Кәсіпорынның қаржылық жағдайына дебиторлық берешектердің болуы емес, олардың мөлшері, қозғалысы және үлгісі, яғни берешектің не үшін пайда болғаны. Дебиторлық берешектің пайда болуы қол ақшасыз есеп айырысу жүйесінде шаруашылық іс әрекеттің объективті үрдісі болады. Дебиторлық берешек әрқашанда есеп айырысу тәртібін бұзу нәтижесінде пайда болмайды және әрқашанда қаржылық жағдайды төмендетпейді. Сондықтан оны толық мөлшерде меншік қаражаттарды айналымнан шығару деп айтуға болмайды, өйткені оның көлемі банк несиесін беру кезінде кәсіпорын төлем қабілеттілігін анықтауға қолданылады. Осыдан барып мөлшерлі және ештеңемен ақталмаған берешектер деп бөлінеді.

Ақталмаған дебиторлық берешектерге шағым берілген, келтірілген материалдық залалдың орнын толтыру бойынша және өтеу мерзімі өтіп кеткен есеп айырысу құжаттары бойынша берешектер жатады. Бұл берешек түрі айналым қаражатының айналымнан заңсыз шығару және қаржылық тәртіптің бұзылуын білдіреді. Сондықтан талдау кезінде ерекше көңіл бөлінетіні осы ақталмаған дебиторлық берешектер. Дебиторлық берешектердің

құрамы мен құрылымын жалпы талдаудан кейін оның шынайы құны тұрғысынан бағалап, талдау керек. Бұл дебиторлық берешектің барлығы талап етіліп алынбау мүмкіндігімен байланысты. Дебиторлық берешектің қайтарылу мүмкіндігін анықтау дұрыстығы мен шынайылығын білу қажет. Қарыздардың берілмеу пайызын есептеу бірнеше жылдың орташасы ретінде анықталады. Бірақ бұл пайызды талданып отырған кезеңде бірден қолдана салуға болмайды. Нақты жағдайды есепке алынуы керек, мысалы қайтарылмау тенденциясының өсуі. Сондықтан талдау мақсатты жүргізілгені дұрыс:

- бір немесе бірнеше борышкерге келетін дебиторлық берешектің қайтарылмау пайызы; басты борышкерлердің төлем жүргізбеуі кәсіпорынның қаржылық жағдайына әсер ете ме;

- дебиторлық берешектердің құралу мерзімі бойынша бөлу қалай жүргізіледі;

- дебиторлық берешектегі вексельдердің ішіндегі бұрынғы вексельдердің мерзімінің ұзартылуы қандай;

- тұтынушының пайдасына шегерімдер мен басқа да жағдайлар алынған ба, мысалы өнімді қайтарудағы оның құқығы.

Дебиторлық берешекті талдау кезінде ұзақ мерзімді активтермен бірге ағымдағы активтер құрамындағы дебиторлық берешектер қарастырылады. Халықаралық қаржылық есеп стандарты дебиторлық берешектерді бухгалтерлік баланста күдікті қарыздар бойынша резервті шегеріп көрсетілуін тікелей талап етпейді. Бірақ № 36 «Активтердің құнсыздануы» ХБЕС-ның концептуалдық негіздері мен талаптарына сәйкес баланста көрсетілетін дебиторлық берешектің көлемін анықтау үшін мына жағдайларды іске асыру керек:

- дебиторлық берешектердің құнсыздануын айқындау, яғни үмітсіз берешектерді есептен шығару;

- қалған дебиторлық берешектер бойынша күдікті берешектер бойынша резервті есептеу және осы құрылған резервті дебиторлық берешектің көлемінен шегеру.

Дебиторлық берешектерді түзетудің екі жолы бар:

- тікелей есептен шығару әдісі;

- резерв есептеу әдісі.

Резерв құру әдісі екі тәсілді қарастырады:

- таза өткізу құнынан процентпен анықтау;

- дебиторлық берешектерді төлеу мерзімі бойынша бөлу.

Екінші тәсіл байқамдылық қағидасына негізделген, оған сәйкес активтер сақтықтың ең жоғары дәрежесінде бағалануы керек. Бұл

жерде резерв көлемі дебиторлық берешекті бұл берешектің төленбеуі мүмкін пайызына көбейту арқылы анықталады.

Дебиторлық берешектерді тексеру кезінде аудитордың алдына қойылатын талаптар:

- кәсіпорын баланста есепте тұрған дебиторлық берешектер сомасының нақты айқындығын және заңды негізділігін тексеру;

- есеп айырысу және қаржылық тәртіп ережелерінің сақталуын тексеру [6–7].

Жалпы алғанда, дебиторлық берешектер есебінің жағдайын тексеруді дебиторлармен есеп айырысуды түгендеу материалдарын талдаудан бастау керек. Есеп айырысуларды түгендеу нәтижелері актімен рәсімделеді, сондықтан талдау барысында барлық түгендеу актілері тексеріледі. Актіде түгендеу жүргізілген шоттардың атауларын және дебиторлық берешектердің, күдер үздірген берешектердің, өндіріп алу мерзімі өтіп еткен берешектер сомаларын талдау керек. Өндіріп алу үшін талап қою мерзімі өтіп кеткен дебиторлық берешектер бойынша бұл мерзімді өткізуге кінәлі тұлғалар анықталады. Талдау кезінде кәсіпорынға келтірілген залалдың дұрыс анықталуын тексеру қажет. Кей кездерде залал сомасы есептік немесе сауда шегерімін алғаннан кейінгі бөлшек бағамен анықталады. Бұл дұрыс емес. Залалдың сомасын жетіспейтін немесе ұрланған құндылықтардың сол аймақтағы нарықтық бағасымен есептеу керек. Сапа көрсеткіштері дебиторлық берешектердің пайда болу мерзіміне байланысты берешекті толық қайтарып алу мүмкіндігін анықтайды. Тәжірибеде көрініп жүргендей дебиторлық берешектердің мерзімі жоғары болған сайын оны қайтарып алу мүмкіндігі төмен болады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Абленов, Д. О. Қаржылық аудит және талдау: теория, әдіснама, практика: оқу құралы. – Алматы : Экономика, 2010. – 528 б.

2 Басқару есебі: оқу құралы / А. К. Ержанов, Ә. Қ. Айтанова, Г. Ш. Жұманова, М. С. Баянова, Ә. Е. Иматаева. – Алматы : Экономика, 2009. – 304 б.

3 Бухгалтерлік есеп шоттарының үлгілік жоспары. – Алматы: ЖШС «ЛЕМ баспасы», 2011. – 35 б.

4 Бухгалтерлік есепті жүргізу ережесі. – Алматы : «ЛЕМ баспасы», 2010. – 27 б.

5 Жакыпбеков, Д. С. Қазақстандық кәсіпорындардағы салық салу, салық есебі мен есептілігін ұйымдастыру: оқу құралы / Алматы : Экономика, 2009. – 354 б.

6 Мырзалиев, Б. С., Сәтмырзаев, А. А., Әдішүкіров Р. С. Бухгалтерлік есеп теориясы және тәжірибесі: оқу құралы. – Алматы : Экономика, 2008. – 832 б.

7 Оразбекұлы, Б. Бухгалтерлік есеп және аудит негіздері: оқу құралы / Б. Оразбекұлы. – Алматы : Экономика, 2011. – 409 б.

ӨНДЕУ ӨНЕРКӘСІБІНІҢ ҚЫЗМЕТТЕРІН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

КАБЖАНОВА А. Р.

магистрант, Аймақтық әлеуметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Экономиканың жаһандану жағдайларында мұнай-газ саласын мемлекеттік реттеуді ұйымдық-экономикалық жетілдірудің тетіктері мұнай-газ саласын дамыту әдістерінен құралады. Бұған келесілерді жатқызуға болады:

- жалпы мұнай мен газ өндіру саласындағы заңнамаларды жетілдіру,
- мұнайды өңдеу өндірістерін дамыту, тасымалдау және инфрақұрылымды дамыту,
- мұнай-газ саласын техникалық реттеу,
- жаңа жобалардағы қазақстандық үлес жөнінде, мұнай-газ саласындағы білікті кадр ресурстарымен қамтамасыз ету және қоршаған ортаны қорғау және төтенше жағдайлардың алдын алу [1].

Мұнай-газ саласын мемлекеттік реттеу болашаққа деген даму перспективасы Қазақстанның 2030 жылға дейінгі даму стратегиясында толық қамтылған және Қазақстанның әлемдегі бәсекеге қабілетті 30 елдің қатарына кіруі жөніндегі негізгі бағыттарда айқындалған. Бірақ, қазірде әлемдегі болып жатқан түрлі проблемалар бұл стратегиядағы міндеттерді орындауға өз әсерін тигізеді. Соған қарамастан, Қазақстан Үкіметі осы көптеген мәселелердің алдын алуды түрлі жобалар жасау, заңдарға өзгертулер енгізу жүйелері қаралып жатыр. Мұнай-газ саласын мемлекеттік реттеу болашаққа деген даму перспективасы Қазақстан Республикасы үшін алдағы 5–7 жылдағы проблемалар – қазіргі заманғы меншікті мұнай химиясы базасын жасау. Бұл үшін жаңа мұнай-газ кеніштерінің ресурстары шикізат ретінде қолданылады. Әлеуметтік-экономикалық даму қарқыны осы мәселелерді жүзеге асыру жылдамдығына байланысты болады. Оны шешу үшін барлық ресурстарды: ұлттық компаниялар мен корпорациялардың, біріккен кәсіпорындардың қаражаттарын жұмылдыру керек деп ойлаймыз.

Қазақстанның көптеген мұнай-газ кеніштерінде өнім өндіру күрделі жағдайда жүреді. Жабдықтар тозған және экономикалық тиімділігі төмен. Осыған байланысты күрделі қаржы салуды талап етеді. Бұл олардың бәсекеге қабілеттілігін, тиімділігін төмендетеді және мұнай құятын құбырлардың ескіруі мен жабдықтар жиі бұзылуынан орын алатын мұнай және газ қалдықтарының шығу жағдайларына байланысты іргелес аймақтардың экологиясы бұзылуына соқтырады. Негізгі өндірістік қорлардың белсенді бөлігін жаңарту қосымша инвестицияларды талап етеді. Бүгінгі күні көмірсутектерді өңдеуге күрделі қаражат жеткіліксіз болғандықтан, республика олардың көп бөлігін сатуға мәжбүр болуда. Демек, қазірдің өзінде-ақ шаралар жүйесі әзірленуі тиіс, бұлардың негізгі нәтижесі – қоршаған ортаның тұрақтылығына кепілдік беретін көмір. Бүгінгі күні «ҚазМұнайГаз» ұлттық компаниясы Қазақстанның мұнай-газ секторының серпінді және тұрақты дамуының ажырамас бөлігі болып, бүкіл елдің әлеуметтік-экономикалық өркендеуінің мығым тірегіне айналды.

«ҚазМұнайГаз» ұлттық компаниясы да ел еңсесін көтеруге қомақты үлес қосуда. Еліміздің 2020 жылға дейінгі даму бағдарламасында мемлекеттің инновациялық және индустриялық дамуына ерекше назар аударғаны баршаға мәлім. Компанияның бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін шетелдік ұлттық және жеке мұнай компанияларымен салыстыра отырып, негізгі қаржылық және өндірістік көрсеткіштерге бағалау және салыстыру (бенчмаркинг) жүргізіліп отырады. Қазірдің өзінде «ҚазМұнайГаз» компаниясы қызметінің негізгі көрсеткіштері әлемнің жетекші мұнай-газ компанияларының көрсеткіштері бойынша жақсы нәтижеге ие. «ҚазМұнайГаз» компаниясы Газпром, Роснефть, CNPC, Sinopec сияқты әлемдік деңгейдегі ұлттық компаниялармен қатар тұрғанының өзі оның қаншалықты асуларды еңсергенін көрсетіп отыр.

«ҚазМұнайГаз» ұлттық компаниясы тек өндірістік жетістіктерге жетуді ғана көздемейді, қоғамның жан-жақты дамуына ерекше көңіл бөліп, мәдениет, білім және денсаулық салаларының деңгейін жоғарылатуға, өмірдің сапасын жақсартуға барынша атсалысып келеді. Мәселен, білім саласына, жас мамандардың кәсіби өсуіне және нық бекітілуіне, мүгедектер және ардагерлерге қамқорлық жасауға, салауатты өмір салтын қалыптастыруға, сондай-ақ өнеркәсіп шараларына тікелей қатысы жоқ басқа да әлеуметтік мәселелерге қамқор болып келеді. Әлеуметтік жағдайлары әлсіз тұрғындарды қолдау аясында «ҚазМұнайГаз» соғыс және еңбек ардагерлеріне «Қазақстан Республикасының ардагерлер ұйымы» қоғамдық бірлестігі

арқылы, сондай-ақ мұнай-газ саласына еңбегі сіңген қайраткер ардагерлерге «Мұнайшы» қоғамдық қоры арқылы үнемі қаржылық көмек көрсетеді. Компания еншілес тәуелді ұйымдарды есептемегенде, демеушілік және қайырымдылық көмек көрсетуге қаражаттар аударды.

Қоғам талабы үнемі даму үстінде болады (талаптың озық өсу заңы) және бұлар арқылы өндірістік және өндірістік емес жинақтар қажеттілігі алдын ала анықталады, соның арқасында өндіріс пен құрылымдағы өзгерістер қамтамасыз етіледі. Өндірістің әртүрлі әдістеріне тиісті соңғы нәтижелері тән. Өндірістің соңғы нәтижесі – бұл қоғам талаптарын белгілі шығындардағы дамудың белгілі бір кезеңіне объективті сәйкес келетін олардың құрылымын ескере отырып жүзеге асыру. Қоғамдық өндірістің соңғы нәтижелері бірыңғай халық шаруашылық кешені қызметінің нәтижелері ретінде айқындалады және олардың түрі қоғамдық талаптардың сапалы белгіленген қандай түрін қанағаттандыратындықтарына байланысты болады [2–3].

Өндіріс үдерісінің соңғы нәтижелерде бейнеленуі шартты өзгермейтін шығындар есебінде алынады. Шаруашылық жүргізу жағдайларында үнемі қозғалыста болатын өндіріс шығындары мен нәтижелер қатынасының динамикасы соңғы нәтижелер бейнеленуінің ең маңызды түрі болып саналады. Копанов Н. Г., Воловой Д. қызметтің қол жеткізген нәтижелері мен нақтылы және затқа айналдырылған еңбек шығындарының қатынасын нағыз өндірісті басқару тиімділігінің өзі деп санайды. Осы көзқарас таяу араға дейін ғалым-экономистер арасында басым болып келді. Өндірісті басқару тиімділігі өндіріс құралдарын қолдану мен нақтылы еңбектің соңғы пайдалы тиімділігін, бірлескен салымдардың қайтарымын, алынған нәтиженің өндіріс шығындарына қатынасын көрсетеді. Көбіне өндірісті басқару тиімділігі түсінігі мақсатқа жету үшін тәсілдерді пайдаланудың «нәтижелілігін» сипаттайтын үнемділік түсінігімен теңестіріледі. Алайда олардың бұл көзқарасымен толық келісуге болмайды.

Сонымен, өнеркәсіптік кәсіпорындарды толық көлемде дамыту соңғы он жылда осы салада жүргізіліп отырған реформалардың бағыты мен мағынасына сәйкес келеді. Реформалаудың сипатты ерекшеліктерінің бірі өндіріс тиімділігінің деңгейін еңбекті бөлуді тереңдетумен, материалдық және еңбек ресурстарын шоғырландырумен, мамандандырылған бөліктерді тұтас бірлікке біріктірумен байланыстыратын объективтік экономикалық заңдарды елемей болып табылады. Егер халық шаруашылығында бұл тенденциялар шаруа қожалықтарының құрылуымен айқындалса,

қайта өңдеу саласында өнімді шығаруға мамандандырылған шағын өндірістердің дамуымен байқалады.

Қайта өңдеуді дамыту өз мақсатына барлық өнеркәсіпті ескерусіз, өндіріс шаруашылығының өз жеке мәселелерінің шешімін қоятындығына қарамастан, қалыптасқан экономикалық жағдайда шаруашылық қайта өңдеудің өзінің жағымды жақтары да бар. Ең алдымен, халық шаруашылығының экономикалық мүдделерін қорғау қамтамасыз етіледі. Шикізат базасының қайта өңдеу мен өткізу орындарына жақындауы шикізаттың бұзылуын азайтып, оны жеткізуге қажетті шығынды төмендетеді.

Келешекте республиканың өнеркәсіптік кәсіпорындары кеңінен өнімдерді өндіру мен қайта өңдеуге мамандандырылған екі түрге таралады. Біріншісі өнімдерді өндіруге және қайта өңдеу шағын цехына мамандандырылған, яғни негізгі өнімді жаңа, тың күйінде сатуға арналған, өнеркәсіп шаруашылығының айтарлықтай ірі секторы. Екіншісі – дамыған халық шаруашылығы мен ірі қайта өңдеу цехы бар кәсіпорындар. Шағын көлемдегі өндірісі бар шаруашылықтар өнімдерін қайта өңдеу бойынша жеке зауыт ұстау, өнеркәсіптік қайта өңдеу тиімділігінің аздығына сәйкес, мақсатқа сай келмейді. Мұндай шаруашылықтарға кооперативтік негізде өнімді қайта өңдеу бойынша бірлескен өнеркәсіптік өндіріс құрған дұрыс [4].

Қайта өңдеу кәсіпорындары негізінде құрылған өндірістік фирмаға кірген халық шаруашылығы кәсіпорындары өндірістік фирмалардың халық шаруашылығы өндірістік цехтарына айнала отырып, өзінің заңды дербестіктерін жоғалтады. Фирманың барлық шаруашылық бөлімдері шаруашылық есебінде жұмыс істейді және өнімді өткізуден түскен табыс үлестік қатысу бойынша бөлінеді.

Өнім өндіруші бір компанияның екінші компаниядан біршама жоғары тұруы, интеграцияның құрылуы «өндіру – қайта өңдеу – өткізу» тұйық циклына қатысты түрлерінің тиімділігін растайды. Мұндай бірлестіктер аясында тауар өндірушілер өндірілетін шикізаттың көлеміне, құрылымына және сапасына дәл бағдар алады. Оларда өнімді дайындауға, сақтауға және қайта өңдеуге ішкі бағалар мен тарифтерді келісімдеу мүмкіндігі құрылады, өзара есепті ықшамдайды, ақша және тауар ағыстарына бақылау жүргізеді. Бұл жерде сауда делдалдарына орын жоқ, ал тауар өндірушілер өз экономикалық мүдделерін оңай ұсынып және сақтап қала алады.

Экономиканың маңызды мәселесінің шешімі республиканың халық шаруашылығы және қайта өңдеу кәсіпорындарындағы өнімдерді өндіруге және қайта өңдеуге, сондай-ақ еліміздің өнімдік

қауіпсіздігіне қатысты мәселелердің ерекше мәртебесін (статусын) мемлекеттік қолдау мен түсінуге байланысты болып отыр. Нарықтық экономикасы дамыған елдердегі өндірістің жұмыс істеу тәжірибесін зерттей келе, халықты шикізатты өндіру арқылы алынатын жоғары сапалы өнімдермен қамтамасыз ету тек ұзақ қайта өңдеулер арқылы ғана мүмкін екендігін және бұның олардың сапасын көтеруге, өзіндік құнды төмендетуге және бәсекелестік қабілетті өнім шығару мәселесін шешуге мүмкіндік беретіндігін атап өтуге болады [5].

Қазіргі уақытта сапалы өнімдерді өндіру, оларды қайта өңдеу кәсіпорындарына, одан кейін нарыққа шығару тиімділігі бойынша мемлекет пен жеке шаруашылық арасындағы мүдделеліліктің құрылған шаруашылық механизмдері жұмыс істемейді. Отандық тауар өндірушіні ынталандыру, халық шаруашылығы өнімдерін өндіру мен қайта өңдеу саласындағы бірқатар мәселелерді (бағаның құрылуы, несие, салық саясаты және т.б.) тиісті мемлекеттік реттеу жағдайларында, Қазақстан қазір өнім импортын аймақаралық жабдықтау есебінен өндірілген өнімдері отандық нарығының осы саласын табысты құра отырып, едәуір қысқартар еді. Қазіргі кезеңде шаруашылықтар өнімдер нарығының құрылуына әлде де баяу әсер етуде.

Өнім өндіру және оларды қайта өңдеу тиімділігін көтерудің негізгі факторларына ұйымның құрылымдық бөлімшелерінің жүзеге асыру мүмкіндіктері дәрежесін айқындауға, алынған нәтижелерді басқарылатын объектінің ресурстық мүмкіндігімен (потенциалымен) салыстыруға, өндіру, қайта өңдеу және дайын өнімдерді өткізумен айналысатын қызметкерлердің жоғары еңбек ақысына әсер ететін факторлар жатады.

Экономикалық категория сияқты, өнім өндірудегі, оны соңғы пайдалануға қайта өңдеудегі және тұтынушыға жеткізудегі айтарлықтай жекеленген салалар арасындағы өзара байланыс түрінде көрінетін экономикалық қатынастар жиынтығын айғақтайды.

Өнімдер кешеніне кіретін салаларды өндірістің сәйкесті төрт саласы арасында бөлуге болады:

– бірінші салаға, өндіріс құралдары өндірісі, өнім өндіру үшін машина жасау, өнеркәсіп, шикізат өндірісі үшін жерлерді мелиорациялау, өнімді тасымалдауға арналған арнайы автокөлік шығару, объектілер құрылысы мен жетілдірілуі, өндіріс шаруашылығына арналған арнайы қондырғылар мен құралдар шығаруды жатқызуға болады;

– екінші салаға, өнім өндірісі, шаруашылықты жүргізудің әр түрінде өнім өндіретін шаруашылық салалары кіреді;

– үшінші салаға дайындау, қайта өңдеу, сақтау, өткізу салалары жатады;

– төртінші сала – әлеуметтік және өндірістік инфрақұрылымдар салалары: технологиялық жабдықты жөндеу, ғылыми зерттеулер, жобалауды жүзеге асырады.

Өнім өндіруді одан әрі ұлғайту, сапасын жақсарту және оны арзандату көбіне тауар өндірушілердің қайта өңдеу кәсіпорындарымен экономикалық байланыстарын жетілдіру, олардың арасындағы мүдделердің антогонизмін жеңуге байланысты болады. Алайда көптеген қайта өңдеу кәсіпорындары өздерінің қаржылық жағдайларын жақсарту мақсатында сатып алу бағасын төмендетіп тастайды, бұл тауар өндірушілерін өткізудің басқа каналдарын іздеуге мәжбүр етеді. Нәтижесінде – өнім өндіру көлемінің түсуі болады. Бұл жағдай қайта құру кәсіпорындарының өздерінің қызметіне де қолайсыз әсерін тигізеді, өндіріс қуаты шикізаттың жетіспеуінен 50%-дан төмен көлемде пайдаланылады. Өнім өндіру нарығындағы өсіп отырған бәсекелестік жағдайларында қайта өңдеу кәсіпорындарының өндіріс қуатын толық пайдаланбауы өнімнің өзіндік құнының өсуіне және бәсекелестік қабілеттілігінің төмендеуіне әкеледі.

Халық шаруашылығы кәсіпорындарына мемлекетпен көрсетілетін көмекке салық салуда, көлік тарифтерін пайдалануда, несиелік-қаржылық және лизингтік институттар мүмкіндіктеріне әртүрлі жеңілдіктер құру; мақсатты дотациялар мен субсидиялар қолдану арқылы өндіріс шаруашылығы тауар өндірушілеріне көмек көрсету сияқты негізге алынатын принциптер кіреді. Бұл механизмнің табысты жұмыс істеуі үшін осы кәсіпорындардың есептік және ағымдағы жабылған шоттарын ашу, яғни жиналған қарыздардан босату жөнінде шаралар қабылдау қажет [6].

Өнім өндірісінің тиімділігін және бәсекелестік қабілеттілігін көтеру жөніндегі іс-шаралардың негізгі мақсаты: халықтың өндіріліп отырған өнімдеріне қажеттіліктерін қамтамасыз ету, шығынды шаруашылықтар санын қысқарту, өндіріс шаруашылығын дағдарыстан шығару болып табылады. Өнім өндірісінің тиімділігі мен бәсекелестік қабілеттілігін көтеру, зерттеу нәтижелері көрсеткендей, зауыттардың белгілі бір көлемінен бастап кері салдарларға әкелуі мүмкін шикізат санын ұлғайтуды ғана емес, өнім өндіру көлемін де көтеруді қарастыратын өндірісті топтастырумен (шоғарыландыру) қатар жүруі тиіс. Ғалымдар ішкі шаруашылықты топтастырумен қатар, аумақтық топтастыруға да үлкен көңіл бөлуде. Әрі мұнда машиналардың, мамандардың, еңбекті ғылыми

ұйымдастырудың қазіргі заманғы әдістерінің кешенді жүйесін ұтымды пайдалану үшін жағдай жасалады.

Өндіріс шаруашылығы – оны ұтымды пайдаланған жағдайда еліміздің әлемдік нарыққа шығуын және тұтынушыларды өнімдерімен толықтыруды қамтамасыз ете алатын зор мүмкіндікке ие. Соның өзінде, бүгінгі күні өнімді өткізу дүкендері импорттық өнімдерге толық, бұл отандық ауыл шаруашылығы өндірісінің қысқаруына әкеледі. Өндіріс шаруашылығы кәсіпорындарындағы өнім өндірісінің өсуі үлкен емес, өнеркәсіпте шығарылатын өнімдер түрлерінің жеткіліксіздігі, импорттық өнімдер көлемінің ұлғаюы, осы сала бойынша жұмыс орындарының азаюы осыған байланысты болып отыр және осы себептердің барлығы кәсіпорын өнімдерінің облыстық және республикалық нарығы мен оны басқару механизмдерін зерттеудің өзектілігін белгіледі.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Қазақстандағы Мұнай мен газды тасымалдауды мемлекеттік реттеу.- Транзитная экономика. – 2011. – № 7. – 114 б.

2 «ҚазМұнайГаз ҰК» АҚ-ның есеп саясаты.

3 «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» Қазақстан Республикасының Президентінің Қазақстан халқына жолдауы.

4 **Воловой, Д.** Экономика в человеческом измерении. – М. : Политиздат, 1991. – 259 б.

5 **Копанов, Н. Г.** Рынок, собственность, хозяин // АПК: экономика, управление. – 1993. – № 1. – Б. 38–40.

6 Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2016-2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы.

ЭКОНОМИКАНЫ ЖАҢҒЫРТУ ЖАҒДАЙЫНДА ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҮДЕРІСТЕРДІ ЗЕРТТЕУДІҢ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

КАЗЫКЕНОВ Р. Л.

магистрант, Аймақтық әлеуметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

2016 жылдың 27 қаңтарында Елбасымыз Н. Ә. Назарбаевтың халқына жолдауында индустриялы-инновациялық жобалар жайында мәселе қозғалған болатын. Президент «Индустриялы-инновациялық

даму экономикамызды модернизациялаудың басты тетігі» – деп атап кеткен болатын. Бірнеше жоба іске асырылды және де осы жылы мемлекеттік органдар бұл саланы дамытуды ең басты қызметі деп білуі тиіс. Қабылданған жобалардың арқасында 30 мыңдай тұрақты, сапалы жұмыс орындары пайда болды. Біз білетіндей, еңбек өнімділігі еліміз үшін үлкен мәселе. Барлық салаларда инновацияларды енгізу үшін біз инфрақұрылымды жақсарту, әлеуметтік саланы модернизациялау және кәсіпкерлік қызмет үшін ең тиімді ортаны құру арқылы дамуымыз керек.

Сонымен, біздің экономикамыздың жаңа саты инновациялық дамуға көшуі оңай шаруа емес. Инновациялық экономика (білім экономикасы, интеллектуалды экономика) – бұл инновациялар ағынына, тұрақты технологиялық жетілдіруге, жоғары технологиялық өнім мен технологияға негізделген экономика түрі. Бұл жағдайда, негізгі пайда материалды өндіріс (индустриалды экономика) пен қаржыны жинақтаудан (капитал) емес, новаторлар мен ғалымдардың ақылынан түседі деп болжанады. Демек, инновациялық жүйе дегеніміз мемлекеттің макроэкономикалық саясатынан бастап, венчурлық (тәуекелді) бизнесті, шаруашылық қызметінің көптеген түрлерін, ақыл-ой мен қаржы инвестицияларын, кадрлар біліктілігін, елдің білімі мен кәсіптік деңгейін, инновациялық құрылымдар мен технологияларды және басқа да көптеген мәселелерді қамтитын тұтасқан бір дүние. Бұл жүйенің басты қозғаушы күші ғылым жаңалықтары болып табылады. Жүргізілген жұмыстардың түпкілікті нәтижесі де ғылым жаңалықтарының жедел жүзеге асуынан, жаңа сападағы тауарлар шығарып, қызметтер атқарылуынан көрінеді.

Бүгінгі таңда елімізде стратегиялық бағыттар белгіленіп, 2020 жылға қарай білімді ел, саналы экономика және жоғары білікті жұмысшы күшін қалыптастыру межесі көзделіп отыр. Яғни, білім беру ісін дамыту еліміздің келешектегі гүлденуінің басты кілті, тұғырнамасы болуы тиіс. Бұл үшін білім беруді түбегейлі түрде жетілдіру қажет, демек, білімге салынатын қаржының мөлшерлі және тұрақты түрде көбеюі дегеніміз – білім беру сапасының артуы болып шығады. Білім тек экономикалық жағынан тиімді ғана болып қоймай, әлеуметтік тұрғыдан да пайда әкеледі [1].

Қазақстанда әлем елдерінің көбінен айырмашылығы басымдылық ғылыми зерттеулерді бюджеттік қаржыландыруға және республикалық және де жергілікті деңгейдегі өңдеулерге де беріледі. Кеңес уақытынан бергі қорытынды алу, оны көрсету және жариялау басты болып саналатын жағдайы тежеушілік факторы болып табылады. Аяқталған ғылыми-техникалық өнімді құруға дейін, тек қана көрсетуге ғана емес,

және де сатуға болатын, іс қазіргі уақытқа дейін жетпейді. Ғылыми-техникалық дамуға айқындаушы ықпал ететін, негізгі мәселелердің бірі болып, ғылымды қаржыландырудың жеткіліксіз деңгейі болып табылады. Сонымен, елдегі ғылыми зерттеулерді қаржыландырудың бір жылғы көлемі соңғы 5 жылда ЖІӨ-ден 0,2–0,3 % құрайды, сол уақытта халықаралық сарапшылармен анықталған табалдырылдық деңгейі – 1 %, осыдан төмен болса, ғылыми-техникалық әлеуеттің күйзелісі болады.

Зерттеулер мен өңдеулердің төмен шығындары бойынша халықаралық рейтингтердің қорытындысы куәландырады. Сөйтіп, IMD-2019 рейтингінде Қазақстан жалпы шығындар мен олардың ЖІӨ-дегі үлесі бойынша 54 орынды алады [2].

Қазіргі уақытта ғылыми-зерттеушілік саласындағы жоғары білікті мамандардың жетіспеушілігі байқалады, жас оқымыстылардың болмашы қосылуы. ДЭФ рейтингінде «Ғылыми және инженерлік кадрлардың қол жетімділігі» көрсеткіші бойынша Қазақстан 104 орынды алады, өткен жылға байланысты 2 позицияға азғантай жақсаруымен. Осыған ұқсас жағдай IMD рейтингінде де қалыптасады, «Мамандандырылған инженерлер» критерийіне байланысты ел 53 орынды алады. Бұл берілген саланың ұзақ уақытты мансапты даму бойынша жағымды болып саналмайды, сондықтан ғылыми салада Қазақстан еңбек нарығының сипатты ерекшеліктері, олар ең алдымен, еңбекке ақы төлеуінің төмен болуынан байқалады, бұл тек ғылым кадрларының санына ғана емес, және де олардың сапасына да келеңсіз әсерін әкеледі.

Зерттеулер мен өңдеуге байланысты шығындар өткен жылмен салыстырғанда 43352 млрд. теңгеге өскен, оның ішінде ЖІӨ – үлесі 0,16 %. Салыстырма ретінде ҒЗТҚЖ-дағы жалпы шығындар Израильде 4,41 %, Финляндияда – 3,88 %, Оңтүстік Кореяда – 3,74 %, Қытайда – 1,77 %, Эстонияда – 1,63 % құрайды. Зерттеулер мен өңдеуге берілген ішкі шығындар құрылымының талдауы қызмет секторлары бойынша ҒЗТҚЖ өткізудегі мемлекеттік секторлардың үлесі, әуелде басымдық болатын, 25 %-ын құрады, сол уақытта кәсіпкерлік секторының үлесі – 51,6 % көрсетті.

Экономиканы инновациялық негізде дамыту және оған жаңа технологияларды енгізу мемлекеттік реттеусіз қажетті нәтижені бермейді. Яғни, инновациялық экономиканың негізгі белгілері қандай? Соған тоқталып кетсек. Экономика инновациялық болып саналады егер қоғамда келесі жағдайлар болса:

– мемлекеттің кез-келген жерінде, кез-келген жеке тұлға, адмдар тобы және кәсіпорындар автоматтандырылған және телекоммуникациялық

жүйе арқылы жаңа немесе белгілі білім, инновациялар (жаңа технологиялар, материалдар, машиналар, өндірісті ұйымдастыру және басқару және т.б.), инновациялық қызмет, инновациялық үрдіс жайлы өзіне қажетті ақпаратқа қол жеткізе алатын болса;

– жоғарыда айтылған ақпаратқа заманауи ақпараттық технологиялар және компьютерленген жүйе арқылы қол жеткізе алатын болса;

– әрдайым жылдамдап отыратын ғылыми-техникалық прогресті және ақпараттық дамуды ұстап отыруға қажетті және қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуын көлемді ақпараттар, ғылыми ақпараттармен қамтамасыз ететін ұлттық ақпараттар инфрақұрылымын дамытса;

– басқару және өндіріс салаларының барлығын автоматтандыру және компьютерлендірі үрдісін жылдамдатса; инновациялық қызметті жүзге асыратын әлеуметтік құрылымдардың өзгерісі және т.б.

– әр түрлі қызметке арналған инновацияларды қажетті уақытта кең көлемде тәжірибеде қолдану, сонымен қатар, жаңа идеяларды, білімді және технологияны жақсы қабылдаса;

– қажетті уақытта жағыры технологиялар негізінде қалыптасқан инновацияларды дамытуға және инновациялық қызметті жүзеге асыруға қабілетті инновациялық инфрақұрылымды дамыту және бұл инфрақұрылым кез-келген саланы және кез-келген өндірісті дамытуға қабілетті болуы керек;

– инновация және инновациялық қызмет саласында отандық өндірісті дамытатын және кешенді жобаларды тиімді жүзеге асыртын білікті мамандарды дайындау және қайта дайындау жүйесін қалыптастыру [3].

Демек, инновациялық экономика қалыптастыру мемлекет тарапынан тиімді саясатты қажет етеді. Осыған байланысты әлемдік экономикаға интеграциялану және ғаламдану жағдайындағы еліміздің экономикасында өзінің шешімін күтіп тұрған бірнеше мәселелерді атап көрсетуге болады. Бұл мәселелерді шешу мемлекеттік реттеуді қажет етеді. Бұл мәселелердің қатарына келесілер жатады:

– экономиканың шикізаттық бағыттылығы;

– еліміздегі салааралық және аймақаралық интеграцияның әлсіздігі;

– ғылым мен өндірістің арасындағы байланыстың жоқтығы;

– ішкі нарықтағы жаңа тауарлар мен қызметке тұтынушылар жағынан сұраныстың жоқтығы;

– өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның дамымауы;

- отандық кәсіпорындардың инновациялық белсенділігінің және инновацияларды қабылдау деңгейінің төмендігі;
- ғылыми зерттеу және тәжірибелік конструкторлық жұмыстарға қажетті қаржының жеткілікті деңгейде бөлінбеуі;
- кәсіпорындардың техникалық-технологиялық деңгейде артта қалуы;
- инновациялық қызметті және ғылыми-техникалық саланы нормативтік-құқықтық реттеу базасының қажетті деңгейде дамымауы және т.б. мәселелер бар.

Әлеует пен нәтижелер арасында қарама-қайшылықты тудыратын мәселелерден келесі негізгілерін бөліп көрсетуге болады: тұрақтылық мәселесі, бәсекелік орта мәселесі, институционалдық және басқару мәселесі. Байқап отырғанымыздай, ел экономикасын инновациялық бағытқа бұру үшін тез арада шешуді қажет ететін мәселелер өте көп. Бұл мәселелерді шешуде мемлекеттің ролі ерекше. Тиімді мемлекеттік реттеусіз аталған мәселелерді шешу мүмкін емес. Мемлекет өз кезегінде инновациялық саланы нормативтік-құқықтық қамтамасыз ету және инновациялық қызметпен айналысатын шаруашылық субъектілеріне әртүрлі жеңілдіктер беру арқылы реттеп отырады.

Мемлекеттік бюджет есебінен алынған ғылыми қызмет нәтижелерін қолдану және зияткерлік меншікті қолдану құқығы дұрыс реттелмеген және бұл жағдайлар жасаушылар мен ғылыми-техникалық өнімді тұтынушылар арасындағы балансты бұзады және технологияларды коммерцияландыру үрдісін тежейді:

- инновациялық қызмет саласында статистикалық есептілік дамымаған;
- инновацияны венчурлық инвестициялаудың дамуына қажетті жағдай жасалмаған;
- инновациялық қызметті техникалық реттеудің және қаржылық бақылаудың, кедендік, антимонополиялық және салықтық ынталандыру қажетті деңгейде қамтамасыз етілмеген;
- ғылыми-техникалық өнімді өндіру және жеткізіп беруге байланысты арнайы келісімшарттық қатынастарды реттейтін нормативтік-құқықтық база жоқ. Мемлекеттік қажеттілік, лицензиялық келісім-шартты жасау шарттары, бірлесіп зерттеу-жүргізу және жасау келісім шарттары және т.б. дамымаған;
- ғылыми-техникалық ақпаратты қолдануды, жарияланбаған ғылыми-техникалық зерттеулердегі авторлық құқықтық қорғауды, интернет арқылы таратылатын ғылыми-техникалық ақпаратты құқықтық реттеу қажетті деңгейде дамымаған.

Жоғарыда аталған инновациялық қызметті құқықтық реттеудің өзекті мәселелерін шешу еліміздегі кәсіпкерлердің инновациялық белсенділігін артыруға мүмкіндік береді. Зерттеулер нәтижесінде мен инновациялық саланың дамуына кедергі жасайтын бірнеше мәселелерді жолықтырдым. Аталған мәселелерді шешу және инновациялық саланы дамыту үшін құқықтық реттеуді келесі бағыттар бойынша жетілдіру қажет:

- мемлекеттік болжау саласы бойынша;
- бюджет қаражаттары негізінде пайда болған зияткерлік меншік саласында;
- зияткерлік меншік саласындағы қатынастарды және инновациялық қызметті жүзеге асырумен байланысты монополиялық қызметті шектеу және бәсекелестік саласында;
- ғылыми ұйымдарды жекешелендіруде;
- ғылыми қызметті мемлекеттік реттеу саласында;
- зияткерлік меншік объектілерін қолдану саласында;
- инновациялық үрдістің қатысушыларына салық салу бойынша;
- ғылымға бағытталған білім беру саласында;
- инновациялық қызметті лицензиялау, нормалау және стандарттау саласында.

Сонымен қатар инновациялық қызметке қатысты экономика салаларында жетілдіру қажет. Осы ісшараларды жүзеге асыру елімізде қазіргі кезде төмен болып тұрған экономикалық белсенділікті арттыруға мүмкіндік береді. Институционалдық белсенділік – бәсекелестікте мемлекеттің және қоғамдық ұйымдардың құқықтық, саяси, экономикалық және әлеуметтік қызметтері түсіндіріледі. Инвестициялық белсенділікте – инвестициялық мүдделер және оның экономиканың құрылымдық өзгеруіне әсер ету деңгейі түсіндіріледі. Инфрақұрылымдық белсенділік – шаруашылық үрдістерді қамтамасыз ететін экономика субъектілерінің қызметін сипаттайды. Зияткерлік белсенділік – білім беру орындарындағы оқыту және ғылыми қызмет, сонымен қатар біліктілігі жоғары мамандарды дайындау жатады.

Инновациялық белсенділікті белгілі бір уақыт аралығында инновациялық қызметті жүзеге асыруға зерттеушілер, өнертапқыштар және кәсіпкерлердің қатысу деңгейі арқылы сипаттауға болады. Осыған байланысты инновациялық белсенділік үшке бөлінеді: зертеушілік; өнертапқыштық; іскерлік. Бұл сипаттамалар ұлттық стандарттардың экономикалық жіктемесіне, шаруашылық салалар жіктемесінің халықаралық стандарттарына негізделген [4].

Табыс деңгейі орташа мемлекеттер үшін бәсекеге қабілеттілікті жоғарылатудың басты құралы нарықтық капиталды жинақтауға мүмкіндік беретін қаржы нарығында қызмет етуге жақсы жағдай жасау болып табылады. Сонымен қатар бұндай мемлекеттер үшін ұлттық компанияларына шетелдік озық технологияларды тартуға және халықаралық стандарттарға сай сапалы өнім өндіруге жағдай жасау экономиканы дамытуға мкіндік береді. Табыс деңгейі жоғары мемлекеттер үшін өндірістік тиімділігі мен саласын жоғарылату жеткілікті емес, оларға бәсекеге қабілеттілікті жоғарылатудың ең маңызды факторы ұлттық компанияларда инновациялық өнім өндіру және озық технологиялар енгізу арқылы отандық өнімдерін әлемдік нарыққа шығару болып табылады.

Осылайша өндірістік дамыған елдер өзінің бәсекеге қабілеттігін жоғарылатады және елдегі өмір сүру деңгейін жоғары көрсеткіште ұстап отырады. Бұндай модельдің негізі ұлттық және корпоративтік деңгейде жүзеге асырылатын мықты ғылыми-техникалық даму бағдарламасымен қамтамасыз ету және технологияларды дамыту болып табылады. Бұл мәселелерді шешу отандық кәсіпорындардың инновациялық белсенділігін жоғарылатуды қажет етеді. Қазіргі кезде инновациялық белсенділікке әсер ететін факторлар жиынтығы бар. Бұл факторлар жиынтығында инновациялық үрдістердің әлуметтік контексті көрініс тапқан және бұл факторлар мемлекеттің инновациялық саясатын жүзеге асыру механизмдерін жасауда ескеріледі.

Инновациялық белсенділік факторларының келесідей жіктемесін бөліп көрсетуге болады:

- бағытталған іс-әрекетіне байланысты: оң және теріс жақтары;
- факторлар құрамына байланысты: күрделі және жай құрамды;
- табиғатына байланысты факторлар: нарықтық; инвестициялық; материалдық-техникалық; ұйымдастырушылық; құқықтық; әлуметтік-экономикалық;
- әсер ету уақытына байланысты: әрдайым және уақытша;
- мазмұнына байланысты: жалпы және арнайы;
- әсер ету объектісінің масштабына байланысты: ғаламдық және жергілікті;
- дамуға әсер ету сипатына байланысты: экстенсивті және интенсивті;
- пайда болу көзіне байланысты: сыртқы және ішкі;
- инновациялық қызмет субъектілерінің әсер ету мүмкіндігіне байланысты: объективті және субъективті;

- инновациялық белсенділік пәні бойынша: зерттеушілік белсенділік факторлары және өнертапқыштық белсенділік факторлары, іскерлік белсенділік факторлары.

Ал экономиканың іскерлік белсенділігін тежейтін нәрселер:

- ішкі өндірісті несиелеу механизмінің жоқтығы;
- қаржы-несиелік саясаттың тұрақсыздығы;
- сыртқы экономикалық қызметтердің отандық өндірістік дамуымен сәйкессіздігі.

Экономиканың инновациялық дамуын зерттеу барысында мен бірнеше мәселелерді анықтадым. Яғни экономика саласындағы инновациялық белсенділіктің төмендігі, ғылым мен өндіріс арасындағы өзара байланыстың жоқтығы және қажетті деңгейдегі мемлекеттік қолдаудың жоқтығы. Бұл мәселелерді шешу тиімді мемлекеттік реттеуді қажет етеді. Аталған мәселелерді шешудегі мемлекеттің реттеу объектісі болып ғылым және технология саласы табылады.

Қорыта келе, анықталған мәселелерді шешудің кешенін қалыптастыру мемлекеттің басты міндеті болып табылады және ғылыми-техникалық саланы мемлекеттік реттеудің қажеттілігін және өзектілігін көрсетеді. Қазіргі кезде экономиканың инновациялық дамуынның стратегиялық маңызы бар. Стратегиялық маңызы бар бағыттарды дамыту елдің ұзақ мерзімді перспективада бәсекеге қабілетті болуына және ұлттық қауіпсіздігі мен экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етуіне мүмкіндік береді.

Қазіргі кездегі Қазақстанның негізгі мақсаты – қоғамдағы кең сұранысқа ие заманауи ғылыми сыйымдылығы бар тауарларды өндіру және осы арқылы импортты төмендететін және экспортты жоғарылататын еліміздің өндірістік әлеуетін көтеру. Бұның нәтижесі елдегі экономиканың құрылымын жақсы бағытқа бұруға және аз уақыт ішінде заманауи технологиялық бағытқа шығуға мүмкіндік береді. Аталған мәселені шешу үшін соңғы өнімді өндіретін және өндірісте лицензияланған технологияларды қолданатын кәсіпорындар желісін қалыптастыру керек. Өндірістің тиімділігін жоғарылату үшін дамыған инфрақұрылымы бар, қалаларға жақын орналасқан, жергілікті ресурстарды тиімді пайдаланатын және жоғары кәсіби біліктілігі бар мамандармен қамтамасыз етілген өндірістік кешендерді дамыту керек. Бұл іс әрекет Алматы қаласында жаңа технологиялардың индустриалдық паркін құру арқылы жүзеге асырылуы мүмкін. Сонымен қатар, бұл іс-шараларды Қазақстанның басқада үлкен қалаларында жүзеге асыруға болады.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 «Индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» Қазақстан Республикасының 2012 жылғы 9 қаңтардағы Заңы
- 2 «Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 19 наурыздағы № 958 Жарлығы
- 3 Қазақстан Республикасының индустриалдық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы. – Алматы, 2003. – 52 б.
- 4 Әмірбекұлы, Е. Ұлттық инновациялы инфрақұрылым шеңберіндегі элементтердің белсенділігін арттыру тетіктері // Альпари. – 2008. – № 4.

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ, РЕГУЛИРУЮЩИХ ПРОЦЕССЫ ВНУТРЕННЕЙ МИГРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

КАМИЕВ А. А.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
КАРИМБЕРГЕНОВА М. К.
доктор PhD, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Миграции с каждым годом приобретает все большую социально-экономическую и политическую остроту и актуальность в силу масштабов миграционных потоков и их последствий для страны.

В Республике Казахстан, согласно наибольшую численность составляют: Алматинская область, Туркестанская область, г. Алматы. Выделим основные причины внутренней миграционной подвижности населения страны: неблагоприятная социально-экономическая ситуация в местах проживания (нехватка рабочих мест, низкий уровень жизни, отдаленность от города, отсутствие инфраструктуры).

С 2014 года в Казахстане действует проект по содействию трудовой занятости молодежи и равномерное распределение образовательных и трудовых ресурсов «Мәңгілік Ел жастары – индустрияға!» – «Серпін-2050». Главная задача Проекта – содействие трудовой занятости молодежи и равномерное распределение образовательных и трудовых ресурсов в Республике. Социальный проект «Серпін-2050» входит в число приоритетных задач, поставленных Главой государства Нурсултаном Назарбаевым в Стратегии «Казахстан-2050

В рамках проекта «Серпін-2050» происходит учебная миграция из южных трудоизбыточных регионов страны, так называемых доноров, в северные, восточные и западные области Казахстана, испытывающие дефицит рабочих кадров. На данный момент донорами проекта являются 5 областей – Алматинская, Жамбылская, Кызылординская, Мангистауская, Туркестанская, а принимающей стороной выступают 9 областей – Акмолинская, Актюбинская, Атырауская, Восточно-Казахстанская, Западно-Казахстанская, Карагандинская, Костанайская, Павлодарская и Северо-Казахстанская область. С января 2018 года по настоящее время администратором проекта является Центр Болонского процесса и академической мобильности МОН РК.

Всего за эти годы из бюджета был выделен государственный образовательный заказ на 16 975 мест, в том числе 13 005 мест для обучения в вузах и 3 970 мест – в организациях технического и профессионального образования. Данные представлены в соответствии с таблицей 1.

Таблица 1 – Количество выделенных грантов по программе «Серпін-2050»

Учебный год	Число грантов	из них	
		в ВУЗы	в колледжи
2014-2015	2050	1050	1000
2015-2016	6200	5000	1200
2016-2017	4212	3162	1050
2017-2018	4513	3793	720
2018-2019	5829	5089	740
Всего	22804	18094	4710

Примечание: Составлен автором по данным <https://enic-kazakhstan.kz/ru>

Министерство образования и науки Казахстана был утвержден государственный образовательный заказ на подготовку специалистов с высшим образованием на 2019–2020 учебный год. Для поступающих выделили 50985 грантов.

Государственный заказ распределили по следующим специальностям:

- педагогические науки – 8276;
- искусство – 1615;
- социальные науки (журналистика, информация) – 960;
- бизнес – 1223;
- естественные науки – 4088;

- информационно-коммуникационные технологии – 5977;
- технические науки – 15011;
- сельскохозяйственные науки – 1600;
- ветеринария – 835;
- в области услуг – 2200;
- подготовительные (отделения для лиц казахской национальности, не являющиеся гражданами РК) – 2450;
- по госпрограмме «Серпін» – 5109;
- другие – 1641 [1].

Из всех грантов выделенных на 2019-2020 учебный год, гранты по программе «Серпін» составили 10%. Соотношение выделенных грантов между ВУЗами и колледжами представлены в соответствии с рисунком 1.

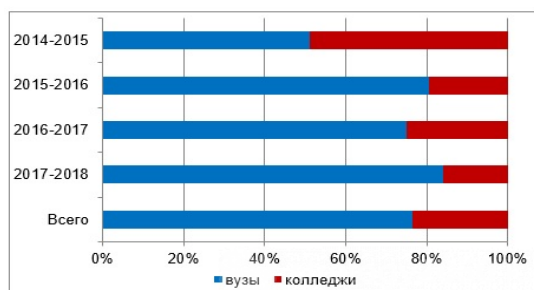


Рисунок 1. Соотношение выделенных грантов «вузы-колледжи» по проекту «Серпін-2050». Источник: составлено автором по отчетным данным Центра международных программ и Центра Болонского процесса МОН РК

Рисунок 1 – Соотношение выделенных грантов между ВУЗами и колледжами

Анализируя структуру выделенных грантов, отметим, что в первый год реализации проекта соотношение грантов «вузы-колледжи» составляло примерно «50 на 50», в остальные годы значительно преобладали гранты для обучения в вузах. По итогам четырех лет около 25% выделенных мест были в колледжах, остальные в вузах.

На сегодняшний день наиболее активными участниками (по числу вузов и колледжей реципиентов) стали Восточно-Казахстанская, Павлодарская и Акмолинская области, на их долю приходится более половины от всех организаций, участвующих в проекте. Кроме того, Актюбинская, Атырауская и Карагандинская области представлены в проекте только высшими учебными заведениями.

Таким образом, через проект «Серпін-2050» решается вопрос обеспечения промышленных северных регионов кадрами по наиболее востребованным рабочим специальностям. Реализация социального проекта входит в число приоритетных задач, поставленных Главой государства в Стратегии «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства».

В рамках государственной программы «Nurly Ertis» предусмотрено переселение из трудоизбыточных регионов: это южные регионы – в трудодефицитные северные регионы многодетных и малообеспеченных семей.

Госпрограммой развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек» для стимулирования мобильности трудовых ресурсов предусмотрены меры господдержки лицам, добровольно переселяемым в регионы, определяемые Правительством.

В соответствии с Законом РК «О миграции населения» к регионам выбытия переселенцев относятся Алматинская, Жамбылская, Мангистауская, Туркестанская, Кызылординская области [2]. В них ежегодный прирост населения за последние 10 лет составил более 2% от численности населения области, а плотность населения – более 6,4 человек на квадратный километр.

Регионами приема переселенцев стали Восточно-Казахстанская, Костанайская, Павлодарская, Северо-Казахстанская области.

Участникам добровольного переселения предоставляются субсидии на переезд – единовременная выплата каждому члену семьи по 35 МРП (88 тыс. тенге). Для покрытия расходов по аренде жилья и оплате коммунальных услуг ежемесячно в течение 12 месяцев на семью выплачивается от 15 до 30 МРП (от 39 тыс. до 76 тыс. тенге).

Кроме того, с 2018 года работодателям предоставляются субсидии в размере 450 МРП (1 136 тыс. тенге) за каждого принятого на постоянную работу работника (не менее 5 человек) из числа переселенцев.

Предусмотрены и вопросы обеспечения жильем – в соответствии с поручением главы государства с 2019 года в программу введен новый механизм по строительству и приобретению жилья для переселенцев с участием работодателей. После пилотного внедрения в Северо-Казахстанской области его планируется распространить в других регионах приема переселенцев. Новый механизм позволит в предстоящие три года обеспечить жильем около 3 тыс. переселяющихся семей....

В 2018 году региональная квота приема переселенцев была установлена в количестве 1 517 семей переселенцев, или 6 363 человека. В течение года из трудоизбыточных регионов в северные регионы переселено 6 766 человек (1 858 семей), или 106 % от плана. Такие данные озвучили в министерстве труда и социальной защиты населения.

Более половины переселенцев переехали в Павлодарскую – 31 %, Восточно-Казахстанскую – 27 %, Северо-Казахстанскую – 22 %, Костанайскую области – 16%.

Процент переселения в регионы представлен в соответствии с таблицей 2.

Таблица 2 – Процент переселения в регионы

Регионы	Всего, %
Павлодарская область	31
Восточно-Казахстанская область	27
Северо-Казахстанская область	22
Костанайская области	16
Составлено автором на основе [3]	

Большинство из них выехали из Туркестанской области – 36 %, из Алматинской – 28 %, из Жамбылской – 15 %, из Кызылординской – 13,5 %, из Мангистауской области – 2,7 %. 48 % переселенцев, или 3265 человек, трудоспособного возраста. Из них трудоустроены 2208 человек или 70 %. Кроме того, 180 человек заняты предпринимательской деятельностью и 112 человек охвачены обучением на новом месте жительства [3].

В целом, меры по регулированию внутренней миграции позволяют стабилизировать миграционные процессы, сохранить сеть общеобразовательных школ, закрывать вакансии учителей и врачей на сельской местности.

ЛИТЕРАТУРА

1 Министерство образования распределило гранты на 2019 год по специальностям. Электронный ресурс: <https://bilimdinews.kz/?p=41788> (дата обращения 28.02.2020)

2 Закон Республики Казахстан «О миграции населения» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.12.2019 г.)

3 Более 6 700 казахстанцев переселились с юга на север в 2018 году. Электронный ресурс: <https://www.zakon.kz/4956606-bolee-6-700-kazahstantsev-pereselilos.html> (дата обращения 28.02.2020).

ТУРИСТСКИЕ КЛАСТЕРЫ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПОДСИСТЕМЫ

КАНИЕВА М. Б.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

РАХИМОВА С. А.

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

ДОНЦОВ С. С.

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

Динамичное развитие туристской отрасли в глобальной практике способствует появлению новых механизмов формирования и развития бизнеса и предпринимательства в сфере туризма.

Одним из новых механизмов функционирования туристской деятельности, который входит в научный оборот в глобальной экономике и экономической географии, является кластерный подход.

Впервые в научной практике, термин «кластер», был использован американским экономистом, профессором Гарвардской школы бизнеса М. Портером в 1990 году.

Портер акцентировал внимание на то, что кластер – это сконцентрированные по географическому признаку взаимодействующие предприятия, фирмы, компании. Синергия их интеграционного взаимодействия усиливают их общие конкурентные преимущества [1].

Концептуальная обобщенная модель кластера общепромышленного назначения представлена на рисунке 1.

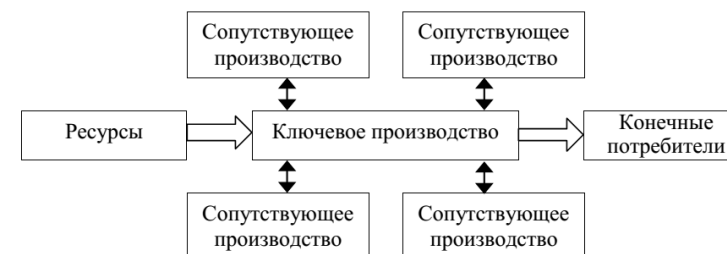


Рисунок 1 – Концептуальная обобщенная модель кластера общепромышленного назначения

Любые кластеры относятся к системообразующим элементам, которым соответствует ряд атрибутов, в частности:

– географическая близость всех хозяйствующих субъектов, входящих в кластер;

– географическая близость, в частности в туристских кластерах, носит относительный характер и может объединять хозяйствующие субъекты как в рамках региона, так и в рамках страны, нескольких стран;

– на определенной территории с заданными границами действует определенное количество предприятий, фирм, компаний, часть из которых является ведущими, другая часть поддерживающими (обслуживающими);

– производство продукции (услуг) в кластерах носит масштабный характер, что ведет к экономии издержек и достижению эффекта по вариативным направлениям [2].

Кластер, при всех прочих равных условиях, всегда следует рассматривать как значительно сложное явление, чем просто объединение и сотрудничество фирм для совместной производственно-хозяйственной деятельности. Кластеры предполагают системную кооперацию, в рамках которой накапливается и создается добавочная стоимость по уровням переделов.

Традиционно, кластеры на первоначальном этапе были пионерами в промышленности, но в современной рыночной экономике стали применяться и в непродовольственной сфере, в частности индустрии туризма.

Индустрия туризма имеет ряд особенностей, которые представлены на рисунке 2.

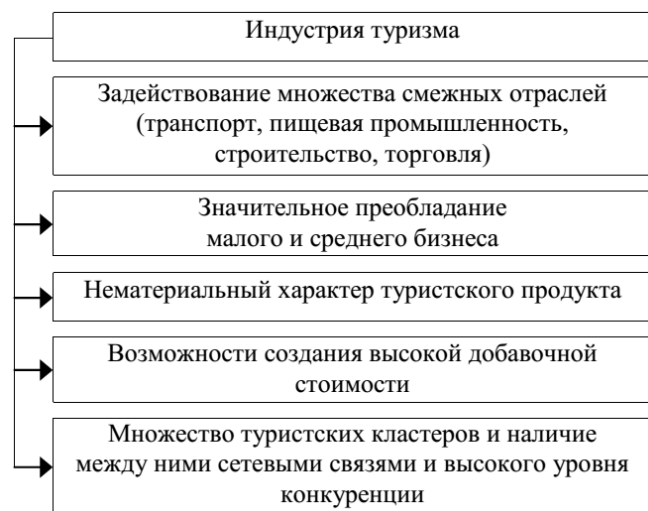


Рисунок 2 – Характерные особенности индустрии туризма

Система туристского кластера включает четыре подсистемы, представленные на рисунке 3.



Рисунок 3 – Основные подсистемы туристского кластера

Теория и практика показывает, что среднестатистический туристский кластер характеризуется следующими количественными показателями:

- количество дней отдыха одного туриста – от 7 до 10 дней;
- количество цепочек, создающих добавочную стоимость – от 10 до 20;
- количество задействованных организаций, предприятий, фирм, компаний – от 30 до 50.

В туристском кластере, компании, производящие одинаковые или сходные туристские продукты и относящиеся к одному и тому же звену в цепочке добавленной стоимости, как практический факт, являются прямыми конкурентами, но при этом, в тот же момент времени образуют стратегические совместные альянсы [3].

Основные альянсы туристских компаний сосредоточены по двум направлениям:

- сотрудничество в сфере маркетинга;
- сотрудничество в сфере защиты окружающей среды.

Также, в теории и практике, можно выделить следующие типы туристских кластеров:

- а) В зависимости от стадии жизненного цикла:
 - прекластеры;
 - зарождающиеся кластеры;
 - развивающиеся кластеры;
 - зрелые кластеры;
 - затухающие (угасающие) кластеры.

б) По виду туристских кластеров различают:

- музейные кластеры;
- развлекательные кластеры;
- спортивные кластеры;
- экологические кластеры;
- этнографические кластеры;
- санаторно-курортные кластеры.

в) По видам туристских ресурсов различают:

- водные (морской, речной, озерный) кластеры;
- лесные кластеры;
- горные кластеры;
- смешанные кластеры.

г) По масштабу различают:

- локальные кластеры;
- региональные кластеры;
- национальные кластеры;
- транснациональные кластеры.

д) По форме управления:

- управляемые бизнес-структурами;
- управляемые органами государственной власти;
- управляемые на базе государственно-частного партнерства.

е) По способу формирования:

- целевые кластеры;
- исторически сложившиеся кластеры [4].

На функционировании туристского кластера оказывают влияние четыре вида факторов:

– природные факторы (обеспеченность природными и культурными туристскими ресурсами, планирование устойчивого их использования, уровень развития туристской инфраструктуры, доступ к современным технологиям, а также капитальным и качественным трудовым ресурсам);

– состояние спроса (количественные и качественные параметры спроса на туристский продукт, объем и сезонность туристских потоков, демографические и социально-экономические характеристики туристов, страны (районы) их происхождения, туристские мотивации и поведение, степень удовлетворенности предложенным туристским продуктом, изначальная информация о туристском центре, образ туристской территории у посетителей);

– устойчивая стратегия, структура и конкуренция (миссия, цели, философия и менеджмент компаний, входящих в туристский кластер);

– родственные и поддерживающие отрасли. Наличие или отсутствие конкурентоспособных поставщиков и родственных отраслей.

Туристские кластеры могут управляться не только законами и инструментарием рыночной экономики, но и получать поддержку со стороны государства. Как следствие,

кластеры образуются и функционируют на принципах государственно-частного партнерства. Государство играет значимую роль в процессе формирования туристского кластера и перспектив его развития.

В современных туристских кластерах существуют разные формы, модели и механизмы взаимодействия государственного и частного секторов, с ориентиром на практическую эффективность.

Государство помогает развитию кластерных инициатив на региональных уровнях путем проведения определенной экономической политики:

- подготовка кадров для туристской отрасли;
- повышение квалификации работников туристских компаний;
- туристское брендингирование регионов;
- привлечение иностранных инвестиций в туристскую отрасль.

Для развития туристских кластеров применяется следующий набор методологического инструментария:

- популяризация кластера;
- организация ознакомительных туров;
- расширение сети предприятий, потенциальных участников кластера;

– отладка кооперации между компаниями – участниками кластера [4].

В мировой практике, доходы от функционирования туристских кластеров, занимают четвертое место, после продаже нефти, золота, металлов.

В Казахстане для развития туристских кластеров, имея все необходимые базовые ресурсы, а именно – богатый туристско-рекреационный потенциал. Тем не менее, доля доходов от туризма в Республике Казахстан, в структуре ВВП, составляет не более 0,9 %.

Создание современных конкурентоспособных туристских кластеров в Республике Казахстан в стратегической перспективе позволит внести значительный вклад в развитие экономики страны, за счет притока иностранной валюты, увеличения числа рабочих мест, а также эффективного использования культурного и природного наследия [5].

Благодаря имеющемуся внутреннему туристскому потенциалу, Казахстан, наравне с другими странами мира, способен занять определенную нишу на мировом туристическом рынке.

Применение кластерного подхода к развитию туризма в Казахстане, позволит повысить конкурентоспособность данной отрасли и эффективность смежных отраслей в целом за счет роста эффективности работы предприятий и организаций, входящих в туристский кластер.

ЛИТЕРАТУРА

1 Тарасенко, В. Территориальные кластеры: Семь инструментов управления. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 201 с.

2 География туризма: учебник / В. И. Кружалин, Н. С. Мироненко, Н. В. Зигерн-Корн, Н. В. Шабалина. – М. : Федеральное агентство по туризму, 2014. – 336 с.

3 Маркетинг туризма: учебное пособие / И. В. Гончарова, Т. П. Розанова, М. А. Морозов, Н. С. Морозова. – М. : Федеральное агентство по туризму, 2014. – 224 с.

4 Маркетинговые коммуникации территорий: учебное пособие / А. В. Чечулин. – СПб. : Санкт-Петербургский государственный университет, Институт «Высшая школа журналистика и массовых коммуникаций», 2015. – 102 с.

5 Туристические кластеры Казахстана: будущее отечественного туризма. Электронные ресурсы: <https://365info.kz/2017/08/turisticheskie-klastery-kazahstana-budushhee-otechestvennogo-turizma>.

СЫБАЙЛАС ЖЕМҚОРЛЫҚПЕН КҮРЕСУДІҢ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОНЫ ЖОЮ ЖОЛДАРЫ

ҚАСЫМ Ж. А.

магистрант, Аймақтық әлеуметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Елбасы және Қазақстан Республикасының Президенті Қ. К. Тоқаев Қазақстан халқына арнаған әр Жолдауында жемқорлыққа қарсы күресті күшейтуге баса назар аударады. «Жемқорлыққа қарсы күрес жан-жақты, үздіксіз, ашық әрі әділетті түрде жүргізілуі тиіс. Біз сонда ғана алға қойған биік мақсаттарға қол жеткізе аламыз» деді Елбасы. Сондықтан қоғамды жегідей жеп жатқан қауіпті індетпен көп болып күресуіміз қажет [1].

Осы тұста, Сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес мемлекеттік саясаттың стратегиялық басымдығы болып саналатындықтан, сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрестің мынандай бағдарламалық бағыттары белгіленді:

- сыбайлас жемқорлықтың алдын алу басымдығы, оны тудыратын себептер мен оған ықпал ететін шарттарды жою;
- мемлекеттік ресурстарды бөлуді бақылауды күшейту;
- мемлекеттік органдардың рұқсат беру функцияларын іске асыруын бақылау;

- сыбайлас жемқорлықпен күреске өкілетті билік органдарын кеңінен тарту;

- әр түрлі салаларда сыбайлас жемқорлықтың орын алу деңгейін анықтау кезінде халықаралық рейтингтер жүйесін пайдалану;

- халықаралық институттардың, отандық үкіметтік емес ұйымдар мен саяси партиялардың, мемлекеттік органдардың өзара іс-қимыл жасауы.

- сыбайлас жемқорлыққа қарсы алдын-ала іс-қимыл жасаудың мемлекеттік саясаты билік құрылымдарының ашықтығы мен қоғамның бақылауында болуын;

- мемлекеттік бақылау-қадағалау функцияларын қысқартуды және мемлекеттік бақылау органдары жүйесін онтайландыруды;

- сыбайлас жемқорлық көріністеріне ықпал ететін фактор ретінде мемлекеттік қызметшілер жағдайының тұрақсыздығын болдырмайтын кадр саясатын жүргізуді;

- азаматтардың тәуелсіз, сырттан және әсіресе, сот жүйесінің өзінен сыбайлас жемқорлық әсер етуден тәуелсіз сотқа жүгіну құқығын қамтамасыз етуді көздейді.

Сыбайлас жемқорлықпен күрес мемлекеттің саяси басымдықтарының бірі болып табылады. Бүгінде жемқорлықты жеңуге қоғам, жастар белсене араласуда. Елімізде сыбайлас жемқорлықпен күрес мыналардың негізінде жүзеге асырылады:

- заң мен сот алдында бәрі тепе-тең;

- мемлекеттік органдар қызметін нақты құқықтық реттеумен қамтамасыз ету, аталмыш қызметтің заңдылығы мен жариялылығы, оған мемлекеттік және қоғамдық бақылау жасау;

- жеке және заңды тұлғалардың, сондай-ақ мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық, саяси-құқықтық, ұйымдастыру-басқару жүйелерінің құқықтары мен заңды мүдделерін қорғау басымдылығы;

– жеке және заңды тұлғалардың бұзылған құқықтары мен заңды мүдделерін қайта қалпына келтіру, сыбайлас жемқорлық құқық бұзушылықтың зиянды зардаптарын жою және алдын алу;

– сыбайлас жемқорлық құқық бұзушылармен күресуге жәрдемдескен азаматтардың жеке қауіпсіздігін және оларды ынталандыруды қамтамасыз ету;

– мемлекеттің мемлекеттік қызметті орындауға уәкілетті және оған теңестірілген тұлғалардың құқықтары мен заңды мүдделерін қорғауы, аталмыш тұлғалар мен олардың отбасыларының лайықты өмір сүрулері үшін бұл тұлғаларға еңбекақы (ақшалай қолдау) мен жеңілдіктер тағайындау;

– жеке және заңды тұлғалардың кәсіпкерлік қызметтерін мемлекеттік реттеуді жүзеге асыратын тұлғалардың өкілеттіктерін делегирлеуді болдырмау, сондай-ақ оларға бақылау мен қадағалау жүргізу.

2015 жылы 18 қарашада «Сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл туралы» Заң қабылданғаннан бері сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-әрекеттер дәйектілікпен жүзеге асырылуда. Осы бағыттағы шаралар мен көкейтесті мәселелерді шешуде заңдылықты жетілдіру жұмыстары тұрақты түрде жүргізіліп келеді. Жалпы алғанда, қабылданған кешенді шаралар нәтижесінде сыбайлас жемқорлық көрністерінің азаюы байқалады. Қазақстандық мемлекет дамуының алдыңғы кезеңдерінде жалпы мойындалған нәтижелерге қол жеткізілді, сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл ісінде айқын оң үрдістер байқалды, оларды күшейту және дамыту ел дамуының қазіргі заманғы кезеңінде осы Сыбайлас жемқорлыққа қарсы стратегияны табысты іске асырудың кепілі болады.

Жаза бұлтартпастылығы қағидаты табысты іске асырылуда. Сыбайлас жемқорлық іс-әрекеттерін жасағаны үшін әшкереленген шенеуніктер атқарып отырған қызметтері мен шендеріне қарамастан, заңның барынша қатаңдығы бойынша жауапты болады. Қылмыстық-құқықтық саясат сыбайлас жемқорлық қылмыстарды жасағаны үшін лауазымды адамдардың қатаң жауапкершілігін қамтамасыз етеді. Сыбайлас жемқорлық қылмыстары үшін қатал жауапкершілік қажеттілігі Қазақстан Республикасының 2010 жылдан 2020 жылға дейінгі кезеңге арналған құқықтық саясат тұжырымдамасында көзделген.

Осындай қағидаттық тәсіл жаңа Қылмыстық кодексте іске асырылған. Мәселен, сыбайлас жемқорлық қылмыстарын жасаған адамдарға мерзімнің ескіруі қолданылмайды, шартты түрде соттауға

тыйым салынған, мемлекеттік қызметте лауазымға орналасу құқығына өмір бойына тыйым салу енгізілді. Бұл ретте мемлекеттік қызметшілердің жауапкершілігін күшейтумен қатар олардың әлеуметтік кепілдіктері де жетілдірілуде. Мемлекеттік аппараттың еңбекақысын кезең-кезеңмен, үнемі көтеріп отыру мемлекеттік қызметшілердің әлеуметтік өзін-өзі сезінуін арттыруға және олардың өз міндеттерін адал және әділ негізде орындауы үшін жағдайлар жасауға арналған.

Құқық қорғау жүйесін одан әрі жаңғыртудың 2020 жылға дейінгі кезеңге арналған мемлекеттік бағдарламасы мен Құқық қорғау органдарының кадр саясаты тұжырымдамасында құқық тәртібі органдарына деген сенім деңгейін арттыруға, мінсіз жүріс-тұрыспен және құзыреттіліктің жоғары деңгейімен ерекшеленетін персоналды қалыптастыруға бағытталған шаралар көзделген. Сот жүйесіне деген сенімді арттыруға, азаматтардың құқықтары мен заңды мүдделерін қорғау ісінде оның рөлін күшейтуге ерекше көңіл бөлінуде. Судьялар корпусын қалыптастыру тетігін жетілдіру, электрондық сот ісін жүргізуді дамыту, оның ашықтығы мен қолжетімділік деңгейін арттыру жөнінде шаралар қабылданды.

Жер-жерде ақпаратқа қолжетімділік кеңейтілді, оған электрондық үкіметті, сондай-ақ мемлекеттік және жекеше құрылымдардың интернет-ресурстарын қалыптастыру жөніндегі шаралар ықпал етті. Азаматтардың сыбайлас жемқорлық фактілері туралы кедергісіз ақпарат алуы, оның ішінде мемлекеттік органдардың сенім телефондары мен веб-сайтары арқылы кедергісіз ақпарат алуы үшін жағдайлар жасалды. Елдің инвестициялық тартымдылығын күшейту, оның бөсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында кәсіпкерлік қызметті, халықтың сапалы және тез арада мемлекеттік қызметтерді алуын қиындататын әкімшілік кедергілер жойылуда. Сонымен қатар, елімізде жемқорлық деңгейімен алдыңғы орында тұрған мемлекеттік қызмет саласындағы сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл жүргізілуде. Сыбайлас жемқорлық іс-әрекеттерінің салдарынан материалдық және материалдық емес игіліктер заңсыз алынады, оның нәтижесінде қоғам мүдделеріне нұқсан келтіріледі және мемлекеттік биліктің беделі төмендейді. Сондықтан мемлекет қызметтік өкілеттіктерді пайдакүнемдік мақсаттарда пайдалану пайдасыз және мүмкін емес болатын шараларды одан әрі қабылдап, жағдайлар жасайды [2].

Осындай маңызды шаралардың бірі мемлекеттік қызметшілердің тек қана кірістерін емес, сондай-ақ шығыстарын да декларациялау болмақ. Бұдан әрі мұндай декларациялау бүкіл халыққа қолданылады,

бұл мемлекеттік қызмет жүйесінде заңдылықты сақтауға және ашықтықты қамтамасыз етуге оң ықпал етеді. Мемлекеттік аппаратта сыбайлас жемқорлықтың деңгейін азайту үшін шенеуніктердің еңбекақысы мен әлеуметтік жеңілдіктерін мемлекеттің қаржылық мүмкіндіктерінің кенеюіне қарай одан әрі кезең-кезеңмен жоғарылату көзделген. Бұл міндет мемлекеттік қызметшілер еңбекақысының жеке сектормен салыстырғанда әзірше бәсекеге қабілеттілігі жеткіліксіз екендігін ескере отырып та өзекті бола түседі.

Мемлекеттік қызметшілердің сатылмайтындығы және олардың қызметінің ашықтығы – сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл саясатының табысты болуының негізі. Сыбайлас жемқорлық көріністері үшін алғышарттардың бірі шенеуніктің азаматпен тікелей байланысы болуы да болып табылады. Мемлекеттік көрсетілетін қызметті алу рәсімі неғұрлым оңай және ашық болса, сыбайлас жемқорлықтың деңгейі де соншалықты төмен болады. Осыған байланысты бірқатар мемлекеттік функцияларды мемлекеттік емес секторға – өзін өзі реттейтін ұйымдарға кезең-кезеңмен беру бойынша шаралар қабылданатын болады. Жемқорлықпен байланысты ашылған заң бұзушылық әрекеттер үкіметтік ақпарат құралдарында жедел әрі бүкпесіз жарияланады, ал БАҚ, үкіметтік емес ұйымдар тарапынан оны жария түрде ашкерелеу осы бір келеңсіз құбылысқа қоғамдық бақылауды күшейтті. Осы іс-шаралар қазіргі мемлекет пен қоғам арасындағы тығыз байланысты тиімді етіп қана қоймай, болашақ мемлекеттік қызметкерлерді тәрбиелеуде оң нәтиже береді деп күтуге болады. Халықаралық тәжірибеде жемқорлықпен тиімді күрестің тағы бір көрсеткіші міндетті тексерілетін мемлекеттік лауазымды тұлғалардың есептілігі болып табылады [3].

Жалпы алғанда, Президенттің бастамасымен түрлі деңгейдегі әкімдер мен басшылардың табыстарын БАҚ-да жариялау қолға алынған болатын. Жыл сайын мемлекеттік қызметкерлер тапсыратын кірістер жөніндегі декларация бойынша тексеру жұмыстары мен қоғамдық бақылау әлі де жетілдіруді талап етеді. Онда азаматтардың өтінімдерін мемлекеттік шенеуніктердің қарау үдерісін интернет арқылы жүзеге асырудың да маңызы өте зор. Азаматтардың өтінімдерін, талап арыздарын қарастыруда жоғары технологиялық мүмкіндіктерді пайдалануды жетілдіру бүгінгі таңда басты міндеттерінің бірі болып отыр. Ал оның технологиялық жағын қарастыратын «Электронды үкімет» бағдарламасы жүзеге асырылғанмен, халыққа көрсетілетін мемлекеттік қызметтерді жүзеге асыруда бұл бағдарлама өзінің шын мәніндегі қызметін жалпылық сипатта атқару үшін әлі жүйелі

жұмыстар қажет. Оның басты себептерінің бірі компьютерлік технологияларды меңгеріп алу және интернет желілерінде еркін жұмыс істей білу қалың бұқараның арасында әлі игерілмей келеді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы. 2017 жылғы 31 қаңтар «Қазақстанның үшінші жаңғыруы»: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» – [Электрондық ресурс]: <http://www.akorda.kz>

2 Қазақстан Республикасының Президентінің Елбасы – Ұлт Көшбасшысы Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың ұсынған Бес институционалдық реформаны жүзеге асырудағы «100 нақты қадам». [Электрондық ресурс]: <https://www.akorda.kz>

3 БҰҰ-ң Сыбайлас жемқорлыққа қарсы Конвенциясы (2003 ж.).

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

КАСЫМОВ Г. Н.
магистрант, ИнЕУ, г. Павлодар
НУРБАЕВА Г. Е.
к.э.н., доцент, ИнЕУ, г. Павлодар

Государство, как совокупный хозяйствующий субъект, учитывает экономические интересы всех участников общественного воспроизводства путём распределения бюджетных средств по разным направлениям деятельности государства и сферам общественного хозяйства. Осуществляя государственное регулирование, государство может изменять структуру общественного производства, влиять на результаты хозяйствования, проводить социальные преобразования.

Многочисленные формы и методы государственного регулирования принято разделять на прямые и косвенные. В условиях рыночной экономики преобладают косвенные рычаги, предполагающие создание с помощью особых инструментов некоей среды, в рамках которой субъекты вынуждены скорректировать свои действия. Однако действие косвенных элементов регулирования может дополняться прямыми, директивными методами со стороны государства, особенно при значительных нежелательных отклонениях от намеченного курса развития. Применяемые элементы – регуляторы действуют в сложной взаимосвязи в едином экономическом механизме.

Основным инструментом государственной налоговой политики является финансовое воздействие на частное предпринимательство с помощью налогового регулирования экономики [1, с. 112].

Налоговое регулирование призвано обеспечивать заинтересованность предприятий и населения в экономической активности. Это достигается через величину ставок обложения. Уровень обложения связан, прежде всего, с системой удовлетворения общественных потребностей: если они удовлетворяются через общегосударственные денежные фонды, формируемые за счет налоговых поступлений, то уровень обложения выше, и если система удовлетворения общественных потребностей ориентирована на личные доходы населения или на средства предприятий, то уровень обложения будет ниже.

Исходя из этого, налоговое регулирование – это воздействие, осуществляемое путем изъятия у хозяйствующих субъектов или индивидуальных потребителей части находящейся в их руках стоимости, то есть путем уменьшения возможностей их производственного и непроизводственного потребления. Налоги осуществляют воздействие особыми, присущими только им, способами. Повышая налоговые ставки, сужая льготы, государство может ограничивать те или иные виды деятельности.

Налоговое регулирование предпринимательской деятельности должно осуществляться планомерно на основе выработанной программы, увязывающей проведение реформы налоговой системы с поставленными экономическими задачами.

Налоговое регулирование на практике сводится, с одной стороны, к изменению условий воспроизводства посредством воздействия на совокупный спрос (макроуровень), а с другой – связано со стимулирующим воздействием на плательщика (микроуровень). Оно вынуждает последнего принимать те правила, направления и методы хозяйствования, которые в косвенной форме диктует ему государство. В отличие от прямого диктата, основанного на административных указаниях и запретах, косвенное воздействие базируется на экономической выгоде. Субъект вправе реализовать собственную экономическую политику, но за это он должен соответствующим образом рассчитаться с государством.

Налоговое регулирование – самый эффективный инструмент косвенного регулирования экономических процессов. Его целью является стремление уравновесить общественные, корпоративные и

личные экономические интересы. В основу организации налогового регулирования положен ряд принципов [2]:

– *экономическая обоснованность* – предусматривает необходимость взвешенного подхода к определению форм и методов налогового регулирования, четкую обоснованность применения тех или иных ставок и льгот в отношении разных субъектов налогообложения;

– *финансовая целесообразность* – предполагает учет многочисленных факторов, в рамках которых функционируют субъекты налогообложения; формы и методы налогового регулирования не должны привести к сокращению стимулов к производству, падению жизненного уровня социально незащищенных слоев населения;

– *сбалансированность интересов* – данный принцип является развитием принципа справедливости в налогообложении, предполагает необходимость баланса возможностей и интересов не только субъектов налогообложения, но и органов власти различных уровней, а также населения, проживающего на соответствующей территории; при проведении налоговой политики государство призвано обеспечить равный доступ к государственным услугам населения вне зависимости от места его проживания, а также возможности местных органов власти в финансовом обеспечении предоставляемых государством услуг.



Рисунок 1 – Система налогового регулирования

Обеспечение процесса устойчивого экономического развития предполагает использование правительством всего арсенала инструментов в соответствии с принятой концепцией регулирования экономики и выбранной моделью экономического развития. Выбранная модель, в свою очередь, предполагает создание адекватной модели налоговой политики. При этом, в мировой практике выделяют две основные модели налоговой политики.

Либеральная (англо-саксонская) модель характеризуется относительно низким уровнем налогового бремени. Власти ограничивают своё вмешательство в сфере экономики, а финансирование социальной политики осуществляется в значительной мере бизнесом и (или) за счёт средств граждан. Данная модель применяется в США, Японии, Ирландии, Великобритании.

Социально-ориентированная модель характеризуется высоким уровнем налогообложения, благодаря которому в бюджетной системе аккумулируются от 44 до 55 % ВВП. Это Швеция, Дания, Германия, Италия.

Налоговое стимулирование является частью мер государственного регулирования экономики, которое, как известно, имеет стимулирующую и сдерживающую составляющие.

Налоговое регулирование можно рассматривать с двух сторон воздействия: поощрительной и ограничительной. Поощрительная сторона налогообложения проявляется, прежде всего, механизмом налоговых льгот. Ограничительная сторона, напротив, позволяет плательщику оставить у себя часть платежа или избежать его полностью, если он не совершает тех или иных действий. Обе эти стороны налогового регулирования взаимно дополняют друг друга [3, с. 101].

Рассмотрим налоговые инструменты, к которым относятся все элементы налогового механизма, являющегося, в свою очередь, средством реализации налоговой политики государства.

Активное влияние на интересы предпринимателей оказывает действующий механизм исчисления и уплаты налоговых платежей, основанный на использовании функциональных элементов налога.

Достаточно важным по масштабам и значимости элементом налогового механизма является объект обложения. Это один из важнейших инструментов налогового регулирования. С его помощью налоговое бремя так же, как и в случае с плательщиками налогов, дифференцируется по отдельным хозяйствующим субъектам. Разница заключается в масштабах дифференциации.

Одним из важнейших элементов налогового механизма являются налоговые ставки. Вопрос о методологии налоговых ставок, их базовой величины является весьма важным. Всякие налоговые ставки, устанавливаемые государством, увеличивают непосредственно издержки производства, а также косвенные расходы (через рост заработной платы). Это уменьшает возможности накопления, а, следовательно, и инвестирования, что тормозит рост производства и уменьшает предложение.

С помощью ставок налогообложения государство может дифференцировать подход к различным видам деятельности, регулировать свободный ход рыночных процессов, стимулируя освоение не очень привлекательных доходного бизнеса отраслей производства и социальной сферы. При этом может достигаться и некоторое выравнивание положения различных хозяйствующих субъектов, что создаёт в целом положительный моральный климат в среде предпринимателей [4, с. 134].

Но льготы можно рассматривать и как самый нестабильный элемент налоговой системы, поскольку они постоянно меняются, пересматриваются, отменяются, сокращаются в связи с изменением экономической конъюнктуры [5].

Активным инструментом налогового регулирования являются и налоговые льготы. Уменьшение суммы налога, отсрочка его уплаты через механизм налоговых льгот осуществляется именно в привязке к установленным законом плательщикам, объектам, ставкам и срокам. Изменение в зависимости от экономической конъюнктуры размера и состава налоговых льгот позволяет государству оперативно воздействовать на производственный цикл, устранять возникающие в ходе воспроизводственного процесса диспропорции, регулировать интенсивность накопления капитала [6, с. 50].

За последнее время в Казахстане значительно сократилось количество льгот. Основной акцент в налоговой политике сделан на применение глобального льготирования, вместо селективного.

Таким образом, в экономической литературе и практике развитых стран выделяют следующие инструменты налогового стимулирования субъектов предпринимательства:

- определение действующим законодательством субъектов и объекты налогообложения;
- налоговые ставки;
- налоговые льготы и преференции;
- налоговые вычеты;

- необлагаемый минимум;
- специальные налоговые режимы;
- упрощённый порядок расчётов с бюджетом;
- налоговые каникулы и др.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Омирбаев, С. М., Интыкбаева, С. Ж., Адамбекова, А. А. Парманова, Р. С. Государственный бюджет: учебник / Омирбаев С. М., Интыкбаева С. Ж., Адамбекова А. А. Парманова Р. С. – Алматы : ТОО РПИК, 2011. – 632 с.
- 2 Багдасарян, Л. Ю. Современные принципы налогового регулирования экономики // Terra Economicum, 2012. – Том 10. – № 3. – С.47–49.
- 3 Пансков, В. В. «Налоги и налогообложение», 2012. – С. 134.
- 4 Аронов, А. В. Налоговая политика и налоговое администрирование / А. В. Аронов, В. А. Кашин. – М. : Экономистъ, 2006. – 591 с.
- 5 Павлова, Л. П., Заяц, Н. Е., Киреева, Е. Ф. «Налоги в условиях экономической интеграции», 2004. – С. 19–23.
- 6 Ермекбаева, Б. Ж., Лесбеков, Г. А. «Основы налогообложения». – Алматы, 2012. – С. 150.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНДІРІСТЕРІН ДАМУДА ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІН ҚОЛДАНУ

КЕРИМБЕК А. К.

э.ғ.м., аға оқытушы, С. Сейфуллин атындағы
Қазақ агро-техникалық университеті, Нұр-Сұлтан қ.

ЖҰМАБАЙ А. Е.

магистрант, Аймақтық әлеуметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Қазіргі таңда бәсеке жағдайында шаруалардың ауыл шаруашылық кәсіпорындарына ендіретін ғылыми-техникалық жаңалықтарынан туындайтын үстемділіктер әрдайым тұрақты болмайды. Индустриялық-инновациялық жанасу ауыл шаруашылық өндірісі үшін жаңа техника, технологиялық өзгерістер болуына өз кезегінде әрдайым қажеттіліктер тудырады. Себебі кезектегі жаңа техника, технологияны өндірісте пайдалану нәтижесінде өндірілген өнімдердің баға деңгейі мен оның пайда көлемі төмендейді. Соның үшін бұл «технологиялық» жарыс үрдісінде озық техника мен

технологияны өз өндірісінде ерте, әрі тез қолданған шаруалар өндірген өнімінің өзіндік құнының деңгейін алдынырақ төмендетеді. Бұл шаруашылықтарда өнім сала бойынша орташа баға деңгейінде сатылғанның өзінде басқаларға қарағанда пайданы көп алады. Келешекте өндіріс үрдісінде қайсы кәсіпорын немесе шаруа озық техника, технологияның үстемділігін өз уақытында, тез пайдаланса ол сол кәсіпорын үшін көп табыс алу мүмкіншілігін тудырады.

Агроөнеркәсіп өндірісінің инновациялық дамуының шетелдік тәжірибесі тұлғаланған аумақтық құрамдастық бөлікке ие. АҚШ-та әр штат ғылымды дамытады, инновациялық салада жетістіктер жоғары деңгейде жүргізілуде [1].

Канаданың инновациялық сферасында басқа дамыған елдермен салыстырғанда мемлекет салыстырмалы үлкен рөл ойнайды. Аумақтық дамудың Канадалық кеңестері өз провинцияларына өнеркәсіптік көмек беру мен дамуын негізгі міндет ретінде қарастырады.

Жапония үкіметінің ғылыми-техникалық прогресті қамтамасыз ету, ғылымды қажетсінетін жоғары технологияларды ынталандыру шараларының ішінде аймақтық дамудың бағдарламалары көрнекі орын алады. Мұндай бағдарламалардың бірі – «Технополис» бағдарламасы. Жапонияның шеткері аймақтарындағы аудандардың жедел экономикалық дамуының жоспары болса да, бір уақытта олардың ғылыми-техникалық әлеуетін ұлғайтуға ғана емес, сонымен қатар тұтас елдің ғылыми-техникалық прогрестің қалыптасуына ықпал етеді [2].

Дамыған елдердің көбінде инновациялық үрдістің жоғары тиімділігін қарастыратын аумақтық дамудың арнайы бағдарламалары әзірленеді, және іс-жүзіне асырылады.

Дүниежүзінің жетекші машина құрастыру корпорацияларының қазіргі тәжірибелерінің талдауы көрсетіп отырғандай өндірістік қызметтер нарығының әрекет етуін олар логистика және маркетинг қағидаларына негізделген бірінғай үрдіс ретінде қарастырады. Өндірістік ресурстардың (логистика) ішкі фирмалық қозғалысын оңтайлы ұйымдастыру сыртқы қарым-қатынастардың (маркетинг) оңтайлы жүйесімен ұштасады. Осы жағдайда “нарықтық сапаны” жоспарлау – бәсекелестердің қызметтерін салыстырған кездегі тұтынушы қызметтерінің қасиеттері осы мәселелерді шешу мақсатымен автоматтандырылған ақпараттық жүйелер құрылған [3].

Стратегиялық шешімдер компанияның орталық аппаратымен қабылданады. Ал, оперативтік мақсаттар көбінесе қызметтерді

соңғы тұтынушылардан яғни диллерлік желілерден алынатын ақпараттың ықпалымен қалыптасады.

Дамыған елдерде техниканы сатып алуға берілетін тікелей дотациялар қазіргі кезеңде өте сирек кездеседі. Бірақ, жеке дағдарыс кезеңдерінде ауыл шаруашылығының дамуында олар кеңінен қолданылды.

Батыс Еуропа елдерінде фермерлер қажетті техниканы бір бөлігіне ие, ал кейбіреулерінің иелігінде олар тіпті жоқ. Яғни ауылдастарының мердігерлердің (МТБ, машиналық рингтер және т.б.) техникасын пайдаланады. Мемлекет шаруашылық аралық техникамен жабдықтарды бірқатар жеңілдіктерді енгізу арқылы пайдалануды ынталандырады. Машиналық рингтер табысты әрекет ететін Австрияда олар федералдық субсидияларды алады. Германияда машиналық рингтер пайдасыз негізде әрекет етеді. Көршілердің көмегін пайдаланатын фермерлер үшін салық жеңілдіктері қарастырылған. Батыс Еуропада техниканы пайдаланудың жалгерлік нысаны кеңінен қолданылады. Мәселен, Ұлыбританияда өндіруші фирмалар фермерлерге арендаға тракторларды беріп, техниканың жұмыс қабілеттілігіне кепілдеме береді. Нарықтық экономикасы дамыған елдерде ауыл шаруашылығы агрохимиялық қамтамасыз етудің ұлттық жүйелері қалыптасқан. Олар агрохимикаттарды өңдейтін жеке және кооперативтік сауда кәсіпорындарына қызмет көрсететін және зерттеу фирмалары мен ұйымдардың мемлекеттік басқару органдарының бірінғай тауар өндіруші желісіне біріктереді. Жүйелер коммерциялық және кооперативтік болып бөлінеді.

Ауыл шаруашылығына тыңайтқыштарды сату және жеткізу жүйесіндегі қазіргі құрылымдық өзгерістер тұқым шаруашылығы компанияларға минералдық тыңайтқыштарды өндіру және жеткізуге алып келді. Тұқым шаруашылығы компаниялары қаржыларының көп бөлігін көтерме қоймаларға және тыңайтқыштарды тасымалдауға жұмсайды. Сондықтан олар терминал мен көліктердің – баржа автокөлік, темір жол вагоны және т.б. тиімді пайдалануына тікелей мүдделі.

Францияда үш мыңнан астам техника сауда кәсіпорындары және үш мыңнан астам тыңайтқыштарды сақтауға арналған көтерме қоймалары бар. Көтерме саудагерлер отызға жуық, олар кооперативтермен коммерциялық кәсіпорындар арасында тыңайтқыштарды бөлуде маңызды рөл атқарады. Минералды тыңайтқыштардың саудасы бойынша ұлттық федерация мәліметтері

бойынша кәсіпорындардың федерация аралық одағы бойынша барлық өндірілген тыңайтқыштардың 70 пайызы көтерме қоймалары арқылы бөлінеді. Олардың 40 пайызы бөлуді кәсіпорынның көлігімен жеткізілсе, 30 пайызы фермердің өзінің көлігімен жеткізіледі.

Төмендегі 1-кестеде аграрлық сала бойынша өндірістік инфрақұрылымды дамытудың шетелдік үлгілері және оның сипаттамалары көрсетілген.

Кесте 1 – Аграрлық саланың өндірістік инфрақұрылымын дамытудың шетелдік үлгілері және сипаттамалары

Аймақтарды дамыту үлгілері	Аграрлық саланың өндірістік инфрақұрылымын дамыту үлгілерінің сипаттамалары	
	Артықшылығы	Ерекшелігі
Батыс Еуропа елдері Германия, Франция, Швеция, АҚШ, Австралия, Ұлыбритания, Англия, Дания, Испания Финляндия, Голландия, Ирландия және т.б.	- МТБ, машиналық рингтер және шаруашылық аралық техникамен жабдықтарды бірқатар жеңілдіктерді енгізу арқылы пайдалануды ынталандырады; - техниканы, пайдаланудың жалгер-лік нысаны кеңінен қолданылады; - ауыл шаруашылығы агрохимиялық қамтамасыз етудің ұлттық жүйелері қалыптасқан; - сауда кәсіпорындары тыңайтқыш-тарды сатып алып сақтайды, тиеу және жүкті түсіру операцияларын және тыңайтқыштарды сату жеткізу және себу қызметтерін жүзеге асырады; - фермерлерге қажет жағдайларда тыңайтқыштармен жұмыс істейтін техникалық құралдарды беріп, кеңес беру көмегін көрсетеді.	Жеңілдіктер қарастырылған: - жеделдетілген амортизация, салық салудан басататын немесе салық сомаларын азайтатын (жеке сала мен компаниялар үшін жеңілдіктер, шағын бизнес және зиянды кәсіпорындардың пайдасына салықтық кемітулер); салық салу арқылы құрылымдық-инвестициялық саясатты жүзеге асыру; - бағаны реттеу қызметтері бәсекелестік арқылы жүргізіледі; жобаларды қаржыландыру көлемін анықтау, жүзеге асуын қадағалау, аймақтық индустриал-дық саясат жүргізіледі; - кооперативтік және коммерциялық жүйе негізінде кәсіпорын мен фермерлер арасында делдалдық қызмет атқарады.

Қазақстан үлгісі	- өндірістік инфрақұрылым саласы үшін аймақтарда бағаны реттеу тетіктері, жеңілдетілген несиелендіруді қолдау, төменгі пайызбен несие беру; - өндірістік инфрақұрылымда инвес-торлардың мүлкітік мүдделерін сақтандыру үшін мекемелер құру, инвестиция құюды ынталандыру; - шетелдік капитал салымын тарту, салықтық жеңілдіктер орнату, лизингтік тетіктерді пайдалану; - агрохимиялық, өсімдікті қорғау, зоотехникалық және ветеринариялық, машина жөндеу және қызмет көрсету ұйымдарын құру қолға алынған.	- инфрақұрылымға қаржының бөлінуі тендерлік сайыс негізінде анықтап, қаржыны бөлу; - инфрақұрылымды қаржыландыру көзі: бюджеттік, мекен-жайлық мақсаттық мемлекеттік дотациялар мен субсидиялар, ипотекалық несиелер беру; - машина технологиялық бекеттер құру, шаруашылық аралық техникамен жабдыктарды бірқатар жеңілдіктерді енгізу арқылы пайдалану; - шаруашылық аралық кооперация және коммерциялық жүйе негізінде кәсіпорын мен фермерлерге қызмет көрсету.
------------------	---	---

Жалпы алғанда, ауыл шаруашылығы саласында өндірістік инфрақұрылымды тұрақты дамытуды жетілдіруге байланысты іс-шараларды жүзеге асыра отырып, өзіндік құны төмен, жоғары сапалы өнім өндіру арқылы ғана Бүкіләлемдік Сауда Ұйымында бәсекелестікке жетсе болады. Ауыл шаруашылығы өндірістік инфрақұрылымдық қызметті кооперациялық бірлескен құрылымдарда атқару: біріншіден – бұл күрделі тауар өндірісін қайта құруға, көптеген ұсақ ауыл шаруашылық құрылымдарының күйзелістен құтылуына, жұмыс орындарын ашуға және әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етуге; екіншіден – инвестицияның құйылуына және оның негізінде, өндірістің техникалық және технологиялық қайта қарулануына, ал оның салдары ретінде – өндірістің өсуіне; үшіншіден – ауыл шаруашылық тауар өндірушілерінің күрделі агроөнеркәсіп құрылымдарында қатысуын қамтамасыз етуін, өткізу нарығын елеулі кеңейтуге – мүмкіндік жасайды.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Аймағамбетов, К., Дебердеев, А., Касымов, С. В. Аграрной сфере экономики страны функционируют только отдельные элементы агробизнеса // Панорама. – 7 февраля, 1997.
- 2 Рекомендации по системе ведения сельского хозяйства. – Алма-Ата: Кайнар, 1978. – 311 с.
- 3 Терехов, А. Б. Свобода торговли: анализ опыта зарубежных стран. – М.: Экономика, 1998. – 190 с.

НАЛОГОВЫЙ АУДИТ: РАЗВИТИЕ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И ПРОБЛЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

КИСАЕВА З. Н.
магистр менеджмента, ст. преподаватель, кафедра «Финансы»,
Каспийский государственный университет технологий
и инжиниринга имени Ш. Есенова, г. Актау

Поскольку налог – это принудительное изъятие в доход государства определенных средств, вполне естественно, что налогоплательщик, оценив все законные способы, имеет право выбрать тот из них, который позволит уменьшить убытки. Бывает, хотя и нечасто, что предприятие не пользуется льготами, прямо предусмотренными налоговым законодательством. Иногда льготы или другие послабления в законодательстве не заметны с первого взгляда. Использовать все легальные возможности уменьшения налогового давления – законно и, более того, разумно. Часто благодаря грамотному применению норм законодательства, сумма налогов значительно уменьшается. Налоговое планирование целесообразно всегда: и когда предприятие процветает, и когда оно балансирует на пределе рентабельности или, что хуже, на грани банкротства. При грамотном подходе улучшение положения не будет связано с налоговыми нарушениями и их последствиями.

Под аудитом понимается независимая проверка отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности. Однако наличие в такой отчетности ряда налоговых показателей, формируемых за рамками бухгалтерского учета, и необходимость их подтверждения в ходе аудиторской проверки потребовали от аудиторов новых знаний и опыта.

Комплекс услуг, оказываемых аудиторами, включающий проверку правильности исчисления и уплаты налогов, составления налоговой отчетности, налоговое консультирование, постановку, восстановление и ведение налогового учета стали называть налоговым аудитом.

До сих пор не определено место налогового аудита в структуре услуг, оказываемых аудиторами. Так же, проблема налогового аудита заключается еще и в том, что законодательно данный вид аудита не закреплён. Для решения данных проблем необходимо развитие и совершенствование методологических и организационно-методических основ налогового аудита, позволяющих получить концептуальные представления о налоговом аудите и расширить знания в области проведения налогового аудита [1, с. 16].

Несмотря на то, что понятие «налоговый аудит» достаточно часто употребляется в специальной литературе и в списке услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами, оно до сих пор не обрело своего единственно верного и теоретически обоснованного толкования. Действующее отечественное законодательство и Международные стандарты аудита также не раскрывают понятия «налоговый аудит» [2, с. 56].

Целевой налоговый аудит проводится с целью налогового планирования, как по предполагаемым операциям, так и по совершенным или находящимся в стадии реализации, особенно операций связанными с внешнеэкономическими сделками, требующими знания не только национального налогового законодательства, но и международных Конвенций и Соглашений в сфере, налогового, таможенного и специального законодательства.

Налоговый аудит – проверка правильности, своевременности и полноты исчисления налогов в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан, а также своевременности, полноты и правильности формирования и представления в налоговые органы всех форм налоговой отчетности. Проверка налоговых обязательств возможна как путем проведения налогового аудита, так и путем проведения согласованных процедур по проверке исчисления налоговых обязательств. Важность налогового аудита заключается в своевременной оценке налоговых рисков предприятия и в сведении их к минимуму.

Налоговый аудит – это проверка аудиторской организацией бухгалтерских и налоговых отчетов, имеющая своей целью составление экспертного мнения о степени их достоверности и соответствии нормам существующего налогового законодательства. Проверке, кроме этого, подвергаются порядок формирования, уплаты и отражения в учете налогов и других платежей в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды.

С учетом изученных научных работ по вопросу налогового аудита можно дать следующее определение: налоговый аудит – комплексная независимая проверка налогового учета предприятия, правильности начисления и уплаты налогов, оценка налоговых рисков в деятельности предприятия.

Аудит налогов – это услуга, которая предусматривает осуществление тщательной ревизии налоговой отчетности проверяемой компании. Налоговый аудит проводится для того, чтобы выявить все неточности, которые были допущены в процессе составления

бухгалтерской или финансовой отчетности, либо устранить все несоответствия с налоговым законодательством РК [3, с. 72].

Основной целью проведения налогового аудита является предупреждение штрафных санкций, связанных с нарушением законодательства по налогам и сборам. В процессе проведения налогового аудита, компания-аудитор старается решить все вопросы, связанные с оптимизацией и планированием налогообложения, и решить их именно с соблюдением интересов заказчика.

Налоговый аудит проводится по следующим направлениям (рис. 1):

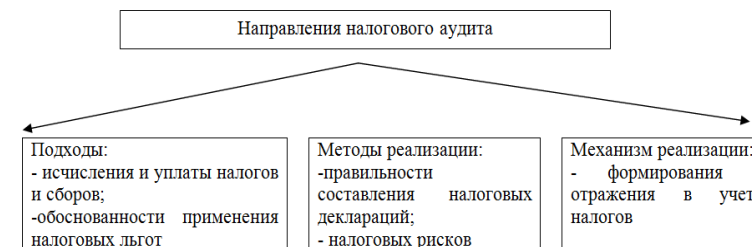


Рисунок 1 – Направление налогового аудита [1, с. 23]

При этом налоговый аудит подразумевает осуществление тщательного контроля по поводу грамотности и обоснованного расчета, выплат налогов и всевозможных сборов, правильного использования льгот компании по налогообложению, точного отражения в налоговой отчетности различных операций (которые нередко не прописываются в законодательстве). Кроме этого, в процессе налогового аудита проводится тщательная проверка соответствия составленных налоговых деклараций действующему налоговому законодательству.

В первую очередь заказчиками налогового аудита являются крупные компании, осуществляющие несколько видов деятельности, в том числе экспортно-импортные операции. Обороты таких компаний велики, поэтому и налоговые обязательства, в том числе штрафы и пени, составляют немалые суммы. Таким образом, чтобы минимизировать налоговые выплаты, а также избежать штрафных санкций, крупной компании целесообразно и экономически выгодно провести налоговый аудит, посредством которого удастся выявить и нейтрализовать ошибки в ведении налогового учета и составлении налоговой отчетности.

Следующей категорией хозяйствующих субъектов, которым необходим налоговый аудит, являются организации, в которых произошла смена главного бухгалтера. По объективным причинам это весьма негативно сказывается на качестве ведения бухгалтерского и налогового учета в организации. Главному бухгалтеру, который порой единолично занимается всеми вопросами, связанными с налогообложением, весьма сложно в новой фирме организовать правильное ведение налогового учета и исправить уже имеющиеся ошибки предшественника. Ему необходима помощь в виде налогового аудита. Проведение налогового аудита в организации может заказать собственник или руководитель организации, с целью проверить правильность исчисления и уплаты налогов.

Сам процесс налоговой проверки состоит из нескольких этапов:

– экспертиза – то есть осуществляется предварительная оценка той системы налогообложения, которая существует у экономического субъекта на момент проверки;

– аудиторская проверка – то есть подтверждение того, насколько правильно идет исчисление и уплата налогов и сборов в бюджетные и внебюджетные фонды;

– заключительным этапом проверки является оформление и передача полученных при аудиторской проверке данных.

Налоговый аудит – это отличная возможность репетиции налоговой проверки, он позволяет снизить и вообще предотвратить конфликты с правоохранительными органами государственной власти. Налоговый аудит является процедурой необязательной, его проводят по инициативе аудируемого лица в те сроки и в том объеме, которые были установлены в договоре между заказчиком и непосредственно аудитором [4, с. 112].

Налоговая составляющая аудита слабо регламентирована действующими нормативными документами РК. Не урегулирован ряд существенных вопросов, определяющих технологию налогового аудита, отсутствуют четкие рамки налоговой составляющей аудита. Отсутствуют методические разработки по организации и проведению налогового аудита. Все это придает достаточную актуальность разработке правовых, методологических и методических основ налогового аудита.

ЛИТЕРАТУРА

1 Камышанов, П. И. Практическое пособие по аудиту. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 210 с.

2 Ковалева, О. В., Константинов, Ю. П. Аудит: Учебное пособие. – М. : ПРИОР, 2002. – 320 с.

3 Налоговый аудит [Электронный ресурс] / Сайт: auditsrv.ru. – Режим доступа: <http://auditsrv.ru/uslugi/auditorskie-uslugi/asz/nal-audit/>

4. Arens, A. Auditing and Other assurance services:/ A. A. Arens. – Canadian : Copyright, 2007. – 700 ind.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БІЛІМ БЕРУ МЕКЕМЕЛЕРІНДЕ КЕЗДЕСЕТІН НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕР

КӨРПАЛИЕВА Б. Ж.

э.ғ.м., аға оқытушы, Аймақтық әлуметтік-инновациялық университеті,
Шымкент қ.

МҰСАХАН Д. Е.

магистрант, Аймақтық әлуметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Білім беру «Қазақстан 2050» ұзақ мерзімді Стратегиясының маңызды басымдықтарының бірі болып танылады. Қазақстандағы білім беру реформаларының жалпы мақсаты білім беру жүйесін жаңа әлеуметтік-экономикалық ортаға бейімдеу болып табылады. Қазақстан Президенті республиканы әлемдегі бәсекеге қабілетті 30 елдің қатарына енгізу туралы міндет қойған болатын. Білім беру жүйесін жетілдіру осы мақсатқа қол жеткізуде маңызды рөл атқарады. XXI ғасыр-жаһандық жаналықтар ғасыры ғана емес, білімнің дәуірлеу ғасыры да, өйткені, ол қазіргі кезде мемлекеттің тұрақты дамуы мен қауіпсіздігін қамтамасыз етуде, сондай-ақ әлемдік нарықтағы, әлемдік қоғамдастықтағы орнын айқындап, халықтың өмір сүру сапасымен деңгейін көтеруде айрықша маңызды рөл атқарады.

Қазіргі таңда Егеменді еліміз оқу-ағарту ісіне, білім беру мен білім сапасын көтеру жұмыстарына, мектептердің материалдық-техникалық базасын жақсартуға ерекше мән беруде. Білім берудің жаңа моделі жасалынды, білім жүйесінде жаңа бағыттар қаалыптаса бастады Мемлекеттік стандарттар жаңартылып, оқу бағдарламалары жетілдіріліп, жаңа типтегі оқу орындары ашыла бастады. Сонымен қатар, білім сапасына қатаң талаптар қойылып, оқу үрдісін ұйымдастырудың жаңа нысандары мен әдістері, оқытудың жаңа технологиялары кең көлемде тәжірибелік қолданысқа ие болуда.

Мемлекет басшысы отандық білім беру жүйесін бәсекеге бейімдеп құру жөніндегі нақты тапсырма беріп, ұлттың өресі білім

нәрімен сусындағанда ғана өсетінін, білім сапасын халықаралақ дәрежеге көтеру мен әлемдік білім тайталасында дамыған мемлекеттермен деңгейлес болу мәселесін батырып айтты. Қазақстан жоғары білімнің стратегиялық міндеттері ұлттық білім беру жүйесіндегі жетістіктерді сақтай отырып, оны әлемдік білім беру үрдісінің ең озық үлгілеріне сәйкестендіруге негізделеді.

Тәуелсіз мемлекетіміздің білім беру жүйесі мынадай екі түрлі маңызды үдерісті жүзеге асыруға бағытталған:

- ұлттық білім беруді жаңа арнаға салу;
- әлемдік білім кеңістігімен ықпалдасу.

Қазақстан Республикасының білім беру жүйесі әлемде болып жатқан өзгерістермен онша үндеспей отыр. Қазір білім берудің жаңа үлгісін құрудың, сынақтан өткізу мен енгізудің ауқымды міндеттері тұр, оның жүйесінің негізгі принциптері «Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі білім беруді дамыту тұжырымдамасында» көрсетілген. Қазақстан 2030 жылға дейінгі Даму стратегиясы білім беру жүйесінің алдына білім беру кеңістігіне интеграциялау мақсатын қойды. Бұл мақсатқа қол жеткізу Қазақстан Республикасының мемлекет басшысы мен үкіметі бекіткен орта білім беру жүйесін ақпараттандыру, жаңа буындағы оқулықтарды әзірлеу мен енгізу және басқа да бірқатар бағдарламаларды іске асыру арқылы қамтамасыз етіледі [1].

Алдағы кезеңінде іске асырылатын «Білім» мемлекеттік бағдарламасы қабылданды, оның мақсаты сапалы білім беруге кеңінен қол жеткізуді қамтамасыз ететін білім беру жүйесінің ұлттық үлгісін тиімді дамыту үшін жағдай жасау болып белгіленді. Білім беру сапасы бұл ретте әлемнің дамыған елдеріндегі біліммен салыстырарлық болуға тиіс. Білім берудің сапасын қамтамасыз етуде білім беру саласын оқу әдістемелік және материалдық-техникалық жағынан қамтамасыз ету. Білім беруді дамытудың сапасын арттыруды жүзеге асыру мемлекеттік білім берудің негізгі мәселесі болып табылады.

Бүгінгі күні білім беру жағдайы, күйі, болашағы жаңа кезеңге жол ашпақ. Білім беру жүйесінің тарихына оралсақ, онда сауатсыздықты жою жолымен алғашқы ағартушылық жолын көреміз. Ең бастысы ата-бабамыз кітапты оқып білуді, әріпті жаза алуды көздесе, қазіргі кезде жастарымыздың оқу сауалы жоғарлады. Көптеген оқу орындарының оның ішінде мектептер, колледждер, университеттер, оқу негіздері ашылды. Қазіргі уақытта білім берудің мазмұнына талдау жасау өте қиын.

Қазақстан Республикасы өз егемендігін алған уақыттан бастап, білім беру жүйесі жаңа кезеңге көшті. Біздің қаламыздың білім беру ұйымдарының жеткен жетістігі аз емес, дегенмен жаңа саясат яғни бағытты көздейтін жолды іздестіру керек. Білім беру департаментінің білім беру стандарттары бекітіліп, оқу-орындарының оқу құралына айналды. Білім берудің оқулықтары жаңа стандартқа сай жасалуда. Республикамыздың білім беру деңгейінің сапалығы туралы жаңа ұсыныс кеңестер айтылып қана қойылмай жүзеге асуда. Білім беру мазмұны – жеке адамның біліктілігі мен жан-жақты дамуын қалыптастыру үшін негіз болып табылатын білім берудің әрбір деңгейі бойынша білімдер жүйесі (кешені).

Білім беру – тәрбие және оқыту, оның мақсаты қоғамдағы тұлғалардың кәсіби негізі барысында интеллектуалды, мәдениетті және тәрбиелі дамуының жоғарғы деңгейіне жету болып табылатын үздіксіз үдеріс. Халықаралық стандарт білім беру классификациясына сәйкес «білім беру» терминін білім алу барысында мақсатты және жүйелі қызмет деп түсінуге болады. Білім беру қызметі – білім беру үдерісінің нәтижесі, ол осы қызметпен құрылған, ол білім алып жатқандардың қызметінің мақсатын ашады.

Білім беру қызметі – бекітілген ережелерге сәйкес категориялар мен белгілер арқылы кәсіби деңгейге жету. Білім беру мазмұны – жеке адамның біліктілігі мен жан-жақты дамуын қалыптастыру үшін негіз болып табылатын білім берудің әрбір деңгейі бойынша білімдер жүйесі. Білім беру мазмұны білім берудің мемлекеттік жалпыға міндетті стандарттары негізінде әзірленетін білім беретін оқу бағдарламаларымен әзірленеді [2].

Қазақстан Республикасының Конституциясы азаматтарға мемлекеттік білім мекемелеріне тегін орта білім алуға кепіл береді. Орта білім алу міндетті болып табылады. Тегін жоғарғы білім алу конкурстық негізде орындалады. Білім тарихына тоқталатын болсақ, Ұлы ұстаз, мәдениет қайраткері Ыбырай Алтынсарин ашқан мектептер Қазақстан жеріндегі алғашқы білім және мәдениет ошақтары болды. Сонау XIX ғасыр соңында балаларды ғана емес, бүкіл қазақты көшпенділіктен отаршылыққа бейімдеп, сауатын ашып, білім мен мәдениет жолына сүрлеу салған Алтынсариннің инновациялық қызметі төл мәдениетіміздің өркендеу тарихынан үлкен орын алады.

Кеңес үкіметі кезеңінде республикада білімнің тиімді жүйесі қабылданған болатын. Күндізгі оқу бөлімінен басқа сырттай және кешкі оқу түрлері болған, жастар жағы жұмыс істеп жүріп толық орта білім алуға болатын. Қазақстан Республикасын

әлемдік қоғамдастық нарықтық экономикалы мемлекет ретінде таныды. Тәуелсіздігінің қысқа тарихи кезеңінде еліміз әлемдік қоғамдастыққа ықпалдаса отырып, экономикада айтарлықтай өсуге қол жеткізді. Осы орайда, қоғамдық даму деңгейінің, елдің экономикалық қуаты мен ұлттық қауіпсіздігінің өлшемдері ретінде білім беру жүйесінің, адам ресурстарының рөлі мен маңызы арта түседі. Қоғамдық қатынастар жүйесіндегі өзгерістер білім беруге, одан ұтқырлықты, жаңа тарихи кезеңнің болмысына барабар әрекет етуді және экономиканың даму қажеттіктеріне сай болуды талап ете отырып әсерін тигізеді.

Білім беруді дамыту мемлекеттік тәуелсіздікті қалыптастыру мен нығайтудың, елдің прогресшіл дамуының негізін құрайтын Қазақстан Респубикасының білім беру жүйесін дамытудың мақсаттары мен міндеттерін, құрылымы мен мазмұнын және негізгі стратегиялық бағыттарын айқындайтын ғылыми-теориялық әдіснамалық құжат болып табылады.

Білім беруді дамыту Қазақстан Республикасының Конституциясына, «Білім туралы» Қазақстан Республикасының Заңына, «Ғылым туралы» Қазақстан Республикасының Заңына, «Қазақстан-2030» стратегиясына, «Қазақстанның 2015 жылға дейінгі индустриалдық инновациялық даму стратегиясына», «Білім» мемлекеттік бағдарламасына, Баланың құқықтары туралы конвенцияға, Техникалық және кәсіптік білім беру жөніндегі конвенцияға, Еуропа аймағындағы жоғары білімге қатысты біліктілікті тану туралы Лиссабон конвенциясына, Жоғары білім жөніндегі бүкіл дүниежүзілік конференцияның декларациясына, Болоньядағы Еуропа елдері білім кеңесінің, Тәуелсіз мемлекеттер достастығына қатысушы мемлекеттер білім министрлерінің және ТМД-ға қатысушы мемлекеттердің білім беру саласындағы ынтымақтастығы жөніндегі кеңесінің, Еуразия Экономикалық Қоғамдастығының Интеграциялық комитетінің жанындағы білім, ғылыми дәрежелер мен атақтар туралы құжаттарды өзара тану және олардың баламалылығы жөніндегі кеңестің конференцияларының ұсынымдарына сәйкес әзірленген.

Кредиттік технологияға негізделген жоғары және жоғары оқу орнынан кейінгі білім берудің үш деңгейлі моделі (бакалавриат-магистратура-докторантура Ph.D) заңнамамен бекітіліп отыр. Бұл Болон декларациясының ережелері мен халықаралық стандарттарға сәйкес келеді. Халықаралық білім беру стандарттары туралы сөз еткенде, олардың біріздендірілгендігін емес, үлгісінің жақсылығын,

мамандар даярлаудың жоғары сапасы мен кәсібилігін айтады. Өйткені «білім беру стандарты» ұғымы шетелдерге біздегіден өзгеше түсіндіріледі. Білім беру стандарттары бар елдерде оқу үдерісіне қандай да бір регламент қойылмайды. Онда оқу орындары үлкен академиялық құқықтар мен дербестікке ие [3].

Мемлекет басшысы биылғы Қазақстан халқына жолдауында отандық білім жүйесін бәсекеге бейімдеп құру жөніндегі нақты тапсырма беріп, ұлттың өресі білім нәрімен сусындағанда ғана өсетінін, білім сапасын халықаралық дәрежеге көтеру мен әлемдік білім тайталасында дамыған мемлекеттермен деңгейлес болу мәселесін қадап айтты. Еңбек нарығындағы жағдайды және өндірістің өсуін түбегейлі жақсарту үшін орта буындағы білікті жұмысшы кадрлары мен мамандарды даярлау маңызды. Кәсіптік мектептер мен колледждердің болашағының сапасы жоғары даярлықты қамтамасыз ете отырып, сан алуан топтарға жататын отбасылар үшін қол жетімді, осы заман талаптарына неғұрлым барабар әлеуметтік арнаны ашуға болады.

Білім берудің болашағын дамыту үшін бюджет қаражатын барынша жұмылдыру мақсатындағы тиісті институтционалдық қолдауды қамтамасыз ету қажет. Білім беру саласының қызметкерлерін қайта даярлау мен біліктілігін арттыру жүйесінің оқу бағдарламалары уақыт талабына жауап бермейді, қоғамның қажеттерін ескермейді. Елдің болашақ мұқтаждарына сәйкессіз мамандар даярлау орын алып отыр. Абитуриенттер экономика және заң мамандықтарына басымдық береді. Инженер-техникалық мамандықтарға сұраныстың жоқтығы немесе сұраныстың аздығы болашақта мамандардың жетіспеушілігі қатерін туындатады және оларды шетелден әкелу қажеттігіне алып келеді.

Елдің жетекші университеттерінде ғылыми және инженерлік зерттеулер жүргізуге арналған мемлекеттік тапсырысты орналастырудың нақты тетігі жоқ, сондықтан да университеттер мен ғылыми зерттеу институттарының мемлекеттік бюджет қаражатынан бөлінетін зерттеушілік гранттар мен кредиттерді алуына салауатты бәсекені дамыту үшін жағдай жасалмаған. Оқытудың сапасын қамтамасыз ету үшін білім беру қызметкерлері мен ұйымдарын материалдық ынталандыру жүйесі жоқ. Білім беру саласының болашағының нарығы іс жүзінде жоқ, мұның өзі шығындардың қайтарымын айтарлықтай төмендетеді. Тәрбиелеу мен оқыту бірлігінің үзіліп қалуы жастар мен жасөспірімдердің арасында есірткіні, ішімдікті және темекі өнімдерін пайдаланудың

өсе түсуіне алып келеді. Мектеп оқушыларына кәсіби бағдар беруде еңбекке баулу мен оқытудың рөлі әлсіреді.

Қазіргі кезде әлемдік қауымдастық Қазақстанды нарықтық экономика елі ретінде танып отыр. Тәуелсіздік алған қысқа тарихи кезең ішінде Қазақстан экономикада сілкініс жасады, әлемдік өркениетпен ықпалдасуда, жаңа прогресшіл технологияларды пайдалануда. Елдің әлеуметтік экономикалық даму перспективалары айқындалған. Қазіргі жалпы білім беретін мектептегі оқытудың мазмұны фактология күйінде қалып отыр, пәндік тәсілге негізделген мемлекеттік стандарттар моральдық тұрғыдан ескірген. Оқушының даралығына бағдарланған білікті көз карас жоқ. Мектепте оқу оқушының өмірлік жолын, мүдделері мен перспективаларын таңдауына нақты дәлелдемелер бермейді. Жоғары сынып оқушыларының тек 30%-ы ғана өздерінің қабілеттеріне сәйкес келетін кәсіби қызметті таңдайды, Демек, бұл жоғары сынып оқушыларының 70 %-ының өмірден өз орындарын табуға мүмкіндігі аз деген сөз.

Білім беру саласында қалыптасқан ахуал республиканы дамытудың қазіргі әлеуметтік-экономикалық және саяси жағдайларына және жоғары дамыған елдердің прогресшіл тәжірибесіне сәйкес келеңсіз құбылыстарды болдырмау, түбегейлі ұйымдық, құрылымдық қайта құрулар, білім берудің мазмұнын жаңарту және мамандар даярлаудың сапасын жетілдіру қажет екенін көрсетеді.

Білім беру жүйесін дамытуда келесідей міндеттерді шешу ұсынылады:

- білім беру нәтижелерінің сапасын арттыру;
- білімге қол жетімділіктің теңдігін қамтамасыз ететін шараларды енгізу;
- білім беру жүйесінде әріптестілікті дамыту үшін жағдайлар жасау;
- оқыту мен тәрбиелеу жүйесінің бірлігін қамтамасыз ету;
- білім мен ғылымның іс жүзінде интеграциялануын қамтамасыз ету;
- ресурстарды жұмылдыру және білім беру жүйесінің тиімділігін арттыруда қамтамасыз ету;
- білім беру ісін басқару жүйесін жетілдіру;
- қаржыландыру жүйесінің тиімділігін арттыру.

Білім берудің әр түрлі деңгейлері үшін бағдарламаның үйлесімділігін қамтамасыз ету арқылы білім берудің мазмұнын жаңарту маңызды болып табылады. Оның үстіне он жыл ішінде оқу

үдерісін ұйымдастыруды қатаң стандарттаудан ұдайы жетілдіруге бағдарланған, ақылға қонымды шекте реттеліп отырған нысанға көшіруді жүзеге асыру күтіп тұр. Жаңарудың әрбір кезеңіне жеткілікті ресурстық қамтамасыз етумен қолдау көрсетілуге тиіс. Қазіргі заманғы әлемдік экономикада материалдық құндылықтардан гөрі зияткерлік әлеуетке көбірек назар аударылады. Ұлттың қазіргі заманғы және тиімді білім беру жүйесін қолдауға, оқыту арқылы жұмыс күшінің зияткерлік әлеуетін арттыруға қабілеттілігі бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету үшін аса маңызды факторға айналууда.

Қазақстан қазіргі кезде экономиканы дамытудың индустриялық-инновациялық сатысына аяқ басты. Бұл кезең нарықтық шарттар талаптарына ғылым жүйесін қазіргі заманғы экономикалық талаптарға қайта бағдарлануымен сипатталады, сөйтіп, тиісті нормативтік құқықтық базамен реттелетін ғылымды дамытуды құрылымдық, ұйымдастырушылық, кадрлық, инфрақұрылымдық және қаржылық қамтамасыз етуде түбегейлі өзгерістерге алып келуге тиіс. Ғылыми-техникалық әлеуетті дамыту экономиканың дәстүрлі секторларына тән болып табылмайтын ілеспелі фактор ретінде қарастырылмауға тиіс. Ғылым саласы – бұл да басқа секторлар үшін ортақ барлық ерекшеліктерге, ережелер мен реттеу тетіктеріне ие экономиканың бір секторы.

Қазақстан экономикасының 80%-тен астамы жекеше сектордың қолында болып отырған жағдайда нарықтық талаптарға әлсіз бағдарлануды мұраланған ғылым жүйесін реттеу принциптері ескірген әрі барабар болып табылмайды. Жаңа технологиялар мен ғылымды қажетсінетін өнімді әзірлеу мен өндіріске енгізу ішкі және сыртқы нарықтарда бәсекелестік басымдыққа қол жеткізу мен оны сақтаудың маңызды факторы болып отырған кезде ғылыми-техникалық әлеуетті дамытуға жекеше секторды тартудың тиімсіз тетігі, ҒЗТҚЖ саласына қатысушылардың салыстырмалы түрде төмен белсенділігі Қазақстандағы барлық ғылыми-техникалық жүйенің әлсіз буыны болып қалуда. Сонымен, мысалға алатын болсақ, экономикасы дамыған елдерде (АҚШ, Жапония, Финляндия) өнеркәсіп кәсіпорындары ҒЗТҚЖ-ні өзін-өзі өтеу және өзін-өзі қаржыландыру шартында жүзеге асырады және мемлекеттік шығыстардың үлесіне орта есеппен 30% келсе, өнеркәсіп кәсіпорындары ҒЗТҚЖ-ға арналған барлық ұлттық шығыстың 70 %-іне дейін игереді [4].

Қазіргі кезеңнің басты мәселелері ретінде зерттеушілер жаһанданудағы әлемдік ғылыми-технологиялық кеңістікті қалып-

тастыру мәселелерін, басқа дамыған елдермен Қазақстанның халықаралық деңгейде ғалымдар мен мамандар алмасу нәтижелерін, әлемдік кеңістікте бәсекелестікке төтеп беру үшін Қазақстанның 2020 жылға дейінгі ішкі өнім құрылымындағы ғылыми және жаңашыл ғылыми қызметтің сипатын терең талдаған. Алда тұрған басты міндеттердің бірі Қазақстан Президенті ғылымды дамытуға инвестицияны бірнеше есе көбейкені, шын мәнінде жүзеге асып келе жатқаны да нақты зерттеулердің нәтижесінде байқалады. Бұл мақсатты жүзеге асыру үшін жүргізілген реформаның мемлекеттік бағдарлама түрінде қабылданғаны, онда мамандарды шетелде оқытумен қатар техникалық, жаратылыстану және қоғамдық ғылымдар саласында тиянақты зерттеулермен айналысатын оқу орындарын, яғни университеттерді дамыту басты міндеттердің бірі ретінде нақтыланған.

Зерттеушілердің жоғары білім мен ғылым саласындағы мемлекеттік саясаттың тағылымы мен болашағына арнайы көңіл бөлуі де аса маңызды. Мұнда авторлар жоғары білім мен ғылымды ұйымдастыру тәжірибелерін қорыта келіп, оларды дамытудың мүмкіндіктерін де нақтылап көрсетеді. Иә, маңызды мәселенің сан қырлы жақтарын көтерген зерттеуші ғалымдар бұл монографиялық зерттеуде бүкіл қазақ интеллигенциясын толғандырған бүгінгі дәуірдің аса өзекті мәселелерін талдаған екен. Көптеген деректерді және сандық мәліметтерді екшеп, ғылыми айналымға қосу авторлардың бұл мәселені жан-жақты және терең білетіндіктерін де байқатып отыр. Зерттеу көп жылдарға созылған ғылыми ізденістің нақты нәтижесі және онда болашағымызға байланысты көптеген салиқалы пікірлер және орнықты ойлар мен басалқалы тұжырымдар бар. Осыны ескере келе, зерттеу жұмысы жоғары білім мен ғылым мәселесін басқарумен айналысатын азаматтардың жұмысын тиімді ұйымдастыруға жағымды ықпал жасар деген ойға тірелдік.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Әбдіманапов, С. К. Кредиттік оқыту жүйесі // Егемен қазақстан – 1 қазан, 2004.
- 2 Ертаев, М. Білім беру жүйесін әлеуметтік тұрғыдан зерттеудің кейбір мәселелері // Ұлт тағылымы, 2007. – № 2. – 318–321 б.
- 3 «Қазақстан Республикасының 2015 жылға дейінгі білім беруді дамыту тұжырымдамасы // Білім және ғылым хабаршысы. – 2004. – № 1. – 3–18 б.
- 4 Қоңыратбай, Т., Әуелбаева, С. «Ы. Алтынсарин – Білім мәдениетінің негізін салушы» // Білім. – 2002. – №3, – 36–39 б.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

КОСЫМБАЕВА Ш. И.

докторант, 3 курс, Казахский агротехнический университет
имени С. Сейфуллина, г. Нур-Султан

Обеспечение достойных и стабильных условий жизнедеятельности населения региона – главная обязанность власти.

Нерешенные проблемы у сельских территорий, как правило, схожи, а неиспользованные, нераскрытые возможности для формирования имеют различную степень. Особенно критически данная проблема стоит в агропромышленном секторе экономики, поскольку сложившиеся представления о сельском хозяйстве как «черной дыре», дезориентирует потенциальных инвесторов, бизнесменов и предпринимателей в возможностях и перспективах достижения экономического роста и прибыльности отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Своевременное выявление социально-экономических проблем развития конкретных территорий на основе современных научных методов - задача органов власти этих территорий. С их учетом разрабатываются программы развития, формируется бюджет соответствующего уровня. В каждую социально-экономическую программу входит весь комплекс социальной сферы: образование, здравоохранение, культура и спорт, социальная защита населения.

Инфраструктура территории должна включать лишь те условия развития, которые способствуют расширенному воспроизводству и обеспечивают производство необходимых ресурсов, обслуживают основные факторы производства, оказывают содействие совершенствованию условий жизнедеятельности хозяйствующих субъектов.

Таким образом, можно говорить о двух основных подходах к понятию инфраструктуры территории (таблица 1).

Таблица 1 – Основные подходы к развитию инфраструктуры сельского поселения

Подход	Содержание
Комплексный экономический	Подсистема экономической системы территории, комплекс отраслей и видов деятельности, выполняющий вспомогательную функцию, и обеспечивающая стойкое социально- экономическое развитие территории

Социально-ориентированный	Комплекс рыночных институтов, включая элементы государственного регулирования экономики (далее – ГРЭ), предоставляющий производственные услуги материальному производству, обеспечивающая экономический оборот в экономике, формирующая духовные блага для населения и условия для охраны окружающей среды
---------------------------	--

Таким образом, от выбора теоретического подхода к пониманию инфраструктуры территории напрямую зависит уровень социально-экономического развития территории.

Каждый регион руководствуется своими подходами к развитию сельских территорий, зачастую не учитывая сложившиеся социально-экономические ситуации на районном уровне и особенности сельских поселений, что тормозит процесс устойчивости развития, снижает результативность управления территорией всех уровней. Отсутствие системности в развитии сельских территорий в немалой степени привело к нерациональному размещению производительных сил, неразвитости социально-бытовой инфраструктуры и другим диспропорциям, что отрицательно сказалось на эффективности сельской экономики и условиях проживания в сельской местности [2, с. 67].

Устойчивое развитие сельских территорий макрорегиона рассматривается как динамический процесс, направленный на обеспечение экономически эффективного, экологически безопасного, социально ориентированного расширенного воспроизводства с целью повышения уровня и качества жизни сельского населения. Иными словами, это способность хозяйствующих субъектов аграрной сферы динамично поддерживать оптимальные пропорции в инновационно направленной деятельности; повышать социальную и экономическую эффективность; наращивать темпы развития, осуществляя расширенное воспроизводство с целью обеспечения населения качественными продуктами питания, продовольственной безопасности государства без ущерба экологической среде.

Устойчивое развитие сельских территорий сегодня в большой степени определяется социальными инновациями, которые могут послужить основным инструментом повышения уровня и качества жизни населения. Социальные инновации являются ключевым элементом для решения социально-значимых задач и прогрессивного движения нашей страны [3, с.63].

Первоочередными задачами устойчивого развития СТ являются:

- повышение привлекательности проживания на селе;

- создание в сельской местности саморазвивающихся хозяйственных систем на основании формирования экономического оборота местных ресурсов в результате;

- развитие местного самоуправления для формирования социально-организованного и ответственного гражданского общества на селе;

- создание эффективного межсекторного взаимодействия власти, агропромышленного бизнеса и сельского общества;

- использовать тесные взаимоотношения между селом и городом, представляющие значительный резерв в развитии сельской экономики.

- повышение конкурентоспособности сельских территорий.

Для улучшения управления социальной инфраструктурой сельских территорий (далее – СИСТ) необходимо:

- изменить идеологию дальнейших аграрных преобразований
- сбалансировать социальные гарантии с экономической целесообразностью, т. е. привести темпы и масштабы реформирования в соответствие со спецификой аграрного сектора;

- повысить роль сельского жителя в реализации всех реформационных мер: расширить права работника в принятии политических, экономических, сугубо хозяйственных решений, учесть его готовность к восприятию тех или иных ценностей и институтов, определить достаточный срок адаптации к новым условиям; создать условия для предпринимательства и расширить мотивационные меры; определить параметры гарантий от рыночных рисков: свободу хозяйствования, обеспеченность в старости и в случае потери трудоспособности или утраты рабочего места;

- продолжить совершенствование законодательных основ аграрных реформ: принять законы и нормативные акты, направленные на расширение аграрного сектора;

- обеспечить государственную поддержку мелкотоварному аграрному производству, для чего целесообразно расширить государственное субсидирование, обеспечивающее развитие материально-технической и кормовой базы хозяйств населения и крестьянских хозяйств; переход от всеобщего протекционизма к поддержке экономически сильных и средних хозяйств;

- обеспечить жесткий контроль за использованием земель сельскохозяйственного назначения; распределением и использованием финансовых ресурсов; за действиями местных властей со стороны центральных; расширение социальных льгот за труд в личных, подсобных и крестьянских хозяйствах при исчислении трудового стажа, временной или полной потере трудоспособности и т. д.

Все эксперты были единодушны в том, что самостоятельно, без поддержки государства, без особой национальной политики по социальному развитию села решить проблемы социальной сферы сельские жители не смогут. Для улучшения ситуации в социальной сфере села, преодоления негативных процессов в ее развитии эксперты считают необходимым:

1) На уровне местного самоуправления: продолжать поиск дополнительных источников наполняемости бюджета для финансирования социальной сферы, работу с базовыми хозяйствами, бизнес-сообществом; усилить ответственность за исполнение региональных программ, содействовать развитию малого и среднего предпринимательства и его привлечению в социальную сферу, улучшению партнерских отношений с сельским бизнесом, наладить подготовку и переподготовку кадров в области местного самоуправления;

Схема организационных мер необходимая для развития управления СИСТ в регионах показана на рисунке 1.

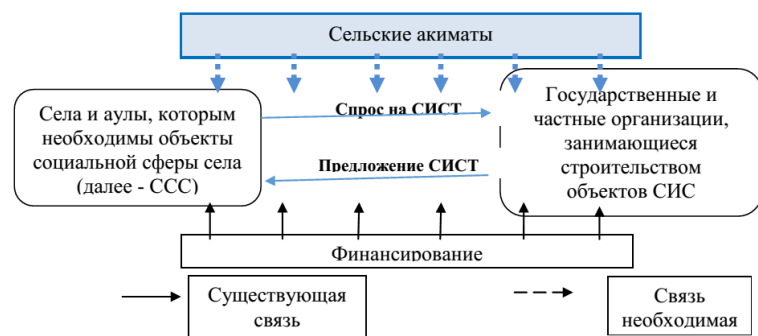


Рисунок 1 – Схема организационных мер, необходимая для развития СИСТ в регионах

2) На местном уровне: совершенствовать инструктивную базу по социальному развитию села и усилить контроль за реализацией принимаемых решений;

3) На региональном уровне: совершенствовать законодательство о местном самоуправлении и социальном развитии села; трансформировать систему финансирования социальной сферы, приведя в соответствие ресурсы и полномочия; укрепить контроль за реализацией нацпроектов, программ по развитию агропромышленного комплекса (далее – АПК) и социальному развитию села. По мнению

главы сельской аульной администрации, «местное самоуправление сейчас в загоне. Реформу надо бы довести до конца. Если этого не сделать, возможен социальный взрыв».

В целом проведенный анализ позволил выявить довольно пеструю и неоднозначную картину реализации реформ.

Село стало объектом разнонаправленных по своему характеру преобразований, с одной стороны, позитивных, но во многом бессистемных действий государства через национальные проекты и программы развития села и АПК, а с другой – слабых попыток внедрения основ местного самоуправления, не подкрепленных необходимой ресурсной базой.

С одной стороны, главным будет достижение целей, связанных с социально-экономическим развитием в Казахстана на период до 2025 года. А именно это всеобщая доступность к услугам образования и здравоохранения, увеличение продолжительности жизни до 80 лет, соответствие страны уровню развитых стран и т.п. С другой стороны, это оказание положительного развития на качество и уровень жизни конкретного человека, на уровень здоровья и образования населения страны.

Усилия властей по модернизации социальной сферы в регионах создают значительный мультипликционный социально-экономический эффект, поскольку возникают следующие положительные эффекты:

- улучшение качества жизни населения;
- социальная стабильность;
- рост демографических показателей: браков и рождаемости,
- снижение заболеваемости и смертности;
- снижение безработицы,
- рост производительности труда, повышение качества трудовых ресурсов;
- положительное сальдо миграции населения;
- рост потребления сопутствующих быту товаров: мебели, бытовой техники, текстиля и др.;
- мультипликционный эффект во многих отраслях экономики.

В силу вышесказанного, считаем, что эффективность управления СИСТ должна оцениваться не только количественными (статистическими), но и качественными (социальными) индикаторами и показателями.

При ситуационном подходе к стратегическому управлению и мониторингу регионального развития сначала формируется иерархия целей для региона или города [4].

Затем рассматриваются взаимосвязи между потенциалом региона, территорией и населением. Инструментами управления выступают администрирование программ и проектов, бюджетирование и калькуляция внебюджетных источников, нормотворческая деятельность ведомств. Качество социальной сферы определяется высоким уровнем потребления социально значимых услуг и их доступностью для большинства населения.

Таким образом, Преодолению трудностей сельского становления и поддержанию повышения качества жизни селян необходима межведомственная координация и взаимодействие, ориентированные на формирование альтернативных источников занятости селян и рост качества его профессиональной подготовки, инструментов поддержки экономической активности селян и их участия в становлении общественной и технической инфраструктуры. Однако следует учитывать следующее. В нынешних условиях становления АПК важным аспектом идеологии агропродовольственной политики необходимо поставить ее перенаправление с программ поддержки отдельных сфер сельского хозяйства на программы комплексного развития СТ [1]. Без решения этой задачи невозможно усовершенствовать аграрную отрасль, обеспечить повышение качества жизни селян, увеличить налогооблагаемую базу региональных и местных бюджетов.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 **Албеков, Х. Н., Хайтаев, Б. Т.** Опыт европейских государств в организации условий стабильного становления общественно-экономической инфраструктуры сельских территорий // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2018. – № 1.
- 2 **Лоскутова, М. В.** Управление устойчивым развитием сельских территорий в агропромышленном регионе. / Социально экономические явления и процессы. – № 9 (055). – 2013. – С. 67–71.
- 3 **Морозова, Н. С., Иванова, Е. В.** Развитие сельских территорий: зарубежный опыт. / Морозова Н. С., Иванова Е. В. // Социально экономические явления и процессы. – Т. 10. – № 6. – 2015. – С. 63–69.
- 4 **Савченко, А. Б.** Территориальное развитие России как ведущего экспортера на глобальных сырьевых рынках: дис....на соиск. уч. степ. доктора. экон. наук. – М., 2015.

STRATEGIC ANALYSIS AND DIAGNOSTICS OF THE COMPANY

KUANDYK A. A.
undergraduate student, S. Toraighyrov PSU, Pavlodar

Strategic analysis is the process of processing information about the internal and external environment of the company, its level of development, weaknesses and strengths. The result is aimed at developing an effective strategy for the development and management of the enterprise.

The purpose of environmental analysis as an element of strategic management is to provide the necessary balance between industry and the environment. This analysis of the environment is the starting point for the types of control under study, since through its implementation it seems possible to achieve the necessary balance between the process of obtaining resources from the environment and the process of transferring the product (i.e. transport services) to the external environment [1, p. 275].

The logic of confirming strategic analysis should be carried out taking into account fundamental factors in its organizations to ensure the practical implementation of the analytical process: organizational confirmation of organizational support for strategic analysis; informational confirmation of informational support of strategic analysis; methodological substantiation - methodological support of strategic analysis; methodological confirmation and methodological support of strategic analysis; software and technical confirmation - software and technical support for strategic analysis.

The identification and implementation of the main components in the context of these fundamental factors will create the basis for the development of practical provisions for strategic analysis processes in enterprises.

Logical confirmation of the organization and conduct of strategic analysis raises the question of the effectiveness of settlement and analytical procedures in terms of organizational, informational, methodological, software and technical support for strategic analysis.

Organizational confirmation of strategic analysis involves determining the role and place of analysis in the strategic management system, the order, timing, frequency of conducting and presenting results, performers (subjects of analysis), users of the results [3, p. 13].

Let's analyze 4 strategic analysis tools:

The McKinsey 7C model is a tool for analyzing the internal environment of an enterprise. 7 key elements of the microenvironment are evaluated here. They can be divided into 2 groups: hard and soft.

Hard elements:

- 1 Strategy – a long-term plan for the development of the company.
- 2 The structure of the organization - the interaction between departments of the organization and the area of responsibility of each.
- 3 Management system - how management decisions are made.

Soft items:

- 1 The style of relationships in the organization - the role of leadership in making important decisions.
- 2 The sum of skills – all the competencies of the staff.
- 3 Composition of employees – how many people work in the company.
- 4 The system of values – corporate culture.

PEST analysis is a tool for assessing the external environment of an enterprise based on 4 groups of factors:

- 1 Political factors (P). Evaluate how the political environment affects the company? How stable is it? Are major changes possible?
- 2 Economic factors (E). What is the state of the economy of the market in which the enterprise is positioned?
- 3 Socio-cultural (S). Changes in demographic status, mentality, level of education, company market preferences.
- 4 Technological factors (T). At what level is technological progress? Technology development directly affects the state of the market.

For this approach to be useful, factors need to be evaluated in the long run. It is this vision of the future that helps the company forms a viable strategy.

The results of the PEST analysis are conveniently used for SWOT analysis.

SWOT analysis is a universal strategic planning tool. It is based on the systematization and segmentation of information about the internal and external environment of the company. An object may also be a specific product or service.

During the analysis, the company is evaluated from the position of 4 groups of factors:

- 1 Strengths (S). Characteristics that distinguish a company from competitors and help to earn money.
- 2 Weaknesses (W). What slows down the company prevents growth.
- 3 Opportunities (O). Favorable environmental factors that should be used for future growth.
- 4 Threats (T). Negative environmental factors that can inhibit development and prevent future profit.

This approach allows you to most clearly assess all the opportunities and risks of the organization. Engage employees who are familiar with business processes in the analysis. Their experience will make the overall picture as complete and informative as possible. All companies are similar to living organisms and go through the same stages of the life cycle. Understanding the current stage of the enterprise helps to formulate a strategy for its management and development.

The Adizes life cycle model is divided into 10 stages. According to his theory, the company will have problems at every stage of its life cycle. Problems are divided into 2 types:

1 Normal. Natural for the current stage of the life cycle. The solution of which helps the company grow and move to the next level of development.

2 Abnormal. A problem which was not supposed to happen at this stage. They require immediate and surgical intervention. Because they can lead to inhibition and a decrease in efficiency.

There is a whole recommendation system that helps diagnose the stage of a company's life cycle. Identify current problems, their nature (normal or abnormal), and determine the plan of final actions.

The age of the company in the concept of Adizes does not correspond to the real age of the company. With the right management approach, the Stability phase can last forever.

To summarize, we can say that strategic analysis: provides for the implementation of settlement and analytical procedures: search, evaluation and selection of strategic alternatives with determining the results of implementation and evaluating the effectiveness of the adopted strategy, and is present at all stages of the organization's strategic management; ensures the achievement of strategic goals and objectives; allows to strengthen the existing competitive position and further develop the competitive advantages of the organization, contributes to the growth of property and increase the resource potential of the organization. The practical use of software products during strategic analysis allows us to make it more efficient, effective and efficient.

REFERENCES

- 1 Aroshidze, A. A. Strategic aspect of railway management of the Russian Federation // Molodoi uchenyi. – 2018. – No.6. – P. 275–279.
- 2 Davletov, I. I. Strategic Management [Text]: study guide. / I. I. Davletov, T. M. Svechnikova, V. P. Cherdantsev, S. A. Chernikov. – M-s. RF, FSBEI HE Perm State Agricultural Academy. – Perm: Publishing house of FSBEI of HE Perm State Agricultural Academy, 2017. – 96 p.

3 Lesnyak, V. V. Economic analysis: a training manual. – Rostov-na-Donu: Rostov State University of Civil Engineering, 2018. – 163 p.

4 Mushketova, N. S. Strategic analysis: rationale for the development of marketing decisions // Modern trends in economics and management: a new look. Int. scientific-practical conf. (2011; Chisinau). – K. : Slavs. Univ., 2017. – 406 c. – P.211–216.

5 Vostrikova, K. V. Strategic analysis in the management of a commercial organization // Youth Scientific Forum: Social and Economic Sciences: XXXIX Int. Stud. scientific-practical conf. No. 10 (39).

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

МАГМУРОВ К. Н.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

РАХИМОВА С. А.

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

Цифровая экономика – это всемирная сеть экономической деятельности, коммерческих операций и профессиональных взаимодействий, которые поддерживаются информационно-коммуникационными технологиями. Ее можно кратко охарактеризовать как экономику, основанную на цифровых технологиях. В первые дни своего существования цифровая экономика иногда называлась интернет-экономикой, новой экономикой или веб-экономикой. В международном смысле цифровая экономика – это сетевая, системноорганизованная пространственная структура взаимоотношений между хозяйствующими субъектами. Она включает в себя сектор создания и использования новой информации, технологии и продукты, телекоммуникационные услуги, электронный бизнес, электронную торговлю, электронные рынки, дистанционное обслуживание и другие компоненты. Цифровая экономика отражает переход от третьей промышленной революции к четвертой промышленной революции. Третья промышленная революция, иногда называемая цифровой революцией, относится к изменениям, произошедшим в конце XX века с переходом от аналоговых электронных и механических устройств к цифровым технологиям. Четвертая Индустриальная революция базируется на цифровой революции. Цифровая экономика подчеркивает возможность и необходимость для организаций и частных лиц использовать технологии для выполнения поставленных задач лучше, быстрее

и часто иначе, чем раньше. Кроме того, этот термин отражает способность использовать технологии для выполнения задач и участия в деятельности, которая не была возможна в прошлом. Такие возможности для того, чтобы существующие организации могли делать лучше, делать больше, делать что-то по-другому и делать что-то новое, включены в соответствующую концепцию цифровой трансформации. Цифровая экономика выходит далеко за рамки оцифровки и автоматизации. Чтобы конкурировать, организациям – будь то коммерческие предприятия, предприятия, ориентированные на обслуживание, такие как системы здравоохранения, или некоммерческие и государственные учреждения – всем потребуются сотрудники, способные к инновациям и использованию цифровых технологий. Цифровая экономика является зонтичным термином, используемым для описания рынков, которые фокусируются на цифровой технологии. Они, как правило, связаны с торговлей информационными товарами или услугами посредством электронной коммерции. Цифровая экономика – это жизненно важный сектор, дающий довольно существенный рост. Кроме того, воздействие цифровой экономики выходит за рамки информационных товаров и услуг на другие сферы экономики, а также образ жизни в целом. Разработка мобильных устройств, в частности, значительно расширила охват интернета в обществе. Следовательно, вопросы конкуренции, возникающие в цифровой экономике, становятся все более значимыми в вопросах конкуренции. Развивающаяся цифровая экономика обладает потенциалом генерировать новые научные исследования и прорывы, подпитывая рабочие места, экономический рост.

Необходимость цифровых технологий заключается в ускорении темпов развития экономики и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание условий для перехода экономики на принципиально новую траекторию развития, обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе.

Идеей цифровой трансформации охвачен весь мир. В современном мире цифровые технологии играют все более важную роль в развитии экономики стран. Цифровые технологии дали ряд преимуществ – упрощение доступа населения и бизнеса к государственным услугам, ускорение обмена информацией, появление новых возможностей для ведения бизнеса, создание новых цифровых продуктов.

Фундаментом для цифровой трансформации экономики Казахстана, стала государственная программа «Информационный

Казахстан-2020», утвержденная в 2013 году. Она способствовала развитию перехода к информационному обществу, совершенствованию государственного управления, созданию институтов «открытого и мобильного правительства», росту доступности информационной инфраструктуры не только для корпоративных структур, но и для граждан страны. По результатам трех лет реализации Государственной программы, уже было достигнуто исполнение ее на 40%. Однако стремительное развитие информационных технологий в глобальных масштабах диктует свои правила и Казахстан сделал следующий шаг – разработал новую государственную программу «Цифровой Казахстан». Данная программа была утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827.

Целями государственной программы «Цифровой Казахстан» (далее – Программа) являются ускорение темпов развития экономики Республики Казахстан и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание условий для перехода экономики Казахстана на принципиально новую траекторию развития, обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе.

По предварительным подсчетам, эффект от мероприятий госпрограммы «Цифровой Казахстан» к 2025 году позволит создать добавочную стоимость на 1.7–2.2 трлн тенге, таким образом обеспечив возврат от инвестиций в 4,8–6,4 раза к 2025 году к общим объемам инвестиций с учетом частных.

Основное движение предполагается по двум направлениям: движение по двум векторам развития – цифровизация существующей экономики, то есть обеспечение прагматичного старта, состоящего из конкретных проектов в реальном секторе, запуск проектов по цифровизации и технологическому перевооружению существующих отраслей экономики, государственных структур и развитие цифровой инфраструктуры.

Второе направление – это создание цифровой индустрии будущего – обеспечение долгосрочной устойчивости, запуск цифровой трансформации страны за счет повышения уровня развития человеческого капитала, построения институтов инновационного развития и в целом прогрессивного развития цифровой экосистемы.

Казахстан вошел в число первых стран СНГ, начавших внедрение электронных госуслуг на едином портале электронного правительства с применением цифровой подписи. Была запущена третья модернизация Казахстана, реализуется программа индустриализации.

Цифровизация охватит в первую очередь те отрасли, в которых имеется большой потенциал для экономического роста: АПК, энергетику, горнодобывающий и нефтегазовый сектор, транспорт и логистику. Согласно прогнозам, совокупный эффект от реализации проектов цифровизации обеспечит до 30% от прироста ВВП с 2025 года, в период с 2018 по 2022 год будет создано 300 тыс. новых рабочих мест.

Совокупный экономический эффект от Программы за 2018 и 2019 годы превысил 600 млрд тг. Значительные успехи достигнуты во внедрении цифровых технологий в сферы оказания государственных услуг, образования, здравоохранения, финансовый, транспортный и горно-металлургический секторы, что позволило Казахстану улучшить позиции в актуальных мировых рейтингах.

Цифровизация является двигателем национальной экономики и генератором устойчивых рабочих мест только тогда, когда она становится механизмом создания новой стоимости. В этой связи необходимо постепенно фокусировать усилия на продуктовых инновациях. Именно они станут двигателем разработки и адаптации новых технологий в экономику Казахстана, и позволят запустить новую волну создания рабочих мест. Дальнейшая интеграция цифровых технологий имеет решающее значение для вхождения Казахстана в список 30 наиболее конкурентоспособных экономик мира и улучшения благосостояния казахстанцев.

Мировая экономика меняется и Казахстану необходимо занять свою нишу в глобальной цифровой экономике. Для серьезных инвесторов нецифровая экономика уже непривлекательна, так как уже считается неэффективной и малоцелесообразной. Цифровизация – это шаг от постиндустриальной экономики к информационной, она позволяет добиться не только эффективности, но и конкурентоспособности национальной экономики.

Благодаря цифровизации казахстанская экономика должна увеличиться на 30 %. К примеру, только за счёт цифровизации таможенных и налоговых услуг в бюджет государства поступит более 100 млрд тенге.

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

Пять основных направлений реализации Программы:

1 «Цифровизация отраслей экономики» – направление преобразования традиционных отраслей экономики Республики

Казахстан с использованием прорывных технологий и возможностей, которые повысят производительность труда и приведут к росту капитализации.

2 «Переход на цифровое государство» – направление преобразования функций государства как инфраструктуры предоставления услуг населению и бизнесу, предвосхищая его потребности.

3 «Реализация цифрового Шелкового пути» – направление развития высокоскоростной и защищенной инфраструктуры передачи, хранения и обработки данных.

4 «Развитие человеческого капитала» - направление преобразований, охватывающее создание так называемого креативного общества для обеспечения перехода к новым реалиям - экономике знаний.

5 «Создание инновационной экосистемы» - направление создания условий для развития технологического предпринимательства и инноваций с устойчивыми горизонтальными связями между бизнесом, научной сферой и государством. Государство выступит в роли катализатора экосистемы, способного генерировать, адаптировать и внедрять в производство инновации.

Сегодня инвесторы обращают все больше внимания на уровень цифровизации предприятий. Что закономерно: в последние годы именно цифровые компании демонстрируют гораздо больший рост. В годовом эквиваленте он составляет 14 % против 0,2–3 % традиционного бизнеса, в том числе международного. Цифровизация не является способом замены человеческого труда, скорее выступает вспомогательным инструментом, работающим на повышение эффективности и совершенствование профессиональных навыков. Процесс оцифровки создаёт новые рабочие места и формы занятости, лишённые рутинных операций, и важно своевременно распознать потенциал цифровизации и эффективно внедрить её в обучение на всех уровнях.

В рамках указанных пяти направлений сформированы 17 инициатив и более 100 мероприятий, возврат от реализации которых можно увидеть уже в ближайшие годы в явной форме, а также мероприятий, которые формируют основы формирования цифрового сектора как новой отрасли экономики будущего, основной результат от которых придется на следующие десятилетия.

Реализация Программы предполагает привлечение финансирования в объеме 141 млрд. тенге из средств республиканского

бюджета. Также ожидается привлечение более 169 млрд. тенге средств субъектов квазигосударственного сектора.

Бенефициарами реализации Программы станут все население, бизнес и государственные органы Республики Казахстан, так как она затрагивает все сферы жизнедеятельности и нацелена на повышение уровня жизни каждого жителя государства. Программа приведет к существенным сдвигам в структуре занятости – в частности, к 2022 году будет создано 300 тысяч рабочих мест за счет цифровизации.

В рамках Государственной Программы «Цифровой Казахстан» в Павлодарской области ведется работа по 11-ти сферам развития «умных городов»: здравоохранение, образование, транспорт, ЖКХ, безопасность, инклюзивное общество, бизнес и туризм, строительство, умное управление городом, сельское хозяйство, чистый город.

Все медицинские организации области имеют доступ к сети интернет. Медицинские данные всех павлодарцев внесены в электронные паспорта здоровья. 78 % госуслуг оказывается в электронном формате. Планируется внедрение искусственного интеллекта для своевременной ранней диагностики болезней.

В сфере образования все школы области имеют доступ к сети интернет и подключены к системе «Күнделік». Открыто 47 бесплатных IT-классов для детей по обучению навыкам программирования. Внедряется система «облачной бухгалтерии» в организациях образования. Павлодарская область является пилотной по данному проекту. В дальнейшем проект будет масштабирован на Республиканский уровень. Перевод услуг по постановке в очередь в детсады и зачислению в 1-ый класс в электронный формат осуществлен во всех организациях образования.

Общественный транспорт города Павлодар на 100 % оснащен GPS датчиками с выводом информации на мобильное приложение.

В городе Павлодар, Экибастуз реализованы проекты по модернизации уличного освещения, благодаря которым, потребление электроэнергии было снижено более чем на 50%.

В 2019 году осуществлен переход на оказание в электронном формате 15 государственных услуг (субсидирования растениеводства, животноводства, инвестиционных затрат, ставки вознаграждения по кредитам и лизингу, НДС, за глубокую переработку сельхоз продукции и т.д.).

В целом в Павлодарской области продолжается работа по оцифровке государственных услуг в сфере архитектуры и градостроительства и земельных отношений. По опыту зарубежных

стран необходимо внедрение системы электронный КСК. Данная мера позволит сократить сроки оказания услуг за счет установки четких временных рамок, а также обеспечить прозрачность процесса принятия решения за счет единой цифровой базы.

Для дальнейшего развития цифровизации государственным органам необходима оцифровка государственных услуг то есть предоставление 100 % всех государственных услуг в электронном формате. Внедрение системы позволит оптимизировать работу сотрудников. Данная мера позволит сократить сроки оказания услуг за счет установки четких временных рамок, а также обеспечить прозрачность за счет единой цифровой базы.

Все вышеуказанные меры помимо создания удобств для граждан (как и услугополучателей так и услугодателей), являются основой для исключения коррупционных рисков.

Реализация этих проектов позволит повысить эффективность взаимодействия государственных органов с жителями и обеспечить повышение уровня комфортного проживания граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1 Авдеева, И. Л. Анализ перспектив развития цифровой экономики в России и за рубежом // В книге: Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы труды научно-практической конференции с международным участием. 2017.

2 Анохина, Е. М., Косов, Ю. В., Халин, В. Г., Чернова, Г. В. Системные риски управления при реализации государственной политики в области образования и науки: анализ проблемной ситуации, риски и их идентификация // Управленческое консультирование. 2016. – № 10. – С. 8–26. 2. Райков А. Н. Ловушки для искусственного интеллекта // Экономические стратегии. – 2016. – № 6.

3 Варнавский, В. Г. Цифровые технологии и рост мировой экономики // Друкеровский вестник. – 2015. – № 3 (7).

4 Гуляев, П. В. Проблемы эффективного использования информационного ресурса в экономике // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 32.

5 Симонович, С. В. и др. Информатика. Базовый курс. – «Питер», 2000.

СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА К ВЕДЕНИЮ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

МУКАТАЕВ К. А.
магистрант, ИнЕУ, г. Павлодар
НУРБАЕВА Г. Е.
к.э.н., доцент, ИнЕУ, г. Павлодар

Современный маркетинг рассматривается специалистами как система организации всей деятельности компании по разработке, производству, сбыту товаров и предоставлению товаров и услуг на основе комплексного изучения рынка с целью удовлетворения запросов клиентов и получения максимальной прибыли. Маркетинг известен и как система управления и организации деятельности компании, всесторонне учитывающая происходящее на рынке процессы. Банки вторыми после авиакомпаний обратились к маркетингу, что было обусловлено рядом факторов: интернационализацией экономических процессов, появлением большого числа небанковских учреждений, развитием информационных технологий и средств коммуникации, расширением региональной и национальной сферы деятельности финансово-кредитных институтов, развитием конкуренции внутри банковской системы, ограничением ценовой конкуренции на рынке банковских услуг, связанных с государственным регулированием, повышением требований клиентов к качеству банковских услуг.

Итак, банковский маркетинг можно определить как поиск наиболее выгодных (существующих и будущих) рынков банковских продуктов с учетом реальных потребностей клиентуры. Этот процесс предполагает четкую постановку целей банка, формирование путей и способов их достижения и разработку конкретных мероприятий для реализации маркетинговых планов [1, с. 48].

Банковский маркетинг выступает в качестве рыночного инструментария современного управления, разработки новых продуктов, является важной составляющей конкурентоспособности и влияет на повышение результативности финансово-кредитных организаций. Следует отметить, что большинство отечественных коммерческих банков, небанковских финансово-кредитных институтов и других нефинансовых организаций предлагают идентичные услуги, что неизбежно приводит к усилению конкуренции, а также оказывает влияние на уровень их доходности. Эти и другие аспекты вызывают необходимость внедрения банковского

маркетинга как комплексной системы, формирующую организацию управленческой и маркетинговой деятельности банков с учетом интересов и потребностей потребителей банковских продуктов и услуг. Становится необходимым построение системы банковского маркетинга, основанной на социально-ориентированной концепции. Суть, которой заключается в том, что именно внедрение такой системы указывает пути эффективной деятельности банков, ориентированных на рынок и на потребителя, укрепляет имидж банка, повышает банковскую лояльность клиентов, оптимизирует процесс принятия руководством банков гибких решений, расширяет возможности банковской деятельности и тем самым способствует увеличению доходности и прибыльности [2, с. 8].

Первоначально банки рассматривали маркетинг лишь как средство изучения спроса, стимулирования и привлечения клиентов, и лишь в 80 годах сформировалась концепция банковского маркетинга, которая стала основой управления коммерческими банками.

Усиление конкуренции и увеличение требований клиентов к банковским услугам приводят к тому, что все большее число банков обращаются к маркетингу, разрабатывают стратегические маркетинговые планы, чтобы адаптироваться к изменениям внешней среды и обеспечить успех в конкурентной борьбе.

Особенности маркетинга в банковской сфере обусловлены, прежде всего, спецификой банковской продукции: продукта, услуги или операции, совершённой банком.

Целью политики руководства банка и деятельности всех его служб является привлечение клиентуры, расширение сферы сбыта своих услуг, завоевание рынка, рост получаемой прибыли. Отсюда огромное значение маркетинговой работы банка, содержание и цели которой существенно изменяются в последнее время под влиянием резко усиливающейся конкуренции на финансовых рынках и модифицируемых отношений между банками и клиентурой.

Маркетинг это стратегия и философия банка, требующая тщательной подготовки, глубокого и всестороннего анализа, активной работы всех подразделений банка от руководителя до низовых звеньев. Маркетинговый подход предполагает первоочередную ориентацию банка не на свой продукт, а на реальные потребности клиентуры. Поэтому столь необходимо тщательное изучение рынка, анализ изменяющихся вкусов и предпочтений потребителей банковских услуг.

В рамках маркетинговой деятельности очень важна и вторая сторона проблемы – объём затрат, которые понесёт банк в результате разработки и продвижения новых продуктов. Банк ведь оперирует весьма дорогостоящими ресурсами и их следует использовать в самых прибыльных сегментах рынка, где высок спрос и сравнительно низки издержки по оказанию услуг.

Коммерческий характер функционирования банков требует широкого применения маркетинга. Специфика маркетинга в банковской области обусловлена не только тем, что он способствует коммерциализации банковской работы и обеспечивает эффективное использование денежных ресурсов, но и особенностями денежного оборота, который выступает объектом всей банковской деятельности. Отсюда банковский маркетинг должен быть нацелен на ускорение денежного оборота за счёт совершенствования и ускорения безналичных расчётов в хозяйстве. Маркетинг ориентирован на анализ и удовлетворение потребностей клиентов банка (предприятий, организаций, населения) в быстром и правильном проведении расчётов, осуществляемых с поставщиками сырья и материалов, покупателям готовой продукции, рабочими и служащими, финансовой и банковской системой. Банковский маркетинг связывается с новыми формами расчётов, в максимальной степени учитывающими характер хозяйственной деятельности клиентов банка, особенности нахождения их партнёров, их финансовое положение и другие факторы, влияющие на скорость денежного оборота.

В банковской среде всё более предпочтительным становится интегрированный маркетинг, направленный не только на расширение круга вкладчиков, но и на постоянное улучшение качества их обслуживания. Специфика маркетинга в банковской сфере заключается в том, что коммерческие банки заинтересованы не только в привлечении вкладов, но и в активном использовании привлечённых средств, с помощью кредитования различных объединений, предприятий, организаций и населения. Это обуславливает необходимость комплексного развития маркетинга в сфере кредитных вложений, осуществляемых в форме предоставления ссуд предприятиям и населению [3].

Таким образом, маркетинг - это рыночная концепция управления деятельностью банка, направленная на изучение рынка и экономической конъюнктуры, конкретных запросов клиентуры и ориентации на них предлагаемых услуг.

Основные цели маркетинга в банке представлены на рисунке 1.

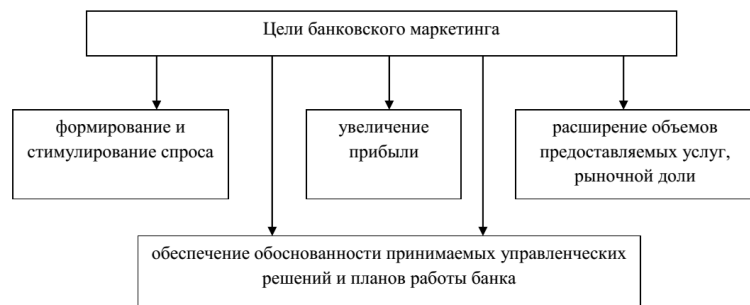


Рисунок 1 – Цели банковского маркетинга

Целями банковского маркетинга является изучение рынка кредитных ресурсов, анализ финансового состояния клиентов, прогнозирование спроса на банковские продукты и услуги, привлечение вкладов физических и юридических лиц, формирование стратегии поведения банка на рынке. Однако необходимость банковского маркетинга обусловлена не только тем, что он способствует коммерциализации банковской деятельности, обеспечивая эффективное использование денежных ресурсов, но и спецификой денежного оборота, который является основным объектом банковской деятельности.

Специфической чертой маркетинговой деятельности банка выступает широкая гамма факторов, которые постоянно приходится держать под контролем: денежный оборот и кредитные отношения на макро и микро-уровнях, наличие немалого риска при выполнении денежных операций, вытекающего из сложного переплетения действий многочисленных внутренних и внешних обстоятельств и другие.

Банковские продукты (услуги) абстрактны и не имеют материальной субстанции. Абстрактность и договорной характер услуг вызывают необходимость разъяснения клиенту их содержания, значимости, пользы от их использования. Специфика предлагаемых банком продуктов вытекает, с одной стороны, из их принадлежности к сфере услуг, и, с другой стороны, из особенностей банковской деятельности. А это, в свою очередь, определяет особенности банковского маркетинга [4, с. 40]. Исходя из специфики, банковский маркетинг должен быть нацелен на:

- поиск и использование наиболее выгодных рынков сбыта банковских продуктов, работу в тех сегментах, где высок спрос и сравнительно низки издержки по оказанию услуг;
 - ускорение денежного оборота за счет совершенствования и ускорения безналичных расчетов;
 - изучение рынка кредитных ресурсов, анализ финансового состояния клиентов и прогнозирование возможностей привлечения вкладов в банк;
 - стимулирование эффективного кредитования клиентов с одновременным поощрением накопления ими собственных финансовых ресурсов, являющихся базой для депозитов в коммерческих банках;
 - обеспечение рентабельности работы банка в условиях изменяющейся внешней среды;
 - соблюдение ликвидности банка для бесперебойного оказания услуг и поддержания имиджа банка;
 - изучение спроса на услуги, его максимальное удовлетворение, как в общем объеме, так и по структуре;
 - комплексное решение коммерческих, организационных, социальных, экономических и прочих проблем коллектива банка;
 - эффективное управление банковскими рисками;
 - применение во взаимосвязи всех элементов комплекса маркетинга и определение эффективности отдельных мероприятий [5, с. 41–42].
- Качество банковских услуг, принятие решений и организация контроля зависят от технического оснащения банка и применения высоких банковских технологий. Поэтому в конкурентной борьбе больше шансов на успех у банков, располагающих соответствующей техникой и технологией, и у банков, имеющих навыки по их использованию.

Таким образом, банковский маркетинг в первую очередь должен обеспечивать воспроизводство спроса на банковские продукты и услуги и ускорение денежного оборота. Практическое воплощение это находит в проведении банками безналичных расчетов. Банковский маркетинг в этом случае должен быть направлен на удовлетворение потребностей клиентов банка в быстром, четком и правильном проведении расчетов.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Яскевич, Е. В. Банковский маркетинг / Е. В. Яскевич. – Владивосток : Изд. Дальневост. ун-та, 2012. – 328 с.

2 Нестеренко, В. Ф. Альтернативный рынок банковских услуг: тенденции и угрозы / В. Ф. Нестеренко, М. И. Сухов, А. Г. Аксаков и др. // Банковское дело. – 2014. – № 3. – С. 8–13.

3 Калиев, К. С., Нурмаханова, М. «Частная» форма собственности казахстанской модели банковского бизнеса. Оценка продуктивности индустрии посредством показателей доходности. // Известия Национальной академии наук Республики Казахстан. – 2019. – № 6 (328) – С. 139–155.

4 Банки и банковское дело. Учебник и практикум. В 2 частях. Часть 2. – М. : Юрайт, 2016. – 160 с.

5 Тарасенко, О. А. Предпринимательская деятельность субъектов банковской системы России / О. А. Тарасенко. – М. : Проспект, 2016. – 310 с.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ӘЛЕУМЕТТІК САЛАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДЕ ЖҮЗЕГЕ АСЫРЫЛЫП НЕГІЗГІ ІС-ШАРАЛАР

МҰСА М. О.

магистрант, Аймақтық әлеуметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Елбасы 2012 жылы желтоқсанда Халыққа жолдауында Қазақстан дамуының 2050 жылға арналған бағдарламасында «Біздің басты мақсатымыз – әлеуметтік қауіпсіздік және азаматтарымыздың бақуаттығы. Бұл – қоғамдағы тұрақтылықтың ең жақсы кепілі» деп, елімізді әлеуметтік мемлекетке айналдыру мәселесі басым бағыттардың бірі ретінде атап көрсеткен [1].

Сонымен қатар жастарды тиімді жұмыстармен қамту мәселелерінің шешімін таппауы болашақта кедейшіліктің қайта жаңғыруына алғышарттардың сақталуына себеп болады. Ең алдымен, мұнай-газ кешенінің жедел дамуына байланысты экономикалық өсу республика халқының тек шамалы бөлігінің табыстары мен жұмыспен қамтылуларына оң әсерін тигізеді. Демек, кедейшілік ауқымдарын қысқарту бүкіл шаруашылық кешенін құрылымдық қайта құруға, жұмыспен қамтылудың табыстарын қамтамасыз ететін өңдеуші өнеркәсіп пен экономиканың өзге салаларындағы экономикалық өсуге және экономикалық белсенді халықтың көпшілігі үшін өнімді жұмыспен қамтылуға байланысты.

Елдегі білімділіктің анағұрлым жоғары деңгейі өзге бірдей жағдайларда еңбек өнімділігінің өсуіне, жалпы ішкі өнім көлемінің

ұлғаюына және кедейшілік ауқымдарының азаюына септігін тигізеді. Кәсіптік білімділік адамдардың өз мүмкіндіктерін толығырақ іске асыруларын қамтамасыз етіп, өзге бірдей жағдайларда олардың жұмыспен қамтылуларына, материалдық игіліктеріне арқау болады және кедейшіліктің орнау қаупін азайтады. БҰҰ жалпыға бірдей бастауыш біліммен қамтамасыз етуге ерекше маңыз беретіні баршаға аян. Даму деңгейі төмен елдерде көбіне кедей тұрмысты адамдардың жағдайларын біршама жақсартуға бастауыш білімнің өзі де жетеді, себебі сауатты адамдар анағұрлым жоғары еңбек өнімділігін жасауға, жаңа машықтарға үйренуге қабілетті, демек, оларға кедейшілік қаупі азырық төнеді.

Бұл мемлекетіміздегі басты мәселелер:

– жұмыс беруші мен орта кәсіби және жоғарғы кәсіби ұйымдар арасында ынтымақтастықтың болмауы, яғни мамандарды даярлау еңбек нарығындағы сұранысқа сай болмауы;

– бұл сала қызметкерлерінің жалақысы төмен болғандықтан, ғылыми қызметкерлердің жетіспеуі және олардың қартаюы орын алып отыр;

– білім бағдарламаларының жетікіліксіздігі.

Осы тұрғыдан жұмыссыздықтан қорғаудың жүресінде бір біріне бағынышсыз үш түрлі қызмет бағыты бар:

Біріншісіне – жұмыспен қамтуды жаңа жұмыс орындарын құру кеңейтудің жағдайымен мүмкіншіліктерін жақсартуды қаржыландыру.

Екіншісі – кадрларды даярлауды және қайта даярлауды (кең білікті мамандарды даярлау) қаржыландыру.

Үшіншісі – жұмыссыздарға жұмыс іздеуде ұтқыр қоныс аударуға мүмкіндік тудыру.

Жұмыссыздықтан қорғау жүресінің негізгі қызметтерін анықтай келгенде оның басты қызметінің бірі әлеуметтік қауіпсіздікті қамтамасыз ету екендігін атап өту қажет. Бұл өз көрінісін осы жүйенің бір жағынан жұмыссыздарға белгілі бір тұмыс деңгейін қамтамасыз ететіндігінен, екінші жағынан оларға жұмыс іздеуде көмек көрсететіндігінен табады. Бұл жүйе жұмыспен қамтудың белгілі бір кепілдігін қамтамасыз етеді «Ертеңгі күнге сенімділік» сияқты материалдық молшылықтың елеулі төмендеуі сияқты жұмыссыздықтың жағымсыз зардабын азайтады.

Жұмыссыздықтың зардабын бәсеңдететін факторлардың бірі – ғылыми-техникалық прогресс. ЕТП жаңа қосымша жұмыс күшін қажет ететін жаңа өндіріс түрлерімен шаруашылық салаларын тудырады, ол материалдық өндіріс саласында еңбек етуге еңбекке

кабілетті тұрғындарды жұмыспен қамтуды көбейтеді. Жалпы ғылыми-техникалық революция жағдайында жұмыспен қамтуды тұрақты түрде өсіру, негізінен өндірістік емес салалардың дамуы арқылы жүзеге асырылады. Оның ұлғаюдың тұрғындардың әр түрлі қызмет түрлеріне деген шығынының тез өсуімен және халық шаруашылығының орташа көрсеткішіне қарағандағы жоғары еңбек ауқымдылығымен сипатталады. Мысалы, 80 жылдары жұмыспен қамтуды көбейтуде өндірістік емес саланың үлесі АҚШ-пен Жапонияда 80–90 %, ал батыс Еуропада 100 % құрады.

Жұмыссыздық мәселелерін шешуде еңбек биржалары айтарлықтай орын алды. Нарық қатынастары дамыған елдерде нарық биржалары алғашқыда жұмыссыздарға жәрдем беру мақсатында адамгершілік институттары пайда болды.

Үкімет жинақтаушы зейнетақы жүйесін одан әрі жетілдіру жөнінде ұсыныстар әзірлеу тиіс. Неғұрлым өзекті міндеттер мыналар:

- зейнетақылық жинақтаулардың сақталуы мен көрілік жеткен кезде олардың жетерлік мөлшерде болуы жөнінде мемлекеттік кепілдіктерді қамтамасыз ету;

- халықты жинақтаушы зейнетақы жүйесімен барынша қамту;

- іргелік зейнетақының мөлшері ұлғайтылып және таяудағы жылдары оның тұрмыстық ең төменгі қажеттіліктің 40% деңгейінде сақталуы қамтамасыз етілу керек. Осылайша, алғаш рет Қазақстанның зейнетақымен қамтамасыз етуін халықаралық стандарттармен сәйкестендіру қажет.

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе Қазақстан Республикасының әлеуметтік саясатының стратегиялық міндеттеріне мына мәселелерді енгізіп, олардың орындалуы қатаң жүзеге асырылуы тиіс деп ойлаймыз. Олар:

- әлеуметтік саланы мемлекеттік реттеу мен басқарудың мақсатты бағдарламалық әдістерін одан әрі жетілдіру қажет;

- қоғамдағы мүлктік тұрғыдағы жіктелісті тереңдетпеу үшін және оны тежеу үшін салық жүйесін жетілдіру қажет;

- саяси билік органдары мемлекеттік әлеуметтік саясаттың үздіксіз жүргізілуін және сабақтастығын қамтамасыз ететін саяси тетіктерді қалыптастыруы керек;

- денсаулық сақтау саласында ақылы және ақысыз медициналық қызметтердің ара жігін ашу жөнінде шаралар қолданылып, халыққа тегін медициналық көмек берудің кепілді көлемі толығымен жүзеге асырылуы тиіс және ол билік органдары тарапынан қатаң бақылауға алынуы қажет. Сол арқылы мемлекеттік тапсырыс шегінде халыққа

медициналық көмек көрсетудің барлық түріне қол жеткізу қамтамасыз етілуі керек;

- елімізде ана мен баланы қорғау мәселесіне ерекше көңіл бөліне бастағаны белгілі. Дегенмен ана мен баланы мемлекеттің ерекше әлеуметтік қамқорлығына алып, оны демографиялық өсудің кепілі ретінде қарап ұлттық қауіпсіздік мәселесінің деңгейінде оған саяси мән берілуі қажет;

- мемлекеттің жастар саясатында әлеуметтік саясатты толықтырып тұрған басым бағыттардың бірі ретінде жастардың еңбек етуге деген, білім алуға деген ұмтылысына әлеуметтік стимул жасау аса маңызды болмақ (баспанамен қамтамасыз ету, ғылыммен айналысуға ынталандыру, студенттерге жасалатын әлеуметтік көмектің қомақтылығын арттыру және т.б.)

Қазақстанның әлеуметтік саясатындағы келеңсіз құбылыстар еңбек нарығында белең алып келеді. Ол әсіресе аймақтарда жаппай сипат алып отыр. Кейбір аймақтардағы жұмыс күшінің жеткіліксіздігін мамандар тапшылығымен түсіндіреді. Бұл факторды жоққа шығаруға болмас, дегенмен жергілікті жерлердегі билік органдары мен бизнес құрылымдары сол аймақта әлеуметтік инфрақұрылым нысандарын салудың орнына, жұмыс күшін басқа аймақтардан немесе сырттан шақырып, вахталық әдістерді кеңінен қолданады. Оның себебі жергілікті билік органдарының әлеуметтік саясатты жүзеге асыруда қолданатын әдістерді жетілдірмеуінде немесе оған құлықсыздығында болып отыр.

Сондықтанда, әлеуметтік саясаттың жүзеге асырылуының сапасын арттырудың бір жолы – жергілікті билік органдарындағы әкімшілік мамандарының кәсіби біліктілігін арттыруға ерекше назар аударылуы керек. Осыған байланысты:

- билік органдарындағы әкімшілік мамандардың кәсіби біліктілігін арттыратын мекемелер іске қосылуы тиіс;

- халықтың әл-ауқаты мен тұрмыс деңгейі жөнінде оның әлеуметтік саясат тұрғысынан шешімін тауып немесе таппай жатқандығы жөнінде нақтылы ақпарат беретін теле-радио бағдарламалар ашылып, тұрақты түрде мәліметтер берілуі керек;

- қоғамымыздағы жұмыссыздық пен кедейшіліктің деңгейін төмендету үшін, жасырын жұмыссыздықты азайту үшін жұмыссыздарды заңды түрде тіркеуге алатын кең ауқымды мемлекеттік орталық құру қажет.

Демографиялық ахуалды жақсарту жөніндегі жұмыстарды бірнеше бағыттар бойынша жүргізу қажет:

- отбасылардың, әсіресе көп балалы отбасылар мәртебесін көтеру;
- көп балалы отбасыларына пәтер алуға және жеке тұрғын үй құрылысына жер учаскелерін алуға басым құқықты заңнамамен белгілеу;

- адамдардың санасына отбасылық, үш және төрт балалары бар отбасылық өмір салтын тұрақты орнату қажет;

- отбасылық өмір салты сөзсіз әлеуметтік норма болуы тиіс;

- ата-аналар еңбегін отбасы жоқ кәсіпқой мамандардың еңбегімен заңнама арқылы теңестіру қажет, бұл үшін «отбасылық еңбекақы» енгізу керек, яғни бала тәрбиелейтін әйелге ең төменгі өмір сүру деңгейін ескере отырып және отбасындағы балалар санына қарай белгіленген ең аз еңбекақы төлеу қажет;

- қызметкерлердің (немесе әйел қызметкердің) еңбекақы бөлінісі мәселесін шешу керек, өйткені ол бүгінде отбасы мүшелерінің қажеттілігіне арналған шығыстарды көздемейді және жекелеген жағдайларда жеткілікті болып табылмайды;

- тұрақты демографиялық, әсіресе екінші және үшінші бала туу мониторингін жүргізу қажет;

- балалары жоқ отбасы жұптарын емдеуді мемлекеттік деңгейде қаржыландыру қажет;

- шетел тәжірибесі негізінде бала тууды материалдық ынталандыру қажет;

- бала тууға қабілетті әйелдерді тегін емдеу жүйесіне баса назар аудару қажет [2].

Қазіргі таңда мемлекеттің әлеуметтік саясатының негізгі бағыттары келесідей:

- біріншіден, халықтың тұрмыс сапасының артуы. Тұрмыс сапасының деңгейі деп халықтың қажетті материалдық игіліктермен және қызметтермен қамтамасыз етілгендігі, олардың тұтынуының қол жеткен деңгейі және рационалды қажеттіліктердің қанағаттандырылуы дәрежесі түсініледі. Орташа алғанда үй шаруашылықтарымен тұтынылатын игіліктер мен қызметтердің ақшалай бағасы тұрмыс құны болып табылады. Тұрмыс деңгейінің маңызды құрауыштары халықтың табысы және әлеуметтік қамтамасыз етілу болып табылады. БҰҰ-мен тұрмыс деңгейінің көрсеткіштер жүйесі жасалған: бала туу, өлім-жітім, тұрмыстың санитарлық-гигиеналық жағдайлары, азық-түлік тауарларын тұтыну, тұрғын-үй жағдайлары, жұмысбастылық, білім, мәдениет, демалыс, транспорттық құралдар, адам бостандығы (құқықтық қорғау);

- екіншіден, тиімді әлеуметтік қорғау жүйесінің қалыптасуы. Ереже бойынша, бұрыннан немесе әлі де өмір сүрудің минималды деңгейін қамтамасыз ете алмайтындар – науқастар, мүгедектер, қарттар, көпбалалы отбасыларға жататын халықтың кедей топтары бірінші кезекте мемлекет тарапынан әлеуметтік қорғауға мұқтаж. Елде тұрғын үй қорлары құрылып жатыр, тегін мемлекеттік мектептер жұмыс істейді, мысалы, аз қамтылған отбасылардан шыққан студенттер шәкіртақылар, оқу төлемі бойынша жеңілдіктер, жеңілдікті медициналық қызмет көрсетуге мұқтаждар көмек және т.б. алады. Мүгедектерді әлеуметтік қорғаудың, әскери қызметшілердің бейімделуінің бағдарламалары және басқа да бағдарламалар жасалып жатыр;

- үшіншіден, мемлекеттің әлеуметтік саясаты еңбек қатынастары және халықтың жұмыспен қамтылуы сияқты бағыттарды міндетті түрде қамтиды. Мемлекет еңбек нарығындағы субъектілердің тең құқықтылығына, мамандықты еркін таңдауға және еңбекті пайдалану орындары мен саласына кепілдік беруі керек. Бұл үшін орта, арнайы және жоғары бітім алудың жалпыға ортақ жүйесі бар, еңбектің әлеуметтік рұқсат етілетін шарттары, еңбекке минималды төлемақы, жұмыс аптасының, демалыстың ұзақтығы заңды түрде реттеледі, жұмысқа алу және жұмыстан шығу кезінде жұмысшыларды құқығы анықталады;

- төртіншіден, зейнетақы жүйесінің жетілуі.

Қазақстан Республикасында зейнетақымен қамтамасыз ету халықты әлеуметтік қорғау жүйесінде жетекші орынға ие. Қазақстандағы зейнетақы жүйесі 1994 жылы Зейнетақы қоры «1994 жылға нақтыланған бюджет туралы» заңға сәйкес, оның құрамынан шығарылғанда және Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің тікелей жетекшілігіне берілгенде айтарлықтай өзгерістерге ұшырады. Бұл зейнетақымен қамтамасыз ету үшін қаражаттар жинаудағы жергілікті билік органдарының мүдделерін күшейтті, алайда республикадағы экономикалық жағдай соңғы жылдарда қор қаражаттарын шоғырландыруда да пайдалануда да көрінді. азаматтардың әлеуметтік қорғалуын ұйымдастырудың элементтерінің бірі мемлекеттік емес зейнетақымен қамтамасыз ету болып табылады. Дегенмен мемлекеттік емес зейнетақымен қамтамасыз етудің мәселелерін іргелі теориялық талқыламастан сапалы нормативті-құқықтық база мен зейнетақымен қамтамасыз етудің механизмін құру мүмкін емес [3].

Жалпы алғанда, Қазақстанда жүргізіліп жатқан әлеуметтік саясат саяси жүйені бейтараптандырудың құрамдас элементі, ал оның теориялық базасы мәні жағынан либерал-консервативті үлгісі болып қала бермек. Сонымен қатар, Қазақстан Республикасында әлеуметтік мемлекет құру жағдайында әлеуметтік саясаттың өзіндік үлгісі біртіндеп қалыптасып келе жатқандығы жөнінде тұжырым жасай аламыз.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Қазақстан Республикасы Президентінің «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы // 2012. -15 желтоқсан. [Электрондық ресурс]. – <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1200002050>

2 Мұхамеджанов, М. Ә. Қазақстандағы әлеуметтік саясаттың кейбір мәселелері. // Ақиқат. – 2002. – № 4. – 39–40 б.

3 Әбденев, С. С. Әлеуметтік қамсыздандыру жүйесінің келешегі. «BNews.kz», 28.11.2012 ж.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ САЛАСЫНДА КЕЗДЕСЕТІН НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕР

МҰХАН А. Е.

магистрант, Аймақтық әлеуметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.
КЕРІМБЕК Ғ. Е.

э.ғ.к., қауымд. профессор, Астана университеті, Нұр-Сұлтан қ.

Қазақстан экономикасы жаңа мың жылдыққа экономикалық өсумен қадам басты. Экономикалық өсу үдемелі болса, жаһандық экономикаға қоғамдасудың, ұлттық қауіпсіздіктің, елдің бәсеке қабілетті болуының маңызды факторы. Экономикалық өсудің қол жеткен деңгейін әрі қарай ұлғайтуды көздей отырып, Елбасымен Қазақстан Республикасын алдағы он жылдықта бәсекеге қабілетті отыз елдің қатарына қосу мақсаты белгіленген. Осы бағытта қазіргі уақытта түрлі шаралар атқарылуда, яғни экономиканы диверсификациялау үшін кластерлік келіс таңдалды. Сонымен бірге, шикізаттық секторға негізделген экспорттық бағытта даму ұзақ мерзімді тұрақты өсу траекториясына шығу мүмкін еместігін көрсетті. Елдің бәсекеге қабілеттілігі кейінгі уақытта отандық экономиканың саясатын қалыптастыруда аса маңызды, өйткені оған сыртқы факторлар әсер

етіп қана қоймай, сонымен қатар Қазақстанды дамыған елдердің шикізаттық шылауы ретінде әлемдік нарығында бекітетін Бүкіл әлемдік сауда ұйымына кіріп отыр. Бүкіл әлемдік сауда ұйымына кіруі экономикалық тиімділіктерге қол жеткізіп қоймай, отандық тауар өндірушілердің нарықтық секторды жоғалтып, шетел кәсіпорындармен басылып қалу қаупін туғызады.

Сондықтан үкімет және американдық сарапшылардың бірігуімен экономиканы деформациялауды созу және оны диверсификациялау қажеттілігі туып, елдің бәсекеге қабілеттігін дамыту бағытында жұмыстар жобалары жасалды. Нәтижесінде елімізде негізгі мақсаты шикізаттық бағыттан ауытқуға ықпал жасайтын экономика салаларын диверсификациялау жолымен елдің тұрақты дамуын көздейтін 2003-2015 жылдарға индустриалды-инновациялық даму стратегиясы қабылданды. Мақта кластерлік кешенін қалыптастыруда аймақтық экономика шарттарының әсерін талдау мәселесіне тоқталатын болсақ, яғни, ЖІӨ-ді есеге көбейту Қазақстан Республикасының Президенті тарапынан бірнеше жылдан бері қойылып келеді және өзінің халыққа жолдауындағы өзекті мәселе болып өндірістің тиімділігін көтеруді талап етеді. Аймақ аумағында ЖІӨ екі еселеу, яғни осы территорияда шығарылған, қосылған құндарды екі есеге көбейту дегенді білдіреді. Жалпы аймақтың өнімді екі есеге көбейту дегенде біз, әрқилы ресурстар және тұрмыстық заттар нарықтарында әр түрлі орталықтар мен секторлардың жұмыстарды көбейтуді түсінеміз. Бұл кластерлерге сыртқы факторлар әрқилы әсер етеді: әлемдік бәсеке жағдайы, аймақтық бәсеке жағдайы, аймақ экономикасының құрылымдық ерекшеліктері және тағы басқа факторлар. Аймақ деңгейінде бұл салаларды тепе-теңдікте үйлестіру аймақты кластерлеу тараптарына жауап береді және ол жалпы аймақтық өнімнің өсуіне ЖАӨ әкеледі. Мысалы, жақын болашақта Оңтүстік Қазақстан облысының ЖАӨ жылына 4,4 % – 6,3 % темптік дәрежеде өсіру, жалпы өсу көлемін 1,5 есеге көтеру мақсатталған. Қойылған мәселеге жету үшін аймаққа ЖАӨ жылына 10–12 % дәрежеге көтеру керек, бұл кластерлік ұйымдастыру жобаларын тездетіп іске асыруды талап етеді [1].

Кластердің Қазақстанда қалыптасуы өңірлік ғана емес, аймақтық салалық сипатта көрінеді. Кластерлік келіс экономиканың жеке сегментінің бәсеке қабілеттігі бір күн тізбегіне қосылатын немесе сол үдерістің сыртқы ортасын жасауға ықпал ететін басқа секторлардың бәсеке қабілеттігімен аса маңызды байланыста болады.

Экономиканы кластеризациялау жаңа болғандықтан, үкіметтік құрылымдар бұл үдерісте бағыт беруші, қолдаушы рөлдерін

атқарулары тиіс. Экономиканы дамытудың мардымды келешегінің болуы ел экономикасында мамандандудың оптималды көпсалалы құрылымын қамтамасыз ету, ұлттық және халықаралық нарықтарға бәсекеқабілетті өнімді жасап шығаруға қабілеті бар тиімді кластерлерді жедел түрде анықтау, қалыптастыру және дамытуға байланысты.

Ауыл шаруашылықтың қазіргі жағдайын талдау, сол салада жағымды үрдістер пайда болғанын дәлелдейді. Агроөнеркәсіп кешеннің дамуы Қазақстанның экономика саясатының негізгі приоритеттердің бірі болып табылады. Ауыл шаруашылығы кластеріндегі шығындардың басқару есебін қалыптастырумен байланысты мәселелерді, ішкі аудитінің тәжірибелік қатынастарын дайындауды, қызмет салалары бойынша қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарының талаптарына сай негіздеу болып табылады.

Бұл жағынан, кең алаңда ауыл шаруашылық жерлердің аса үлкен кеңістіктері, мемлекет ішкі нарығындағы сұранысты пайдалану. Сонымен қатар, дамып келе жатқан Қытай және Ресей мемлекеттерінің нарықтарының айтарлықтай экспорт потенциалы ретінде жағымды экономикалық алғы шарттарына икемдеу. Екінші жағынан, маңызы аз емес әлеуметтік фактор, мемлекет Дүниежүзілік Сауда Ұйымына кіру қарсаңында өндірісті жетілдіру және ауыл шаруашылық өнімдерін қайта өңдеу бойынша мәселелердің біріне айналындыруда отандық ынталыларды қолдау қажеттілігін іске асыру қазіргі өзекті мәселелердің біріне айналуға. Республика саяси және экономикалық тұрақтылық жағдайына, жету мақсатында ұзақ мерзімді стратегиялық саясаты негізінде инновациялық бағыттарға бет алған мемлекет болып табылады. Қазақстан Республикасының Президенті өзінің халыққа жолдауында «Біз іс жүзінде барынша тиімділік беретін үздік халықаралық тәжірибелерді енгізуіміз қажет», - деп атап көрсеткен. Экономиканы дамытудың мардымды келешегінің болуы, жасап шығаруға қабілеті бар тиімді кластерлерді жедел түрде анықтау, қалыптастыру және дамытуға байланысты [2].

Өз кезегінде, экономиканың кластерлік құрылымы мемлекеттің жалпы саясатына үлкен әсерін тигізеді. Бұл біріншіден, ғылымды қолдау, инновацияларға тәуелділік, экспорттық қызмет, қажетті инфрақұрылым жасау және білім берумен тығыз байланысты.

Шетел тәжірибесін қарап, Қазақстан Республикасында кластерді дамытуды қолдау мен реттеудің ел экономикасының шикізаттық құрылымын ескере отырып, лайықты шараларды анықтауға болады:

– кластерді дамытуға қаражат көзі шетел инвестициялары. Шетел инвесторларына ең маңыздысы салық жүйесі. Сол себептен елдің салық кодексі еш бүкпесіз, айқын мазмұнда болуы керек;

– қолдау ретінде салалар мен кәсіпорындарға салықтық және несиелік жеңілдіктердің болуы маңызды;

– келешегі бар салаларға қатысты қабылданған заңдылықтарды қайта қарастырып қажет болса керекті толықтырулар мен өзгертулер енгізу;

– жаңалық ойлап тапқан адамдар үшін мемлекеттік салымды азайту, марапаттау шараларын қолдау;

– ғылыми-зерттеу жұмыстарына мақсатты дотациялар беру;

– мүмкін болатын коммерциялық тәуелділікті ескере отырып, кәсіпорындар үшін инновацияны енгізу қорын жасау;

– жаңа өнім және технология жасауға кететін шығындардың 50%-ын өтейтін тікелей қаржыландыру жүйесін енгізу;

– кластердің қызметін қолдап және реттеп отыратын жергілікті және аймақтық мемлекеттік құрылымдарды қалыптастыру;

– мемлекеттің инвестициялық саясаттың тиімділігін арттырудағы рөлі капиталдық салымдарда өз үлесін жоғарлату емес, мемлекеттік емес секторды экономиканың нақты секторын қаржыландыруға бағыттау;

– кластерлік саясатқа тікелей байланысты бәсекелестік, кәсіпкерлік салық және заңдылықтардың дұрыс жүзеге асырылуын мемлекеттік органдармен қадағалау;

– кәсіпқой мамандармен даярлау үшін жоғары оқу орындарында білім беру сапасын көтеру;

– кластердің ажырамас бөлігі кірістік, нарықтық және әлеуметтік инфрақұрылымдарды жетілдіру.

Дәл қазіргі уақытта экономиканы кластерлеуді жүзеге асыруда кедергілер жоқ емес:

– көлеңкелі экономиканың даму деңгейінің жоғары болуы;

– көптеген салалар мен кәсіпорындардың монополиялығы сақталуда;

– ішкі және сыртқы нарықтарда бизнестің бәсекегеқабілетсіздігі;

– экономиканың нақты секторында шағын және шағын бизнестің үлес салмағының төмен болуы;

– қаржы-несие қорларын толық қолдана алмау;

– жергілікті орындарда шағын бизнесті дамыту және қолдауға бағытталған мемлекеттік саясаттың толық жүзеге асырылмауы;

– ақпаратпен алмасу және кәсіпкерлікті қолдайтын мемлекеттік емес институттардың (ассоциация, микронесиелік ақпаратты-консалтингтік және білім беру ұйымдары, бизнес инкубаторлар) кері байланысты жүзеге асыратын тиімді механизмнің болмауы.

Жоғарыда айтылып кеткен бағытта қазір мемлекет келесі шараларды жүзеге асыра бастады:

– кәсіпкерлік қызметті реттейтін әр түрлі заңдарға өзгертулер мен толықтырулар енгізілу көзделіп отыр;

– аймақтарда технопарктерді дамыту қолға алынды;

– инфрақұрылымды дамыту;

– бизнес инкубаторлардың құрылуы;

– микронесиелік ұйымдарды жасау;

– инвестициялық климаттың болуына жағдайлардың жасалуы;

– венчурлық қордың жасалуы;

– әр облыста мемлекеттік жергілікті басқару әкімшіліктерінде кластерлік жобамен жұмыс істейтін бөлімдердің ашылу.

Жалпы, экономиканы кластиризациялау бізге жаңа болғандықтан, ең алдымен шетел тәжірибесіне сүйене отырып, кластерлік саясатты жасауда экономикамыздың даму деңгейін, ерекшеліктерін, халық мәдениетін басқа да жағдайларды ескеріп, өзіндік келесті өңдеу қажет. Яғни, кластерлік келістің барлық елдер үшін бірдей, өзгеріссіз қолданылатын нақты бір тәсілі жоқ. Сондықтан әрбір елдің тәжірибесін талдай отырып, Қазақстан экономикасына қолайлы жақтарын дұрыс таңдау қажет [3].

Ауыл шаруашылығының құрылымдарды құру және дамытудың мақсаттары болып табылатындарға сипаттама берілген. Агроөнеркәсіптік кешенінің кластерлік құрылымының қалыптасуы мен жұмыс істеуінің әдістемелік негіздері қарастырылған. Кластер ауыл шаруашылық өнімдерінің бәсекелестік қабілетін арттырудағы аспап іспеттес жағдайы қарастырылған болатын. Ауыл шаруашылығы мен ауыл шаруашылық өнімдерін қайта өңдеудің дамуы туралы ақпарат қарастырылған.

Жалпы алғанда, ауыл шаруашылығындағы негізгі мақсаттар, нарықтық қатынас жағдайындағы кейбір негізгі мәселелері әлі де болса шешілмей келеді. Олар, ауылдағы тауар өндірушілердің өнімділігін көтеру, тиімділігін арттыру, өнім өндірудегі шығынның көптігі, тауар өндірушілердің табысының төмендігі, өндірістегі өнім өндірушілермен ауыл шаруашылығындағы өнім өндірушілердің өнімдерінің баға айырмашылығының алшақтығы, көптеген ауылдағы өнім өндірушілерінің зиянға ұшырауы. Тәжірибелік

сараптамалардың нәтижесіне қарағанда, республиканың ауыл шаруашылық саласының сапалы, кең көлемде өнім өндіруге мүмкіндігінің жеткілікті екендігін көрсетуде.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 «Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан халқына Жолдауы», Астана, 2011 жылғы ақпан //Егемен Қазақстан, 2011 жыл 28 қаңтар. [Электрондық ресурс]: <https://www.akorda.kz>.

2 Қазақстан Республикасының Президентінің Қазақстан халқына Жолдауы «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» 2014 жылғы 11 қараша. [Электрондық ресурс]: <https://www.akorda.kz>.

3 Қазақстан Республикасының Президентінің Елбасы – Ұлт Көшбасшысы Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың ұсынған Бес институционалдық реформаны жүзеге асырудағы «100 нақты қадам». [Электрондық ресурс]: <https://www.akorda.kz>.

ПРОЦЕСС КЛАСТЕРИЗАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ КАК ВЕДУЩИЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

НИКАНБЕКОВА А. Н.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

РАХИМОВА С. А.

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

В современных научных управленческих кругах разного уровня, в системе «национальная экономика – регион – промышленные предприятия», широкое распространение получило мнение, что разработка кластерных концепций и построение кластеров – это в первую очередь новая управленческая технология, которая не только повышает рейтинги регионов, отраслей экономики, но и страны в целом.

В современной теории и практике, данное мнение подтверждается рядом научно-обоснованных исследований, которые выявили, что кластерные системы являются наиболее конкурентоспособными, чем обособленно-расположенные предприятия, фирмы, компании в различных территориальных областях. Так, например, в США, исследование 160 региональных кластерных систем, показало, что около 60 % кластеров имеют статус глобальной конкурентоспособности и только чуть более 20 %-кластеры с относительно слабой конкурентоспособностью, что представлено на рисунке 1 [1].

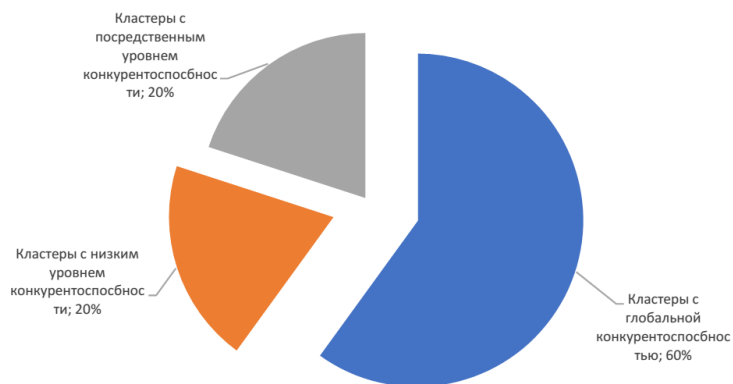


Рисунок 1 – Структура кластеров в США по уровню конкурентоспособности

В странах с развитыми конкурентными экономическими системами, кластеризацией охвачено более 60 % промышленных предприятий. Кластеризация выступает как новый тренд интенсификации и инновационного развития мировой экономической системы.

Рост конкурентоспособности на принципах проектирования кластерных систем становится ключевым стратегическим фактором эволюции и динамики производственных процессов и рынка в развитых и развивающихся стран.

Все кластерные проекты, которые были реализованные за последние десятилетия, показывают, что как таковой реальный рост конкурентоспособности таких стран, как США, страны Европейского Союза, Япония, заключался исключительно в ограниченном числе кластерных систем, которые позиционировали себя как - «локомотивные» [1].

Актуальные позиции кластеризации производственных систем в мировой практике, представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Актуальные позиции кластеризации производственных систем в мировой практике

В последние годы функционирования глобальной экономики, главными аргументами при создании новых кластерных систем является производство инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью и ее успешная конкурентная продажа на национальных и зарубежных рынках.

Любое участие предприятий в кластерных системах, повышает уровень их инновационной активности. При всех прочих равных условиях, активное участие компаний в кластерах, и рост их инновационной активности, подтверждено многочисленными статистическими исследованиями.

Исследования, проведенные учеными-экономистами в Европейском Союзе, показали, что статистика 60 % кластерных предприятий и компаний подтверждает их активность в инновационной деятельности. Предприятия, которые не состоят в кластерах (0 – 45 %), имеют низкие показатели производства конкурентоспособной инновационной продукции.

Специфика управления кластерами по сравнению с другими производственными системами, заключается в более гибкий организационно-управленческих подходах.

Организационно-управленческие структуры кластеров, формируются за счет косвенных связей, как правило, без прямого корреляционного подчинения. Главный организационно-управленческий подход – все организационные элементы кластера работают на принципах взаимодействия, а не подчинения [1].

Первые организационно-управленческие новые подходы к кластерам были сформированы в США, в «Кремниевой долине», которая располагается на территории штата Калифорния (США).

В Кремниевой (силиконовой) долине по принципу эффективного взаимодействия работают более 87 тысяч компаний и около 50 научно-исследовательских центров и университетов, научно-технологических парков. В кластерных системах действует более 200 венчурных фондов, более 800 коммерческих банков. Как следствие – есть кластеры, функционирующие на принципах Финансово-промышленных групп.

Показателен опыт организации кластерных систем в Японии. Еще в 1983 году японским правительством была принята концепция развития технополисов. В начальной стадии реализации данной концепции по всей Японии было создано около 100 технопарков. Как следствие, технопарки стали центральной точкой притяжения научно-исследовательских организаций и промышленных предприятий, в первую очередь в сфере коммерциализации инновационных разработок, производства продукции с высокой добавленной стоимостью.

В Японии, крупные корпорации, которые являются центральным звеном в кластерах получили название – «Лучевые дистрикты» [2].

Для примера актуально рассмотреть кластер компании «Тойота» – самого крупного производителя автомобилей в Японии. Данный кластер имеет развитую сеть из более 130 крупных поставщиков и около 36 тыс. небольших субподрядных компаний.

В области развития кластеров, показателен опыт Европейских Стран. С 2009 года на территории Евросоюза располагается более 30 автомобильных кластеров. Глобализация мировой экономики привела к переносу производства товаров в страны с более дешевыми ресурсами (природные ресурсы, труд и т.д.). Данная тенденция привела к формированию новых автомобильных кластеров на территории стран Восточной Европы и стран Юго-Восточной Азии. Для примера рассмотрим специфику формирования автомобильных кластеров в Западной Европе.

Во Франции насчитывается около 200 территориальных кластеров. На конкурсной основе выделено 60 кластеров, которым оказывается национальная поддержка. Согласно принятой в обществе точке зрения федеральное, региональное и местное правительства могут и должны создавать благоприятную среду для стабильного функционирования и развития кластеров [2, 3].

Государственная техническая политика, реализуемая в таких развивающихся странах, как Индия, Индонезия, Малайзия, Мексика и др., также направлена на объединение в кластеры малых и средних предприятий. Так, в Индии действуют около 2000 кластеров, в их числе 388 – промышленных и 1657 кластеров, которые объединяют небольшие частные предприятия. Доля кластеров в экспорте Индии составляет более 60 %, при этом определенные кластеры являются монополистами в своих отраслях. Специфика размещения малых индийских компаний заключается в их концентрации вблизи крупных промышленных организаций, которые как правило находятся в крупных городских агломерациях (Бомбей, Дели, Калькута и т. д.). Ключевым фактором размещения в данном случае является значительные трудовые ресурсы – дешевая рабочая сила (высокая плотность населения в сочетании с низким уровнем жизни).

В 15 самых крупных городских агломерациях Индии располагаются более 80 крупнейших кластеров, в состав которых входят более 25 тыс. предприятий, из числа которых 7 тыс. предприятий являются экспортерами.

Индийский кластеры имеют различную специфику, как правило состав данных кластеров колеблется от 30 до 2000 участников. Индийское правительство при поддержке кластеров в отличие от правительства других стран руководствуется одним критерием. Если кластер является экспортно-ориентированным, то его поддержка имеет высокий приоритет, если нет то приоритет низкий [3].

В противовес мировому опыту в Казахстане процессы кластеризации стали развиваться сравнительно недавно (с 2006 года). В промышленных регионах Казахстана создание инновационных промышленных кластеров является стратегической задачей.

Наличие на территории данных районов потенциала в виде предприятий бывших территориально-производственных комплексов является уникальной компетенцией для успешного создания кластеров. Данные предприятия являются уже созданными крупными промышленными центрами со всей необходимой инфраструктурой, в ряде случаев они являются градообразующими предприятиями.

В подобных городах более 80 % населения занято на данных предприятиях, создана уникальная инфраструктура, налажены долгосрочные кооперационные связи.

В Казахстане имеют место промышленные моногорода, большинство из которых стали отраслевыми, являются центрами территориально-производственных систем. Предприятия данных систем объединяют производственные, технологические, организационные, административные и другие виды связей.

Создание промышленных кластеров на базе бывших территориально-производственных комплексов это наиболее логичный (зарекомендовавший себя в западных странах) и эффективный подход к реализации региональных стратегий долгосрочного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1 Дранев, Я. Н. Кластерный подход к экономическому развитию территорий/ Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России. – М. : «Сканрус», 2001.

2 Ускова, Т. В., Барабанов, А. С., Попова, О. И., Иогман, Л. Г., Ильин, В. В. Производственные кластеры как инструмент повышения конкурентоспособности региона / Коллектив авторов под рук. Т. В. Усковой. – Вологда : Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2010. – 246 с.

3 Сковрцов, Е. Н. Процесс кластеризации в мировой экономике [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2016 г.). - Краснодар: Новация, 2016. - С. 23-26. - Электронный ресурс://moluch.ru/conf/econ/archive/172/9406/.

ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

НИЯЗБЕКОВ К. К.

магистрант, ИнЕУ, г. Павлодар

КАШУК Л. И.

к.э.н., профессор, ИнЕУ, г. Павлодар

В современных условиях малое и среднее предпринимательство за рубежом представляет собой средний класс, который служит основой стабильного развития экономики.

На сегодня в наиболее развитых иностранных государствах компании малого и среднего бизнеса составляют порядка 70–90 % от общего числа компаний, что больше чем в Казахстане (60–70 %). В частности, в данном сегменте в США работает приблизительно 53 % работоспособного населения, в Японии этот показатель равен 71,7 %, а в странах Европейского союза на малых предприятиях трудится порядка 50 % работающего гражданского населения. Кроме того в странах ЕС средние предприятия составляют лишь 1 % от общего количества предприятий, при этом обеспечивают около 20 % от общего оборота предприятий и 17 % от общей занятости населения [1].

Малый и средний бизнес в развитых государствах имеет наибольшие преимущества, чем в странах постсоветского пространства, в первую очередь благодаря развернутой системе финансовой поддержки.

Многолетний опыт развития малого предпринимательства в странах Европейского союза показал, что данный субъект отношений играет весьма значимую роль в экономике государства, которая заключается в стимулировании конкуренции, что побуждает наиболее крупные предприятия внедрять новые технологии и совершенствовать эффективность производства, соответственно, эффективность всей экономики европейского союза прямо пропорционально зависит от успешной деятельности малого и среднего бизнеса.

Одной из первых западноевропейских стран, обратившей внимание на роль малого бизнеса, была Великобритания. Исследования, проведенные там, показали, что наиболее эффективны фирмы с числом занятых 1–19 человек. Такие фирмы составляли 96 процентов от общего числа мелких фирм Великобритании (2,4 млн.). В начале 90-х годов на долю малого бизнеса приходилось 21 процентов общего товарооборота, в нем было занято 36 процентов всех наемных работников. Сейчас в Великобритании каждый восьмой взрослый занят собственным бизнесом.

В большинстве стран поддержка малого и среднего предпринимательства направлена в первую очередь не на прямое субсидирование или обеспечение финансовыми ресурсами, а на создание благоприятных условий для нормального функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства, а также облегчение доступа малого и среднего предпринимательства к заемным ресурсам (прежде всего посредством реализации гарантийных программ).

В мировой практике задача государства не сводится к тому, чтобы на льготных условиях предоставлять мелким и средним фирмам финансовые, технические и прочие ресурсы и поддерживать частную

инициативу любой ценой. Даже восточноевропейские державы с переходной экономикой уделяют особое внимание государственной поддержке малого и среднего бизнеса [2].

В развитых странах применяется широкий спектр инструментов малого и среднего бизнеса, отраженный в таблице 1.

Таблица 1 – Формы государственной финансовой помощи субъектам малого и среднего бизнеса за рубежом

Формы	Государство
Гарантии по кредитам МСБ; проведение политики сглаживания отраслевых циклов	Канада, Чили, Дания, Финляндия, Венгрия, Италия, Корея, Нидерланды, Словакия, Испания, Швейцария, Великобритания, США
Предоставление особых условий по гарантиям для стартапов	Канада, Дания, Нидерланды
Увеличение государственных гарантий по экспортным операциям	Канада, Дания, Финляндия, Нидерланды, Новая Зеландия, Швеция, Швейцария, Испания, Великобритания
Государственное софинансирование (в том числе и через пенсионные фонды)	Швейцария, Ирландия, Дания
Увеличение доли прямого финансирования МСБ	Канада, Чили, Венгрия, Корея, Сербия, Словения, Испания
Субсидирование процентных ставок	Венгрия, Португалия, Россия, Испания, Турция
Налоговые льготы, отсрочка платежей	Франция, Ирландия, Италия, Новая Зеландия, Испания, Великобритания, Россия
Фондирование ЦБ кредитных организаций	Великобритания

Вследствие этого, стержневая цель осуществляемой в рамках Евросоюза политики поддержки малого и среднего бизнеса заключена в установлении баланса интересов бизнеса и государства, обеспечении рациональных условий для бизнеса, а также повышении конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Уникальная система поддержки и регулирования малого предпринимательства в Европе начала складываться еще в 70-х годах прошлого столетия и продолжает складываться до настоящего времени посредством внедрения разнообразных программ и создания

фондов поддержки малого бизнеса. На настоящий момент ключевыми направлениями политики Евросоюза в отношении развития малого бизнеса являются:

- финансовая поддержка малого и среднего бизнеса;
- упрощение правовой базы, административных процедур в области поддержки малого предпринимательства;
- участие ассоциаций, которые представляют интересы малого и среднего бизнеса, в принятии решений в рамках деятельности Европейского союза;
- содействие малого и среднего бизнеса в сфере инноваций, исследований и подготовки кадров;
- ликвидация нарушений в функционировании «единого рынка» и конкуренции, понижающих результативность деятельности малого и среднего бизнеса;
- рост конкурентоспособности малого и среднего бизнеса, в частности, в целях их выхода на внешний рынок;
- культивирование среди граждан Европейского союза духа предпринимательства и поддержка разнообразных форм сотрудничества между малым и средним бизнесом.

В европейских странах на сегодня сложилась достаточно отлаженная инфраструктура поддержки предпринимательства, так, к примеру, все страны-субъекты Европейского союза имеют достаточно развитую сеть государственных и частных организаций по урегулированию развития и поддержке малого бизнеса.

При этом политика по развитию предпринимательства в каждой стране Союза разрабатывается министерством экономики, промышленности и торговли, при этом иные правительственные органы, например, министерство занятости, тоже участвуют в поддержке малого и среднего бизнеса, выказывая помощь этому слою предприятий в вопросах обучения, занятости, международной торговли, развития и т.п.

Государственные учреждения (торгово-промышленные палаты) занимаются вопросами обучения и повышения квалификации, технологическим консультированием кадров, задействованных в малом и среднем бизнесе, стимулированием международного сотрудничества, выдачей сертификатов качества, а также предоставлением информации представителям малого предпринимательства. Частные финансовые учреждения (банки, венчурные компании) предоставляют кредитную поддержку малому бизнесу, а частные консалтинговые и исследовательские структуры

консультируют по многообразным вопросам маркетинга, менеджмента, развития и внедрения информационных технологий и т.д.

Таким образом, главные цели регулирования и финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в странах Европы состоят в укреплении единого внутреннего рынка Евросоюза, усиления взаимодействия стран ЕС для более глубокого экономического сотрудничества с другими странами.

Особую роль развитию и поддержке малого и среднего бизнеса уделяют не только в странах Европейского Союза, а так же и в Соединенных Штатах Америки (США).

На настоящий момент в США зарегистрировано около 20 млн. предприятий малого и среднего предпринимательства, которые в свою очередь обеспечивают рабочими местами более 50 % трудоспособного населения. По подсчетам американских экспертов каждая третья американская семья занята именно в бизнесе.

В отличие от Европы, МСБ США выглядят довольно крупно. Согласно американскому законодательству к категории малого и среднего предпринимательства относят хозяйствующие субъекты с численностью персонала не более 500 человек, при этом МСБ, в зависимости от того, в какой отрасли оно функционирует, может именоваться, как компания с числом сотрудников от 1 до 1500 человек и годовым оборотом, не превышающим 15 млн. долларов США.

Принципы поддержки предпринимательства сформировались в США в середине 50-х годов 20 века с момента создания Администрации по делам малого бизнеса (АМБ), которая призвана защищать интересы малого и среднего предпринимательства на правительственном уровне и имеющая представительства во всех крупных городах, что дает возможность распространять политику на все штаты, а не только на главные экономические центры Америки. [3].

Государственная стратегия развития предпринимательства определяется «Законом о малом бизнесе», который гласит, что экономика государства, основанная на частном предпринимательстве и свободной конкуренции, не может развиваться без развитого сектора малого и среднего бизнеса, который нуждается в регулярной поддержке со стороны государства, которую в свою очередь обеспечивает АМБ по следующим направлениям: доступ к финансовым ресурсам, размещение в секторе порядка 23 % государственного заказа, оказание финансового обеспечения, а также консультационной, технической и организационной поддержки предприятиям малого предпринимательства.

Основными направлениями поддержки и развития сектора малого предпринимательства в Америке выступает:

- сложившаяся достаточно устойчивая государственная система урегулирования и финансового обеспечения предприятий малого и среднего предпринимательства,
- развитая система государственных заказов,
- предоставление государственных гарантий по обеспечению кредитов, которые выдаются в рамках государственных либо региональных программ обеспечения доступа малого и среднего предпринимательства к финансовым активам,
- инвестиционное кредитование предпринимательства, в основе которого лежит формирование сети частных инвестиционных фирм, которые, используя собственный капитал, а также привлекая заимствованный, осуществляют различные инвестиции в малый и средний бизнес.

В настоящее время в число наиболее развитых стран входит Япония, причем следует отметить, что государство добилось таких значительных результатов посредством быстрого развития экономики в послевоенные годы путем усовершенствования и внедрения технических и технологических достижений, разрабатываемых, главным образом, сектором малого и среднего бизнеса.

Сегодня ситуация весьма изменилась: хотя доля малого и среднего бизнеса в экономике Японии составляет порядка 40 %, субъекты малого предпринимательства представлены, в первую очередь, в сфере строительства, легкой промышленности и оказания услуг. Что и послужило предпосылкой содействия правительства Японии развитию технического и наукоемкого производства именно в сфере малого бизнеса [4].

Таким образом, именно сектор малого бизнеса создает новые рабочие места в экономике любой страны, активно участвуя при этом в освоении инновационных технологий. Поэтому немаловажное внимание должно уделяться развитию малого и среднего бизнеса посредством усовершенствования правового законодательства в области урегулирования деятельности малого и среднего бизнеса, создания фондов финансовой поддержки, привлечения инвестиций в этот сектор, расширения программ кредитования субъекта экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1 Колесов, В. П. Малый бизнес в условиях глобализации. – М. : Финансы и статистика, 2016.

2 Сенчагов, В. К. Экономическая безопасность. Геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. – М. : Финстатинформ, 2012. – С. 76–77.

3 Разумнова, И. Мелкое предпринимательство в промышленности США // Проблемы теории и практики в управления. – 2013. – № 3.

4 Ерможенко, Н. И., Бросученко, Э. И. Формы предпринимательства за рубежом. – Киев, 2015.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

НҰРЛАНҰЛЫ Б.

магистрант, ИнЕУ, г. Павлодар

Транспортный сектор является важнейшим сектором, обеспечивающим поддержку экономической деятельности территории в целом. Транспорт облегчает торговлю, объединяя спрос и предложение, и в результате транспортная инфраструктура и услуги незаменимы с точки зрения эффективного функционирования рынков. Что касается более конкретно сектора железнодорожного транспорта, следует прежде всего отметить, что он имеет свои, очень специфические характеристики, которые необходимо учитывать для полного понимания конкретных вопросов его регулирования [1].

Железнодорожный транспорт – как система, не может обойтись без государственного регулирования, то есть совокупности средств и методов влияния государства на производственные и социально-экономические отношения с целью защиты интересов производителей и потребителей, материальных благ, реализации государственной транспортной политики, обеспечения экономической безопасности страны и ее устойчивого развития в перспективе.

В контексте мировой практики можно выделить два основных подхода к организации функционирования и государственному регулированию железнодорожной отрасли, которые тесно связаны с исторически сложившейся в стране практикой развития отрасли.

Первый подход состоит в том, что железнодорожный транспорт и железнодорожная инфраструктура не позиционируются как социально-значимый сектор экономики и, как следствие, не нуждается в государственном тарифном регулировании на услуги субъектов отрасли (отдельные штаты Австралии, США, Канада).

В данном случае, развитие отрасли осуществлялось и продолжает осуществляться за счет привлечения средств частных инвесторов, а государственное регулирование направлено, в первую очередь, на создание условий недискриминационного доступа к услугам железнодорожной инфраструктуры и обеспечение ее надежного функционирования. При этом стоимость услуг инфраструктуры определяется без прямого вмешательства государства в тарифную политику инфраструктурных компаний.

Второй подход, наиболее распространенный, напротив, предполагает, что железнодорожный транспорт и железнодорожная инфраструктура являются социально-значимыми секторами экономики, требующими государственного контроля (в том числе тарифного). Подобный подход характерен для тех стран, в которых зарождение и последующее развитие железнодорожной отрасли осуществлялось (и во многом продолжает осуществляться) за счет государственных средств, через финансирование государственной вертикально-интегрированной транспортной монополии (Великобритания, Германия, Российская Федерация, Республика Казахстан, некоторые штаты Австралии, США и т.д.) [2].

В большинстве стран мира, на протяжении практически всей истории своего существования, железнодорожная отрасль оставалась одной из наиболее сильно регулируемых отраслей экономики.

Турецкая государственная железная дорога является примером еще большей интеграции (в данном случае как вертикальной, так и горизонтальной), поскольку железнодорожная компания не только обладает монополией на железнодорожную инфраструктуру и эксплуатацию, но также контролирует портовую систему и использует прибыль порта для поддержки потери на железной дороге. Правительство уже давно рассматривало вопрос об отказе от портовой системы от железной дороги и применении подхода открытого доступа, но никаких реальных изменений не произошло.

В Индии, обусловленной быстрым экономическим ростом в целом и отсутствием автодорожной и воздушной инфраструктуры, сильно возросли как грузовые, так и пассажирские железнодорожные перевозки. Индийские железные дороги являются основным оставшимся примером министерства, которое контролирует железнодорожную систему, осуществляющую все перевозки грузов, все междугородние пассажирские перевозки и все важные пригородные перевозки. Индия планирует инвестировать во все виды транспорта, что создаст интермодальную конкуренцию за железную дорогу,

но не планируется внедрять какую-либо форму внутримодальной железнодорожной конкуренции [1].

В результате трансформации подходов к организации железнодорожной отрасли, в мировой практике сформировалось несколько альтернативных моделей государственного регулирования железнодорожной отрасли и железнодорожной инфраструктуры в частности:

- модель вертикально-интегрированной отрасли;
- модель внутриорганизационного деления на бизнес- сектора;
- модель вертикального разделения отрасли.

Вертикально-интегрированная отрасль – это традиционная модель организации железнодорожной отрасли, предполагающая наличие единой организационной структуры, осуществляющей функции управления железнодорожной инфраструктурой, перевозки пассажиров и грузов, а также выполняющей операционные и маркетинговые функции.

При этом вертикально-интегрированная железнодорожная монополия может иметь как государственную (Европейский Союз), так и частную форму собственности (Новая Зеландия). Возможно горизонтальное разделение на зоны или региональные монополии. В зависимости от географии соответствующей страны, вполне возможно, что территориальные железнодорожные монополии смогут конкурировать друг с другом на отдельных направлениях и/или рынках. Так, например, государственная политика США ставила целью сохранение конкурирующих железных дорог на основных направлениях (коридорах) движения.

Внутриорганизационное деление на бизнес- сектора предполагает, что единая организационная структура разделена на отдельные функциональные бизнес-сектора, отвечающие за оказание соответствующих видов услуг (грузовые перевозки, междугородние пассажирские перевозки, региональные пассажирские перевозки и т.д.).

При этом на руководство бизнес-секторов возлагается обязанность отчитываться перед высшим руководством (руководством холдинга) за финансовые результаты деятельности, что стимулирует руководство отдельных бизнес- секторов принимать решения, с учетом потребностей рынка исходя из соображений эффективности затрат. Вместе с тем, функциональное разделение бизнес-секторов сводит к минимуму возможность железнодорожных компаний конкурировать друг с другом.

Модель вертикально разделенной отрасли предполагает отделение железнодорожной сетевой инфраструктуры от других видов деятельности (перевозочной, ремонтной и т.д.) как сектора, демонстрирующего естественно-монопольные характеристики (аналогично электросетевой, телекоммуникационной отраслям, транспортировке газа и т.д.) и требующего высоких затрат на эксплуатацию и развитие.

В данной модели все объекты железнодорожной инфраструктуры являются зоной ответственности и находятся в собственности одного владельца (на основе государственной или частной формы собственности). В большинстве стран, железнодорожная инфраструктура исторически сохраняет государственную собственность [3].

Традиционно железнодорожные перевозки практически во всех странах были совмещены с железнодорожной инфраструктурой, формируя собой естественно-монопольный сектор экономики, находящийся либо в полной собственности государства, либо в собственности компаний с участием государства.

Основным стимулом, побудившим изменить сложившееся состояние рынка, явилась возможность его коммерциализации.

Формирование нового транспортного рынка обусловили две основные причины. Первой стало усиление роли частного сектора в самой консервативной отрасли транспортного рынка – железнодорожных перевозок. Второй – усиление конкуренции на транспортном рынке, вызванной инициацией процесса разделения железнодорожной инфраструктуры и перевозок, закреплённого законодательно, например, в Европе – Директивой Европейской комиссии [4].

Неудачная попытка Великобритании приватизировать железнодорожный инфраструктурный комплекс показала неготовность частных инвесторов обеспечить адекватный объем инвестиционных средств, необходимых для поддержания надежного функционирования и дальнейшего развития объектов железнодорожной инфраструктуры, в ущерб собственным интересам, направленным на получение максимальной доходности на инвестированный ими капитал. Это исключает возможность полного ухода от государственного субсидирования инфраструктуры, как в части эксплуатационных затрат, так и в части инвестиционного развития отрасли.

Тем не менее, в мировой практике государственного регулирования наблюдается смещение в сторону создания в

отрасли условий, способствующих привлечению средств частных инвесторов в железнодорожную инфраструктуру (Германия, в некоторых штатах Австралии) [2].

Железнодорожный сектор характеризуется важностью государственной поддержки его функционирования. Помимо зависимости от государственного финансирования инфраструктуры, железнодорожный сектор выполняет определенные обязательства в области общественных услуг, определенные национальными или местными органами власти для перевозки пассажиров в государствах-членах в соответствии с законодательством ЕС. Государства-члены финансируют эксплуатацию контрактов на общественные услуги железнодорожными предприятиями для обеспечения продолжения услуг, которые не будут эксплуатироваться на коммерческой основе.

Железнодорожный сектор является важной составляющей транспортной отрасли в ЕС. В 2010 году железнодорожный сектор представлял 10 % транспортного сектора ЕС и в нем работало более 0,7 миллиона человек. Эффективность железнодорожного сектора также важна для конкурентоспособности ЕС, поскольку она обеспечивает значительный вклад во многие сектора экономики (посредством услуг по перевозке грузов) и непосредственно потребителям (посредством услуг по перевозке пассажиров).

В последние 10 лет Европейский Союз рассматривал развитие железнодорожного сектора как «цель первостепенной важности не только транспортной политики ЕС, но и экономической политики в целом». Цель – реализовать весь потенциал железнодорожного транспорта как экологически чистого вида транспорта, обеспечивающего высококачественные, надежные, безопасные и надежные транспортные услуги. ЕС сосредоточился на создании подлинно единой европейской железнодорожной зоны, основанной на трех основных столпах: открытие рынков железнодорожных перевозок для конкуренции, повышение функциональной совместимости и безопасности национальных сетей и развитие инфраструктуры железнодорожного транспорта.

Как сетевая отрасль, железнодорожные услуги требуют инфраструктуры, которая, как правило, уникальна, исторически развита и финансируется - и все еще в значительной степени - из государственных средств. Железнодорожные пути, станции или грузовые терминалы, как правило, рассматриваются рынком как невоспроизводимые, и, таким образом, в ЕС отсутствует «параллельная» конкуренция железнодорожной инфраструктуры.

Это требование «делиться» инфраструктурой, естественно, мешает развитию внутримодальной конкуренции и созданию новых услуг.

Важность этого сектора была особенно признана на уровне Европейского Союза, где развитие европейских транспортных сетей и их открытость для конкуренции всегда считались необходимыми условиями построения единого рынка.

Сочетание с одной стороны, регулированием конкуренции, основанным на углубленном экономическом анализе, позволяющем стимулировать производительность и инвестиции и расширяющим выбор пользователей, и, с другой стороны, отраслевым регулированием, учитывающим все общие интересы, позволяет составить сбалансированный план регулирования, который учитывает специфические характеристики сектора, а также экономический и социальный контекст [1].

Таким образом, в странах, в которых исторически развитие железнодорожной отрасли происходило за счет средств государства и по его инициативе, несмотря на проведенные в конце XX века реформы, направленные на приватизацию и либерализацию отрасли, сохранена высокая доля государственного присутствия, проявляющаяся в государственном тарифном регулировании, в контроле за деятельностью и субсидировании компаний железнодорожной отрасли, в том числе, в сегменте оказания услуг железнодорожной инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Recent Developments in Rail Transportation Services. – Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013. 296 p. [на англ. яз].
- 2 Агафонов, Д. В. Государственное регулирование услуг железнодорожной инфраструктуры в условиях структурного преобразования отрасли (Российский и мировой опыт). / Д.В. Агафонов // Наука и техника транспорта. – № 3. – 2017. – С. 78–87.
- 3 Агафонов, Д. В. Управление пассажиропотоками транспортно-логистической инфраструктуры на железнодорожном транспорте: автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2019. – 19 с.
- 4 Журавлева, Н. А., Карчик, В. Г. Системный подход к формированию эффективной модели железнодорожной отрасли. / Н. А. Журавлева, В. Г. Карчик // Экономика железных дорог. – № 5. – 2014. – С. 11–27.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

НУРПЕИСОВ К. К.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова г. Павлодар

КАРИМБЕРГЕНОВА М. К.

доктор PhD, ПГУ имени С. Торайгырова г. Павлодар

Одним из самых молодых инструментов маркетинговых коммуникаций является продвижение в социальных сетях, или SMM. Social media marketing (SMM) – это процесс привлечения трафика или внимания к бренду, компании или продукту через социальные платформы [7]. SMM сегодня используется большинством компаний, как в Казахстане, так и в мире в целом, даже в случаях, когда бизнес не связан напрямую с Интернет. SMM считается достаточно эффективным каналом продвижения и продаж, и отличается быстрым распространением информации, возможностью широкого охвата активной, вовлеченной аудитории в минимальные сроки. Одновременно SMM не требует значительных финансовых вложений.

Впервые понятие социальных сетей появилось в 2003 году, что связано с появлением первых успешных блогов и возрастающей популярностью социальных сетей. Выгоды нового канала маркетинговых коммуникаций быстро были приняты на вооружение PR – службами крупного бизнеса, а в 2008-2009 году – представителями среднего и малого предпринимательства.

Социальных сетей и платформ, которые также считаются социальными сетями, существует множество. Среди них есть как глобальные, известные фактически всем, так и специфические, ориентированные на узкий круг пользователей. По состоянию на 31.12.2019 г. в мире социальными сетями пользуется почти 40 % населения, в том числе, почти 4 млрд человек являются пользователями мобильных социальных сетей [1]. Наиболее популярными социальными сетями сегодня являются «Facebook», насчитывающая более 2 млрд пользователей, Twitter, которым пользуются 0,5 млрд человек, Instagram – более 1 млрд человек, российская сеть Вконтакте насчитывает более 300 млн пользователей [5].

Социальные сети как инструмент маркетинговых коммуникаций по праву считаются идеальным способом привлечения новых клиентов, повышения узнаваемости компании и лояльности

к бренду или продукту. Грамотно проведенная сегментация и выбор социальных сетей позволяют компаниям эффективно работать с выбранной целевой аудиторией. Многие организации для продвижения или продажи своих продуктов сами создают страницы или группы в социальных сетях, используя при этом как платные, так и бесплатные инструменты: публикации; рекламные записи; баннеры; таргетинг; мессенджеры с потенциальными и реальными клиентами (подписчиками). Правильная организация маркетинговых коммуникаций в социальных сетях значительно окупает вложенные инвестиции [3].

Компания Brand Analytics провела исследование пользователей социальных сетей в Казахстане, по итогам которого получены следующие результаты: доля пользователей сети Вконтакте среди всех казахских пользователей составляет более 30% и насчитывает почти 2 млн активных участников; более 1 млн человек активно используют социальную Instagram; почти полмиллиона жителей Казахстана активно пользуются сетью Facebook и т.д. Ни в одной из социальных сетей не зарегистрированы лишь 10,6% граждан Казахстана [6].

Активными пользователями социальных сетей являются юридические лица Казахстана, которые используют SMM для увеличения целевой аудитории, общения со стейкхолдерами, продвижения продукции и увеличения продаж. Но основной целью крупных компаний является, несомненно, улучшение имиджа, повышение лояльности населения, групп общественности и государства по отношению к компании. Так, например, одна из крупнейших компаний Казахстана ФНБ «Самрук-Казына», прибыль которой по результатам 2018 г. составила 24656385,6 млн тг., а чистая прибыль 20211604 млн. тг., имеет группы в социальных сетях Facebook, Instagram, Twitter и Ю-туб. Логотипы социальных сетей расположены в правом верхнем углу официального сайта компании, они позволяют одним нажатием перейти в группы компании в указанных социальных сетях (рис.1).

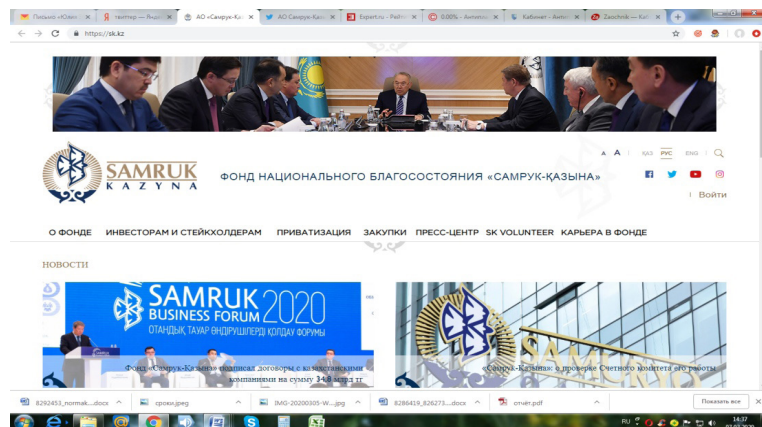


Рисунок 1 – Скрин главной страницы сайта компании ФНБ «Самрук-Казына» с логотипами социальных сетей

В группах предоставляется информация о компании (адреса, телефоны и др.), показателях финансово-экономической деятельности, реализуемых социальных проектах, социальной ответственности компании и другая информация на казахском, русском и английском языках. Группа ФНБ «Самрук-Казына» в сети Facebook была создана в октябре 2011 года, имеет более 15 тысяч подписчиков, несколько разделов с интересным наполнением (рис. 2).

Коммуникации в социальных сетях способствуют повышению экономических показателей компаний - коммуникаторов и целевых параметров, которые можно задать заранее [4]. Эти показатели включают выручку, ROI, объем клиентской базы, географическое расширение и т.д. Продвижение в социальных сетях может быть эффективным достижением стратегических целей организации.



Рисунок 2 – Скрин главной страницы ФНБ «Самрук-Казына» в сети Facebook

Социальные сети с каждым днем становятся все популярными и более открытыми для всех Интернет - пользователей. Они представляют достоверную информацию и предлагают большие возможности для поиска целевой аудитории. Целью социальных сетей является не только объединение людей, но и продвижение компаний, товаров и услуг с помощью маркетинговых технологий. Социальные сети способствуют выстраиванию долгосрочных отношений компаний со своими потребителями, формированию их лояльности, управлению репутацией и имиджем компании, повышению продаж и решению многих других задач развития бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Аналитика Рунета [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://therunet.com/pulse>
- 2 Гудименко, Г. В. Факторы неценовой конкуренции как способ формирования имиджа коммерческого банка // Вестник Белорусского госуниверситета. – № 1 (26). – 2018. – С. 215–217.
- 3 Гудименко, Г. В. Формирование бренда как элемента маркетинговой политики организации // Вестник ОрелГИЭТ, 2015. – №1 (31). – С. 110–112.
- 4 Кутузов, М. Социальные сети как новый информационный канал в Public Relations (на примере Интернет-ресурсов Odnoklassniki.ru и V Kontakte.ru) / М. Кутузов // PR – библиотека Международного

пресс-клуба [сайт] / - Режим доступа: http://pr-club.com/PR_Lib/Kut-SocSeti.doc

5 Николаева, М. А. Интернет-реклама в продвижении товаров и услуг / М. А. Николаева. – Екатеринбург, 2017. – С. 11.

6 Рязанова, Д. И., Кудайбергенов, Н. А., Далабаев, Д. М. Современные тенденции развития интернет-маркетинга и электронной коммерции в Казахстане // Статистика, учет и аудит. – 2019. – №3 (74). – С. 184-188

7 CMO Survey // Highlights and Insight [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://cmosurvey.org/files/2015/09/The_CMO_Survey-Highlights_and_Insights-Aug-2015.pdf?utm_content=bufferd018f&utm_medium=social&utm_source=W_ebbiquity.com

8 Шамков, М. А. Социальные сети как инструмент эффективного продвижения товаров и услуг // EurasiaScience: сборник статей VIII международной научно-практической конференции. Под редакцией В.Б. Соловьева. – 2017. – С. 84–86.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ КАЗАХСТАНА

ПЕТРОСЯНЦ Т. В.

ст. преподаватель, Каспийский государственный университет
технологий и инжиниринга имени Ш. Есенова, г. Актау

Казахстан – динамичная страна со средним уровнем дохода населения и динамично растущей экономикой. В мировой политике Казахстан – ответственный и надежный партнер, пользующийся бесспорным международным авторитетом. Страна должна работать как единая корпорация, а государство должно быть ее ядром [1].

Повышение эффективности экономики является ключевой задачей современной экономической стратегии государства. Особая роль в этом принадлежит бухгалтерскому учету, как важному средству управления ресурсами страны. В данное время реформирование бухгалтерского учета является объективной необходимостью, связанной с возможностью выполнения одной из задач, обозначенной Президентом страны – создание прозрачной и ясной системы управления финансовыми ресурсами страны и составления баланса активов и обязательств государства. Переход на международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора (далее – МСФООС) позволяет составить

баланс активов и обязательств государственного сектора и эффективно контролировать финансовые ресурсы страны.

На сегодняшний день Международные Стандарты Финансовой Отчетности Общественного Сектора (МСФООС) являются наиболее прогрессивными стандартами рекомендательного характера. Они позволяют составлять и предоставлять более полную и достоверную информацию о фактах осуществления хозяйственных операций.

Как показывает международная практика, МСФООС закрепляют достаточно длительный опыт ведения бухгалтерского учета и отчетности в условиях рыночной экономики. Кроме того, отчетность, сформированная по МСФООС, отличается высокой информативностью и полезностью.

Казахстан принял за основу подход по разработке своих национальных правил, основанных на Международных стандартах. Новая система учета, позволит оценить эффективность финансирования деятельности государственного сектора и его реальную потребность в средствах для выполнения своих функций. Что позволит в свою очередь повысить прозрачность финансовой информации для принятия управленческих решений и реального планирования бюджетных расходов.

Кроме того, МСФООС на сегодняшний день являются международным финансовым языком, поэтому переход Казахстана на национальные правила позволит заложить еще одну основу взаимного доверия между Казахстаном и международным сообществом.

Принимая во внимание практику внедрения МСФО в хозяйствующих субъектах Казахстана, продолжавшейся на протяжении более десяти лет, реформирование системы бухгалтерского учета государственных учреждений по переходу на МСФООС проводилось поэтапно.

Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 24 июля 2009 года № 318 «Об утверждении Плана действий по совершенствованию бухгалтерского учета и финансовой отчетности государственных учреждений на 2009–2013 годы» были определены основные этапы реформирования системы бухгалтерского учета государственных учреждений.

Министерством осуществлялась поэтапная работа по реализации плана мероприятий по совершенствованию системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности государственных учреждений и по переходу государственных учреждений в

соответствии с МСФООС на метод начисления с 1 января 2013 года – срока, определенного статьей 245 Бюджетного кодекса.

В настоящее время, все основные нормативные правовые акты (далее – НПА), составляющие методологическую основу в соответствии с МСФООС и методом начисления, утверждены, зарегистрированы в Министерстве Юстиции, опубликованы в СМИ и размещены на сайте Министерства (www.minfin.kz раздел МСФООС/Нормативные правовые акты). А также обучения и повышения квалификации финансовых работников государственных учреждений, согласно постановлению Правительства Республики Казахстан от 24 июля 2007 года № 624 создан АО «Центр подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов органов финансовой системы».

Операции и события в бухгалтерском учете государственных учреждений отражаются на основании Плана счетов бухгалтерского учета государственных учреждений (далее – План счетов), утвержденного приказом Министра финансов Республики Казахстан от 15 июня 2010 года 281 «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета государственных учреждений» [3]. Процедура перехода государственных учреждений по ведению бухгалтерского учета методом начисления осуществляется в соответствии с разделом 25 «Переходные положения» Учетной политики, утвержденной приказом Министра финансов Республики Казахстан от 7 сентября 2010 года № 444 [4].

При переходе на метод начисления государственные учреждения, в соответствии со Схемой перехода на новый План счетов бухгалтерского учета государственных учреждений, осуществляют перенос сальдо баланса ф.1 бюджетной отчетности, подготовленного по данным бухгалтерского учета по кассовому методу по состоянию на 1 января 2013 года, в вступительный бухгалтерский баланс финансовой отчетности по методу начисления на эту же дату. В целях подтверждения остатков на начало периода по статьям учета долгосрочных активов и запасов к вступительному балансу должны быть приложены формы бюджетной отчетности: ф.5-б «Отчет о движении долгосрочных активов» и ф.6 «Отчет о движении запасов», заполненные только по графе 3 ф.5б «На начало года» и по графе 3 ф.6 «Остаток на начало отчетного года» соответственно.

В условиях применения метода начисления стоимость основных средств подлежит признанию в составе расходов путем ежемесячного начисления амортизации в размере установленных норм. Годовые

нормы износа по долгосрочным активам утверждены приказом Министра финансов Республики Казахстан от 27 апреля 2011 года № 219 «О внесении изменения и дополнений в приказ Министра финансов Республики Казахстан от 24 февраля 2011 года № 95 «О некоторых вопросах государственного регулирования системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в государственных учреждениях» [4].

Метод начисления – метод бухгалтерского учета, при котором операции и другие события признаются по факту их свершения в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления или выплаты денежных средств.

При составлении финансовой отчетности соблюдаются следующие требования:

- полнота и достоверность отражений за отчетный период всех операций;
- правильность отнесения доходов и расходов к отчетным периодам;
- тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на первое число месяца, следующего за отчетным периодом;
- аккуратность заполнения показателей и недопустимость подчисток и помарок. В случае исправления ошибок делаются соответствующие записи, заверенные лицами, подписавшими финансовую отчетность, с указанием даты исправления.

Годовая финансовая отчетность составляется по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным. Квартальная финансовая отчетность составляется по состоянию на 1 июля и 1 октября текущего финансового года. Годовая финансовая отчетность составляется за календарный период с 1 января по 31 декабря.

Государственные учреждения представляют финансовую отчетность в сроки, установленные администраторами бюджетных программ и доведенные ими до государственных учреждений до даты представления финансовой отчетности.

Финансовая отчетность представляется на бумажном носителе в сброшюрованном виде с пронумерованными страницами и оглавлением.

Датой представления финансовой отчетности для государственного учреждения считается день фактической передачи ее по принадлежности, за исключением государственных учреждений, находящихся в других населенных пунктах, для которых датой

представления финансовой отчетности является дата ее отправления, обозначенная в штампе почтового предприятия, но не позднее 5 календарных дней до даты представления финансовой отчетности.

В случае совпадения срока, установленного для представления отчетности с выходным (нерабочим) днем, финансовая отчетность представляется на следующий за ним первый рабочий день.

Годовой, квартальной финансовой отчетности, представляемой государственными учреждениями включает:

- 1) бухгалтерский баланс – форма 1,
- 2) отчет об изменениях в активах и обязательствах – форма 2,
- 3) отчет о движении денег на счетах государственного учреждения по источникам финансирования – форма 3,
- 4) пояснительную записку – форма 4.

«Бухгалтерский баланс» состоит из двух частей: актива и пассива. С бухгалтерским балансом представляются два приложения: «Отчет о результатах финансовой деятельности» и «Отчет об изменениях чистых активов/капитала». Активы – первая часть бухгалтерского баланса, состоит из двух разделов: краткосрочные и долгосрочные активы, вместе девяти разделов. Пассив бухгалтерского баланса состоит из трех разделов: краткосрочные обязательства, долгосрочные обязательства и Чистые активы/капитал, вместе пяти разделов ныне существующих.

На забалансовых счетах отражаются ценности, не принадлежащие государственному учреждению, но временно находящиеся в его пользовании или распоряжении, а также бланки строгой отчетности, запасы, принятые на ответственное хранение или оплаченные по централизованному снабжению, путевки в дома отдыха и другие активы, учитываемые на забалансовых счетах.

«Отчет о результатах финансовой деятельности государственного учреждения» представляет информацию о доходах, расходах текущего периода и финансовом результате отчетного года.

«Отчет об изменениях чистых активов/капитала» составляется в разрезе статей раздела «Чистые активы/капитал» бухгалтерского баланса и раскрывает изменения статей активов и обязательств формы 1 «Бухгалтерский баланс».

«Пояснительная записка» состоит из общих сведений и раскрытий к финансовой отчетности.

Кроме того, в описательной части обязательно излагается информация по бюджетной отчетности, в соответствии с требованиями Правил составления и представления бюджетной отчетности государственными учреждениями и администраторами бюджетных

программ, утвержденным приказом Министра финансов Республики Казахстан от 27 февраля 2009 года № 89 (зарегистрированный в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов за № 5612), о результатах проведенной инвентаризации, об остатках наличных денег в кассе с указанием причин образования остатков наличных денег в кассе государственного учреждения, не сданных в текущем финансовом году для зачисления на код государственного учреждения с последующим перечислением в соответствующий бюджет по кодам бюджетной классификации доходов [4].

В настоящее время экономика Республики Казахстан представляет собой высокоразвитую информационную систему, отстроенную и функционирующую в соответствии с международными требованиями, является единой системой учета, которая включает разные ее аспекты (статистический учет, налоговый учет, бухгалтерский учет и т. д.).

Бухгалтерский учет является важнейшим фактором, обеспечивающим единство и функциональность глобальной системы учета, как источник данных для последующего накопления, систематизации и обобщения в соответствии с поставленными задачами.

Информационная функция финансовой отчетности в экономике исходит из финансовых результатов деятельности организаций, которые необходимы широкому кругу заинтересованных пользователей информации как внутри, так и за пределами учреждения. Высококачественная отчетность необходима и для развития рынка капитала, поскольку на ее основе принимаются решения о распределении ограниченных ресурсов, часто определяющие развитие экономики на десятилетия вперед. Исходя из этого, сегодня одной из важных тем являлся вопрос реформы бухгалтерского учета в государственном секторе и порядок перевода государственных учреждений на МСФООС. Цель реформы – заключается в гармонизации двух систем в единообразие и последующий переход к основному завершающему шагу по формированию консолидированного баланса активов и обязательств государства в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1 Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от «14» декабря 2012 г.

2 Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 15 июня 2010г. № 281 «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета

государственных учреждений», зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан № 6314 от 29 июня 2010 г.

3 Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 7 сентября 2010г. № 444 «Об утверждении учетной политики» зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан № 6505 от 22 сентября 2010 г.

4 Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 27 апреля 2011 года № 219 «О внесении изменений и дополнений в приказ Министра финансов Республики Казахстан от 24 февраля 2011 года № 95 «О некоторых вопросах государственного регулирования системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в государственных учреждениях» зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан № 6965 от 20 мая 2011 г.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

ПЕТРОСЯНЦ Т. В.

ст. преподаватель, Каспийский государственный университет
технологий и инжиниринга имени Ш. Есенова, г. Актау

В соответствии с посланием Президент РК Н. Назарбаев от 17 января 2014 года «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» был определен план вхождения Казахстана в число 30 развитых стран мира. Основными приоритетами были выбраны следующие аспекты: дальнейшее развитие инновационной индустриализации, агропромышленного комплекса, создание наукоёмкой экономики, развитие транспорта и энергетики. Следовательно, было отмечено ключевое звено-работа государства нацеленная на создание максимально благоприятного рынка и условий для развития малого и среднего бизнеса в РК.

«Развитие малого и среднего бизнеса – вот главный инструмент индустриальной и социальной модернизации Казахстана в XXI веке. Чем больше доля малого и среднего бизнеса в нашей экономике – тем более устойчивым будет развитие Казахстана» [1].

Существует целый ряд проблем, препятствующих качественному развитию данного сектора экономики: – более 20 % это банковское финансирование и более 9 % это недостаточность финансовой государственной поддержки. Показатель в 20 % прежде всего связан с тем, что банки Казахстана переносят ряд проблем с фондированием

из-за его дороговизны и после нескольких девальваций это стало невыгодным для кредитных организаций. Таким образом, это привело к тому к тому, что на рынке кредиты являются дорогими Но экономике нужно развитие, бизнесу – увеличение, банкам стабильность работы. Поэтому государственное финансирование по льготным процентам является очень большой поддержкой для помощи многим казахстанским предприятиям, чтобы они не только существовали на рынке, но и активно росли.

План данного финансирования заключается в следующем: государством выделяются средства, а банки, в свою очередь распределяют их. Затем, эти деньги кредитуются предпринимателям по льготным ценам. На сегодняшний день, банки активно идут в сегмент малого и среднего бизнеса. Все потому, что они видят хорошие перспективы, несмотря на определённые риски. В годы кризиса, кредиторы отказывались от подобного, так как контролировать нестабильный малый и средний бизнес, казалось невозможным. Но опять-таки, мировой опыт показал обратное. Осталось лишь выбрать правильную политику, подобрать систему, по которой и будут работать кредиторы и МСБ.

– 9,5 % – коррупция. Большое обилие законодательных документов разработаны в интересах предпринимателей, однако коррупция (взяточничество, бюрократические барьеры, нечеткое исполнение законов) не дает этим документам работать в полную силу.

– 8 % – не высокая роль малого и среднего предпринимательства в решении вопросов занятости. Доля экономически активного населения, занятого в малом бизнесе, составляет менее 20 %.

– 7 % – высокая доля теневой деятельности субъектов малого и среднего бизнеса. По разным оценкам, она составляет от 20 до 25 % реального оборота субъектов МСБ.

– 70 % – другие проблемы развития малого и среднего бизнеса. Из них: 15 % – низкий спрос, 12 % – стагнация/ падение в крупных регионах, 9 % – снижение государственного заказа, 9 % – макроэкономическая стагнация, 6,3 % – неразвитость инфраструктуры, 6 % – избыточный государственный контроль и 3 % – кадровый потенциал [2, с. 1–2].

Характеристикой проблем, по развитию предпринимательства занимаются ученые-экономисты и специалисты, как в Казахстане, так и на международном уровне. Большой вклад в это направление науки внесли такие зарубежные ученые, как Т. Саати, Р. Акофф, И. Шумпетер, Друкер П., Казахстанские ученые М. Б. Кенжегузин, С. С. Сатубалдин и др [3, с. 21].

По итогам исследований ученых разных отраслей экономики можно сделать вывод о том, что предпринимательская деятельность имеет рискованный характер. По мнению ученых, успехов в предпринимательской деятельности могут достигнуть предприниматели, обладающие необходимыми знаниями, умеющие предвидеть риск.

Для достижения успехов в предпринимательстве необходимо, чтобы в каждой отрасли экономики работали специалисты, знающие, деятельные, умеющие преодолевать сопротивление окружающей среды [4, с. 10].

Развитие малого предпринимательства законодательно признано приоритетной сферой государственной политики РК.

МСБ решает острые экономические и социальные задачи, участвует в производстве широкого спектра товаров и услуг, создании новых рынков, способствует увеличению общеэкономической активности, выступая в качестве субподрядчика, поставщика крупных предприятий [5, с. 14].

В рамках развития казахстанского предпринимательства был создан специальный государственный фонд «Даму» в 1997 году, целью которого является оказание финансовой и консультативной помощи предпринимательству [6, с. 80]. В 2011 году создана специальная программа «Дорожная карта бизнеса-2020», согласно которой осуществляется сервисная поддержка субъектам малого предпринимательства.

В 2013 году создана Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан (НПП) с целью формирования благоприятных условий для развития предпринимательства на основе эффективного партнерства бизнеса и власти. Согласно программе «Дорожная карта бизнеса - 2020» Казахстан к 2020 году должен войти в число 50-ти стран с самым благоприятным бизнес-климатом. Так, в докладе Всемирного банка «Ведение бизнеса 2010: Проведение реформ в трудные времена» Казахстан занял 63-е место среди 183 стран, охваченных исследованием.

В принципе казахстанский МСБ движется в русле глобальных тенденций, однако его доля в экономике пока разительно отличается от мировых критериев. По показателям социально-экономической эффективности предпринимательского сектора Казахстан уступает не только развитым странам, но и ряду развивающихся стран.

Несмотря на ежегодное увеличение рабочих мест, создаваемых субъектами МСП, в данном секторе занята лишь пятая часть работоспособного населения. Ежегодный рост выпуска продукции

МСП в реальном выражении составляет лишь 2–3 % на фоне общего роста ВВП более 7 %.

В то же время около 40 % трудоспособного населения или около 3 млн. чел. казахстанская статистика относит к категории самозанятого населения.

По данным ряда опросов, примерно половина казахстанских предпринимателей МСБ «балансируют на грани выживания» [6, с. 80].

Однако потенциал сектора МСП в содействии диверсификации экономики страны остается нераскрытым – в Казахстане малый и средний бизнес в основном сосредоточен в секторе торговли (41 %) и в сельском хозяйстве (15 %).

Подводя итоги можно отметить: для того, чтобы оказать действенную помощь МСБ необходимо создание в Казахстане государственного органа - Министерства малого и среднего бизнеса. Для исключения коррупционной составляющей при распределении средств для МСБ учет, хранение денежных средств, предназначенных для МСБ, проведение платежей должен осуществлять специальный банк, созданный при Министерстве МСБ или банк-кастодиан. Региональные центры Министерства не должны участвовать в освоении денежных средств, выделенных для МСБ региона. Для улучшения ситуации с доступностью финансовых ресурсов для МСБ, необходимо разработать специальные программы кредитования для предпринимателей, предусмотреть гарантии государства по эффективным проектам.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Послание Президента РК народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» – Астана, 17.01.2014 г. // <http://www.akorda.kz>
- 2 Тлешева, Р. Н. Современное состояние малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан // Молодой ученый. – 2018. – № 43. (дата обращения: 16.01.2019).
- 3 Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. – М. : Радио и связь, 1993.
- 4 Акофф, Р. (Ackoff R) «Искусство решения проблем». – М. : Мир, 1982.
- 5 Шумпетер, И. (Schumpeter). Теория экономического развития. – М., 1982.
- 6 Друкер, Питер, Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.

РЫНОК IPO В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

РАМАЗАНОВА С. К.
магистрант, ПГУ имени С.Торайгырова, г. Павлодар

IPO предполагает процедуру первоначального публичного предложения ЦБ неограниченному кругу лиц на РЦБ. Целью выхода на рынок IPO являются планы предприятий на привлечение финансовых ресурсов. И как следствие этого, вызывает рост стоимости компании. В данном отношении IPO - не только способ финансирования и привлечения инвестиций в свою компанию, но и фактор высокого статуса, а одновременно с ним и высокие требования к стандартам корпоративного поведения. Поэтому многие компании, заработав определенные средства, задаются вопросом о выходе на фондовый рынок. Иногда компании посредством IPO закрывают свои долгосрочные задолженности. Однако большинство компаний привлеченные средства направляют на развитие, слияния и поглощения [1, с. 21].

Публичное предложение акций предполагает, что эти акции должны иметь свободное хождение и иметь регистрацию выпуска со стороны государственных органов. Все процедуры IPO занимают в среднем 2 года, сам же процесс выпуска, как правило, несколько месяцев.

Сегодня сложилась такая ситуация, когда казахстанские компании стремятся выйти на международные фондовые биржи, такие как Лондонская, Нью-Йоркская либо набирающая обороты в последнее время Гонконгская. Среди успешных компаний по привлечению более 1 миллиарда и 2,5 миллиардов долларов США на Лондонской бирже значатся такие компании как «Казахмыс», «КазМунайГаз».

Предложение казахстанских активов на зарубежных торговых площадках проводилось:

- 1 через создание холдинговой компании на территории страны размещения;
- 2 через создание холдинговой компании на оффшорной территории.

На казахстанском рынке IPO отдельные корпорации проводили в виде прямого IPO. Выпуск акций в обращение по процедуре IPO оказывает влияние на состояние финансового рынка. В результате IPO снижается избыточная ликвидность на финансовом рынке.

Размещение акций сказывается на росте капитализации фондового рынка. Исследования показали, что стоимость компаний на РЦБ с мировыми стандартами корпоративного управления в среднем на 40 % выше, чем стоимость компаний с недостаточно развитой системой корпоративного управления. Приобретение акций в ходе IPO со стороны институциональных инвесторов отражается на структуре инвестиционного портфеля. По оценке аналитиков, число казахстанских предприятий, которые в самом ближайшем будущем могут выйти на IPO, в настоящее время составляет порядка 30-40 компаний [2, с. 47].

IPO может разрешить проблему дефицита привлекательности казахстанских финансовых инструментов. Поставлена задача развития народного IPO. Это распространенная мировая практика по продаже ЦБ крупных государственных компаний населению. Публичное размещение акций открывает существенные возможности для развития компании. Однако IPO – это не всегда удачное вложение денег, есть случаи о стремительном падении котировок и следующих за этим судебных разбирательствах, изменения и составе руководства компании, а также потери контроля над компанией. С приобретением статуса публичной компании ужесточаются требования к корпоративному управлению, и руководители часто не выдерживают груза возникших проблем. Иногда причиной неудачи IPO могут стать и неправильно выбранное время для выхода на рынок и отсутствие должного планирования и подготовки процесса. Чтобы принять решение о проведении IPO, необходимо серьезно оценить все преимущества и обязательства, которые возникают у эмитента в связи с приобретением статуса «публичной» компании [3, с. 17].

Причины, сдерживающие IPO:

1 Проведение IPO требует достаточно больших расходов, и, в этой связи, оно осуществляется, как правило, только очень крупными компаниями. В Казахстане их можно пересчитать по пальцам, причем большинство из них – с государственной долей участия.

2 Одним из самых важных требований для проведения успешного IPO является полная прозрачность компании. Крупных частных компаний, которые могли бы позволить себе проведение IPO, а значит и готовых к полной прозрачности, практически нет. На практике получить из общедоступных источников сведения об акционерах и аффилированных лицах, финансовые показатели и иную информацию о компании практически невозможно.

3 Несмотря на наличие на финансовом рынке свободных капиталов для инвестирования, реальные возможности вложения достаточно ограничены. Основная масса потенциальных инвесторов пока с недоверием относится к РЦБ, предпочитая вкладывать свободные деньги в такие сферы, как недвижимость или банковские депозиты. В этой связи компания, планирующая провести IPO на внутреннем рынке, с большой долей вероятности столкнется с проблемой поиска достаточного количества инвесторов, заинтересованных в приобретении выпущенных акций.

4 Риски в рамках проспекта эмиссии. Проспект эмиссии - официальный документ, который готовится компанией-эмитентом и содержит существенную информацию об эмитенте и его ценных бумагах. Одним из основных разделов являются так называемые риски, которые состоят из большого количества подразделов, таких как экологические, технологические, риски законодательства, политические и прочие. Информация о потенциальных рисках в проспекте эмиссии является одним из ключевых факторов для принятия решений. Их отсутствие является основной преградой при выводе казахстанских компаний на IPO.

5 В Казахстане есть все законодательные и экономические предпосылки для успешного проведения IPO. Основная проблема в том, насколько они соблюдаются. Главными нарушителями законов являются отечественные компании, которые имеют непрозрачную структуру собственности и финансовых потоков. Этот фактор значительно препятствует привлечению инвестиций посредством IPO.

В мировой практике встречаются следующие методы проведения IPO: метод фиксированной цены; метод аукциона; метод формирования книги заявок. Существуют также «гибридные» методы проведения IPO, при которых для продажи разных траншей акций используются методы: аукцион – открытое предложение; аукцион – формирование книги заявок; формирование книги заявок – открытое предложение.

Публичное размещение акций применяется для крупных, инвестиционно привлекательных и известных компаний. В дополнение к изменению долей собственности - расширения базы держателей акций, их размещение дает дополнительный капитал компании. Размещение обычно проходит по фиксированной цене с участием посреднических структур при контроле регулирующего органа. Различные вариации данного метода размещения предполагают разные виды ценообразования. Это и фиксированная цена, и бонусы

для привлечения мелких инвесторов, и бесплатная одна акция на определенное число купленных, или же выкуп акций в рассрочку [4].

В случае продажи акций по фиксированной цене у инвесторов крайне ограничен выбор параметров для приобретения: остается выбрать только количество ЦБ, которые они намерены купить. Вместе с тем, считается, что метод фиксированной цены обеспечивает инвесторам равный доступ к покупке акций: здесь исключено размещение акций одному лицу преимущественно перед размещением акций другому, т.е., отсутствует дискриминация между категориями инвесторов и качеством их предложений по покупке акций.

Простота параметров продажи акций по фиксированной цене снижает издержки контроля и проверки процесса публичной продажи акций. В свою очередь это способствует достижению немаловажного для фондового рынка результата - прозрачность публичной продажи акций.

Недостатки метода фиксированной цены. Для этого метода характерно отсутствие дифференцированного подхода к РЦБ. Любой рынок, в том числе фондовый, обладает определенной сегментацией, учитывая которую можно повысить эффективность продажи акций. Между тем, при фиксированной цене такое свойство рынка не учитывается.

При аукционном методе акции продаются тому, кто предлагает самую высокую цену, а процесс публичной продажи акций обеспечивает доступ наибольшему количеству инвесторов, которые имеют равную возможность участвовать в торгах. Данный метод признается более справедливым, поскольку андеррайтер не размещает акции среди инвесторов, которым он отдает то или иное предпочтение. Это положительно влияет на определение цены и распределение акций, поскольку при проведении данных торгов цена должна зависеть только от спроса [эл.рес.]

Книжный метод публичной продажи акций является наиболее популярным в настоящее время. Его можно представить следующим образом:

Подготовительный этап. Компания анализирует свое текущее финансовое положение, организационную структуру, прогнозирует направления развития и оценивает возможности по использованию книги заявок для размещения своих акций. За два-три года до начала IPO компания выполняет все требования к публичным компаниям. Это раскрытие информации, подготовка финансовой отчетности по стандартам МСФО.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Журнал «Финансовый директор». – № 6. – декабрь, 2018. – С. 23–27.
- 2 Ефименко, Н. Ф. «Развитие IPO в Казахстане» // Материалы республиканской научной конференции Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова. – Кокчетав, 2017. – Т. 3. – С. 45–56.
- 3 Гулькин, П. Г., Теребынькина, Т. А. Оценка стоимости и ценообразование в венчурном инвестировании и при выходе на рынок IPO. – СПб.: ООО «Аналитический центр Альпари СПб», 2008. – С. 15–28.
- 4 Роль инвестиционного банка в организации публичного размещения акций (IPO) – материалы доклада ОФГ. – Москва, IPO конгресс 06.04.2011 года.
- 5 Сайт Лондонской фондовой биржи // <http://www.londonstockexchange.com/home/homepage.htm>.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА МОНОПОЛИЯҒА ҚАРСЫ РЕТТЕУ ШАРАЛАРЫН ЖЕТІЛДІРУ БАҒЫТТАРЫ

РУСТЕМОВ Е. Б.

магистрант, Аймақтық әлуметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Нарықтық экономикаға көшу барысында Қазақстанда экономикаға мемлекеттің араласу жолдары анықталады. Өтпелі кезеңде мемлекет экономиканы реттеуші рөлін атқара отырып, нарықтық механизмді дұрыс қалыптастырудың кепілі болуға тырысты. 90-жылдардың басында, басқа да одақтық республикалардағы сияқты Қазақстанда да әміршілдік-әкімшілік жүйеден қалған ірі монополист кәсіпорындарды демонополизациялау процесі басты мәселе болды. Нарықтық қатынастарды қалыптастыру процесі қоғамда түрлі экономикалық субъектілердің бәсекелестігін дамытумен қатар жүрді. Бәсеке қатынастарын енгізу, оларды заңмен бекіту шаралар уақыт күттірмейтін мәселелерге айналды. Мемлекеттің осындай саяси шараларын монополияға қарсы саясат арқылы реттеу керектігі нақтыланды. Қазақстан Республикасы үкіметі үшін монополияны реттеу экономикалық реттеу саласындағы жаңа бағытқа айналды.

Қазақстандағы монополияға қарсы саясатты құру мен жүргізу және олардың заңдық негіздерін қалыптастыру жұмыстары экономикалық

реформалармен қатар келіп отырды. Реформаларды жүзеге асырушы жаңа экономикалық құрылымдар жұмыс істей бастады.

Нарықтық экономикаға өткеннен кейін ТМД елдерінің арасындағы экономикалық қарым-қатынасты қайта жандандыру мәселесі тұрған болатын. Экономикалық саясаттың түрлі бағыттарын ретке келтіру мақсатында басқа да ТМД-ға мүше елдермен түрлі келісім шарттар жасалынды. Осындай бағыттардың бірі келісіп монополияға қарсы саясат жүргізу, бәсеке шарттарын құрастыру болды. Сонымен қатар осы саясаттың құқықтық базасын жетілдіру мақсатында бірлесіп монополияға қарсы саясат жүргізу мен бәсекені дамытуға арналған Келісімге қол қойылды. Келісім бойынша 1993 жылдың 23 желтоқсанында Халықаралық монополияға қарсы саясат жүргізуші Кеңес құрылды.

Біздің елімізде монополияға қарсы саясат екі кезеңде жүрді. Бірінші кезеңде шаруашылық салаларында монополияны жою мақсатында демонополизация саясаты жүзеге асырылды. Екінші кезең бәсекені қолдауға бағытталған бәсеке қатынастарын реттеудің заңдық негізін қалыптастыру кезеңі болды. Келесі кезеңдерінде мемлекет тарапынан монополиялық процестер мен бәсеке жағдайларын реттейтін заң базалары жетілдірілді. Сонымен бірге билік органдары халықты нарық қатынастарына бейімдей отырып, оларға монополияға қарсы саясат жүргізудің аса қажеттілігін түсіндіруге тырысты. Монополияға қарсы саясат ең бірінші, бәсекенің дамуына қолайлы жағдай туғызу мен тұтынушылардың құқығын қорғауға бағытталды.

Қазақстанда монополиялық қызметті реттеу мен бәсекені ынталандыру саясатының тарихы 1991 жылдың тамызынан, Қазақ ССР-ының Президентінің 31 тамызында шығарған N 428 қаулысынан басталды. Аталған қаулыда Қазақ ССР-інің монополиялық қызметті шектеу мен жаңа экономикалық құрылымдарды қолдау бойынша Мемлекеттік комитеті құрылып, оның басты міндеттері белгіленді. Қазақстан Республикасының монополияға қарсы саясат жүргізу органы 1991 жылдан бері түрлі өзгерістерге түсіп отырып, өз істерін жетілдірілді. Монополияға қарсы саясат экономиканы либерализациялау, жекешелендіру мен нарықтық қатынастардың қалыптастырумен қатар жүргізілді. Монополияға қарсы саясаттың негізгі құқықтық базасы да осы уақыттан бастап негізін салды. Одан кейінгі уақыттарда нарық қатынастарының қоғамға толыққанды енуі, бәсекенің оның негізгі элементі болып қалыптасуы сияқты мәселелер басым болды. Осындай шаралар мемлекеттік билік органының монополияға қарсы саясат жүргізуші орган болып қайта құрылуына әсер етті.

Осылай бірнеше мәрте өзгеріске түскен монополияға қарсы орган 2003 жылы Қазақстан Республикасының Президентіне тікелей есеп беретін және бағыныстағы мемлекеттік орган болып қайта құрылды. Бұндай шешім қабылдануы монополияға қарсы органның дербестігін және күзіретін өсірді. Республикадағы монополияға қарсы саясат жүргізуші органның қызметтеріне табиғи монополияны реттейтін мемлекеттік саясатты, мемлекеттік монополияны реттейтін мемлекеттік саясатты қалыптастыру, нормативтік-құқықтық актілер мен заңдарды жетілдіру, қосарлас құрылымдарды құру, тауар нарығындағы үстем жағдайға ие заңды тұлғаларды бөлу жөнінде ұсыныстар жасау сияқты стратегиялық шаралар жатады.

Қазақстан Республикасының «Бәсекелестік туралы», «Қазақстан Республикасының бәсекелестік туралы кейбір заң актілеріне өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» 2008 жылдың 25 желтоқсанында мемлекет басшысы қол қойған заң 2009 жылдың 1 қаңтарына бастап күшіне енді.

Дағдарыстан кейінгі дамуды қамтамасыз ету үшін экономиканы одан әрі жаңғыртудың жаңа жоспарын іске асыру мақсатында әрбір мемлекеттік орган өзінің дағдарысқа қарсы шаралар жоспарларын бекіткен. Қазақстан Республикасы Табиғи монополияларды реттеу агенттігі тұтынушылар мен табиғи монополиялар субъектілерінің мүдделері теңгерімінің негізінде салалық реттеуші ретінде экономиканың инфрақұрылымдық салаларының тиімді жұмысы істеуі мен дамуын қамтамасыз ету мақсатында ағымдағы жылға дағдарысқа қарсы шаралар жоспарын жүзеге асыруға бағытталған негізгі міндеттерді анықтады.

Қазіргі таңда, Табиғи монополияларды реттеу агенттігі темір жол көлігі, электр және жылу энергетикасы, мұнайды, мұнай өнімдері мен газды тасымалдау, су шаруашылығы және көріз жүйелері, азаматтық авиация, порт қызметі салаларын реттеуші орган болып табылады және осы салаларда тарифтік және техникалық реттеу функцияларын атқарады. Тарифтік реттеу табиғи монополиялар субъектілерін, көрсетілген нарықтарда үстем (монополиялық) жағдайға ие субъектілерді, мемлекеттік монополия субъектілері мен тауарлары (жұмыстары, қызметтері) Үкімет айқындайтын Номенклатураға енгізілген субъектілерді қамтиды.

Техникалық реттеу нормалау мен әртүрлі рұқсат беру, кемсітудің қол жеткізудің шарттарын айқындау мәселелерін және лицензиялау мәселелерін қамтиды. Табиғи монополиялар туралы заңнамаға сәйкес қазіргі уақытта табиғи монополиялар салаларында 1000-нан астам

субъект тіркелген, оның ішінде: су көрізі жүйелері саласында – 561, электр және жылу энергетикасы саласында – 359, көлік саласында – 151, мұнайды және газды тасымалдау саласында – 44 субъект өз қызметін жүзеге асырады. Агенттік 2005 жылдан бастап Орталық Азия өңірлік экономикалық ынтымақтастық бағдарламасының белсенді қатысушысы болып табылады. Орталық Азия өңірлік экономикалық ынтымақтастық елдері Қазақстанды электр энергетикасы саласын тиімді реттеу мәселелерінде көшбасшы ел деп таныды. Сонымен бірге проблемалық мәселелер де және оларды шешу қажеттілігі жоқ емес. Осы проблемалардың ішінде маңыздысы ысыраптардың нормативтен тыс болуы [1].

Мемлекеттік реттеу шет елде бір саладағы реттелетін субъектілер үшін әдетте бірыңғай планканы белгілейді, ысыраптарға байланысты одан жоғары шығындар тарифке енгізілмейді. Осылайша, мысалы, Австрияда электр энергиясын беретін және тарататын кәсіпорындар үшін бұл планка 2 %-ға тең.

Шаруашылық субъектілер әрекет етуге ынталар болмайынша елеулі ілгері жылжу болмайды. Сондықтан Агенттік осы мәселелерді шешу мақсатында келесілерді ұсынады:

– табиғи монополия субъектісі инвестициялық бөлімді де қамтитын нормативтен тыс ысыраптарды жою жөніндегі ұйымдастырушылық-техникалық іс-шаралардың жоспарын әзірлейді және оны іске асырады. Агенттік Ережелерге тиісті өзгерістер енгізудің нәтижесінде іс-шаралар жоспары болмаған жағдайда тарифтерді өзгертуге берілген өтінім қабылданбайды. Осы шараларды Агенттік ысыраптардың деңгейі әлемдік стандарттарға жеткізгенге дейін қолданатын болады.

«Ең алдымен, коммуналдық желілерді – сумен, жылумен қамту, энергетика және көріздер нысандары мен желілерін қайта жаңғырту және жаңарту қажет», - деп атап көрсетті Мемлекет басшысы «Дағдарыстан жаңару мен дамуға» атты Қазақстан халқына Жолдауында [2].

Табиғи монополия салаларында өндірістердің тозу және технологиялық жағынан артта қалу проблемасы да және осыған байланысты төмен тиімділік пен ысыраптар бар. Қазіргі уақытта коммуналдық сектордағы табиғи монополиялардың барлық салалары бойынша негізгі құралдардың тозуы орташа есеппен 60-65 %-ды құрайды. Бұл ретте көптеген субъектілерде желілерді жаңғыртуға және қайта құруға, желілердегі ысыраптарды төмендетуге бағытталған инвестициялық бағдарламалары жоқ. Бүгінгі күнге инвестициялық бағдарламалар 1077 субъектінің 11-інде ғана бекітілген.

Осыған байланысты Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2007 жылғы 24 желтоқсандағы № 1279 қаулысымен бекітілген Табиғи монополиялар салаларындағы тарифтік саясатты жетілдіру жөніндегі шаралар кешенін іске асыру нәтижесінде Агенттіктің орта мерзімді және ұзақ мерзімді кезеңдерге арналған инвестициялық бағдарламаларды кемінде 50 субъектіге бекітуі болжануда.

Субъектілерге қатысты тарифтер белгілеу кезінде олардың қызметі тиімділігінің дәрежесін ескеру болжанады. Халықаралық тәжірибеде бенчмаркингтің бірнеше үлгілері, мысалы, түзетілген қарапайым барынша аз квадраттар мен деректерді инкапсуляция әдісімен талдау әдістері пайдаланылады. Субъектілер қызметінің тиімділік дәрежесі бірқатар көрсеткіштер бойынша есептелетін болады. Мысалы, өңірлік электр желілік компаниялар болып табылатын субъектілер үшін мынадай көрсеткіштер: электр энергиясының үлестік ысыраптары, бір қызметкерге нақты және құндық көріністегі еңбек өнімділігі, операциялық шығындар, күрделі салымдар көлемі және кәсіпорындардың тиімді жұмыс істеу дәрежесін объективті түрде сипаттайтын басқа да көрсеткіштер ескерілетін болуы мүмкін. Бұл ретте, бенчмаркингті қазақстандық компаниялардың тарифтік реттеуіне дұрыс емес көшіру мүмкіндігін болдырмау мақсатында пилоттық жобада оны алдын-ала сынамау қажет. Пилоттық жоба өңірлік электр желілік компанияларда іске асырылатын болады. Бұл үшін әлемдік тәжірибенің озық мысалдарының негізінде субъектілердің жұмыс істеуі мен дамуының қазақстандық ерекшеліктері мен реңктері ескерілетін тиісті әдістемені әзірлеу қажет.

Қазіргі монополияға қарсы саясаттың нәтижелігі монополияға қарсы заңнамалардың мәніне, сот органдарының осы заңнаманы талдауларына және сот шешімдерінің пәрменділігі тікелей байланысты. Монополияға қарсы саясат жоғарғыда аталған бірнеше факторлардың кешенді игергенде ғана қоғам талаптарына сай дамымақ. Соңғы кездерде баспасөз беттеріндегі монополияға қарсы саясатты қалыптастырушы саясаткерлер, оны талқылаушы сот органдары, ал жүзеге асырушы экономистер деп айтылып жүрген пікірдің негізі бар, монополияға қарсы саясатты барлық күштерді жұмылдыру арқасында демократия принциптеріне сай келетін саясат етіп қалыптастыру болашақтағы стратегиялық міндеттерді толығымен орындап шығуға үлкен үлесін қосатынына сенімді болуымыз керек [3].

Табиғи монополиялар салаларындағы тарифтік саясатты жетілдіру жөніндегі іс-шаралар кешенін іске асыру нәтижесінде:

– тозығы жеткен өндірістік активтерді жаңғыртуға және кәсіпорындарды басқару (менеджмент) сапасын арттыруға бағытталған инвестициялық бағдарламаларды әзірлеу және іске асыру арқылы субъектілер қызметінің тиімділігін арттыру;

– кем дегенде елу субъектілерге орта мерзімді және ұзақ мерзімді кезеңге арналған инвестициялық бағдарламаларды уәкілетті органның бекітуі;

– кем дегенде жиырма субъектілерге дейін орта мерзімді және ұзақ мерзімді тарифтер бойынша жұмыс істейтін кәсіпорындардың санын ұлғайту;

– өңірлік электр желілік компаниялар болатын субъектілерде салыстырмалы талдау әдісінің (бенчмаркингтің) тарифтерін белгілеу кезінде пилоттық жоба ретінде қолдану;

– авариялардың санын кеміту және субъектілер ұсынатын реттеліп көрсетілетін қызметтердің сапасын көтеру күтіледі.

Шетелдермен салыстырғанда Қазақстан мен ТМД елдерінің монополияға қарсы саясатының ерекшеліктері бар. АҚШ сияқты дамыған елдерде монополистер бәсеке нәтижесінде ұлғайып, алып фирмаларға айналса, біздің елде осы саясат Кенестік дәуірдегі монополист кәсіпорындарды таратып, нарықты қалыптастырудан басталды. Әрине транзиттік даму Қазақстандағы монополияға қарсы саясаттың өзіндік ерекшеліктерінің болуына себеп болды. Қазақстанға қазіргі даму кезеңінде нарықтық жаңару саясаты бәсекені де, монополияны да неғұрлым дамытуды талап етеді.

Монополияға қарсы саясат - оны жою саясаты емес. Ол саясат монополия құбылысының мемлекеттік құндылықтар мен мақсаттарға қызмет өткізу деп есептейміз. Монополияға қарсы саясат бәсекені дамыту жолында монополияның үстемдігін асыра пайдалануын шектеу. Осы шектеу арқылы монополияның қалыпты жағдайда дамуына көмектесу. Қазақстандағы билік монополияларды мүлдем жойып жіберуді мақсат тұтпайды. Билік мақсаты монополиялық қызметті белгілі шектен асырмау арқылы, бұқаралық бәсеке нарығына жол ашу болып табылады. Мәселе, мемлекеттік биліктің кейбір бәсекелес топтардың табысын қорғайтын лоббистік позицияда болмауында. Демек, монополияға қарсы заңнама экономика мен нарықтық қатынастар талаптарына адекватты болуы мен оның орындалуын қатал қадағалау арқылы мемлекеттік билік өзіне жүктелген міндетті орындай алады. Бұл құбылыстарды зерттеу саясаттану ғылымының қолданбалық сипатын күшейтетіні сөзсіз.

Қазақстан Республикасының монополияға қарсы саясаты болашақтағы дамуында Қазақстанның экономикалық және саяси тәуелсіздігін қамтамасыз ететін жанжақты қамтылған парасатты саясат болуы тиіс.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 «Қазақстан Республикасының Табиғи монополияларды реттеу және бәсекелестікті қорғау жөніндегі агенттігінің мәселелері» ҚР Үкіметінің 2004 ж. 7 шілдедегі № 743 қаулысы (ҚР ПҰАЖ, 2004, № 27, 350-бап).

2 Қазақстан Республикасының Президентінің халыққа жолдауы «Дағдарыстан жаңару мен дамуға». 6 наурыз 2009ж.

3 Андарова, Р. К., Рахимжанова, Г. К., Жартай, Ж. М. «Бәсекелестік және монополия теориялары». – Қарағанды, 2016. – 363 б.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

РЫСБАЕВ А. Д.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

РАХИМОВА С. А.

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

В Казахстане ведется интенсивная работа по созданию благоприятного инвестиционного климата. Специальные экономические и индустриальные зоны, институты развития, финансовые организации, правовая основа дали старт новому импульсу для развития национальной экономики [1].

Инвестиционная привлекательность страны напрямую зависит от созданной инфраструктуры поддержки отечественных и иностранных инвесторов. Проводимая в республике политика по упрощению процедур ведения бизнеса и регистрации инвесторов позволила Казахстану поднять свою позицию в ежегодном рейтинге Всемирного банка. Так, в отчёте Doing Business за 2019 год позиция Казахстана улучшилась с 36-го до 28-го места (из 190 стран мира), при этом по категории «Регистрация предприятий» позиция поднялась на 5 строк, достигнув 36-го места [1].

Как известно, страна обладает разнообразными полезными ископаемыми: запасами нефти, природного газа, урана, около 1225 видов минерального сырья, богатыми месторождениями руд различных

металлов, редкоземельных элементов и горючих и неметаллических полезных ископаемых. Казахстан занимает 1-ое место в мире по разведанным запасам цинка, вольфрама и барита, 2-ое – серебра, свинца и хромитов, 3-е – меди и флюорита, 4-ое – молибдена, 5-ое – золота [2].

По официальным данным за последние 12 лет в страну привлечено 264 млрд долларов США прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ). Больше всего инвестируют Нидерланды, США, Франция, Швейцария, Россия и Китай. Понятно, что существенная доля инвестиций приходится на добычу полезных ископаемых. За последние годы наблюдается смещение внимания иностранных инвесторов и на обрабатывающий сектор. Только в июле 2018 года сумма привлеченных инвестиций в основной капитал составила 961 042 млн тенге (источник МИР РК). Данное свидетельство о заинтересованности инвесторов в Казахстане [3]. На рисунке 1 представлен валовый приток ПИИ в РК за 2013–2019 годы.



Рисунок 1 – Валовый приток прямых иностранных инвестиций за 2013–2019 годы

Одним из основных инструментов привлечения инвестиций и развития экспорта являются специальные экономические и индустриальные зоны (СЭЗ и ИЗ). Функционирование СЭЗ, как правило, направлено на реализацию принципов открытой экономики за счёт либерализации и активизации внешнеэкономической деятельности. Их преимуществами являются особые таможенный, налоговый и валютный режимы. Следует отметить, что пакет преференций и льгот уникален для каждой СЭЗ и ИЗ в отдельности.

При этом для участников СЭЗ таможенных и налоговых льгот больше. На текущий момент в Казахстане функционируют 12 СЭЗ в 11 регионах страны, представлено на рисунке 2 [1].



Рисунок 2 – Специальные экономические зоны

Инвестиционный потенциал республики естественным образом распределен по пяти основным зонам [4]:

- Центрально-Восточная зона (Карагандинская, Восточно-Казахстанская, Павлодарская области) концентрирует более 30 % инвестиционного потенциала Казахстана. Здесь наибольший интерес для инвесторов представляют угледобыча, электроэнергетика, черная и цветная металлургия, тяжелое машиностроение;

- Юго-Восточная зона (Алматы и Алматинская область) – на долю приходится около 25 % инвестиционного потенциала республики. В этой зоне развиты пищевая, легкая, фармацевтическая промышленности и машиностроение;

- Северная зона (Астана, Акмолинская, Костанайская и Северо-Казахстанская области) – 18 % инвестиционного потенциала Казахстана. У этой зоны наиболее выгодное транспортно-географическое положение и развитая инфраструктура экономики. Здесь добываются бокситы и железная руда. Интерес для инвестора представляет и сельское хозяйство;

- Западная зона (Актюбинская, Атырауская, Мангистауская и Западно-Казахстанская области) – 16 % общереспубликанского

потенциала. Прежде всего, это зона нефтегазовых ресурсов и нефтегазодобычи, роль которой в экономике Казахстана постоянно растет;

- Южная зона (Кызылординская, Жамбылская и Южно-Казахстанская области) – 11 % общего потенциала. Здесь развиты сельское хозяйство, нефтепереработка, пищевая и химическая промышленности, добываются золото и барит.

Привлечение инвестиций в экономику регионов осуществляется через создание благоприятного инвестиционного климата. Инвестиционный климат регионов – это общие для всех или большинства инвесторов, действующих на той или иной территории, возможности и условия для ведения предпринимательства и достижения его целей. Представление об инвестиционном климате регионов напрямую связано с оценкой их инвестиционного потенциала, который складывается из суммы объективных предпосылок для инвестиций, зависящей как от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования, так и от их основных экономических характеристик.

Достижение поставленных задач осуществляется на основе интеграции усилий государства и предпринимательского сектора экономики, ускорения внедрения современных инвестиционно-финансовых механизмов привлечения негосударственного и иностранного капитала в сферу науки и технологий [5].

Позиция нашего государства как крупного межрегионального транспортного центра требует установления более либерального режима для иностранных инвестиций. Это позволит нам привлечь необходимый приток финансов и знаний, развить наши возможности и регулярные торговые обмены с зарубежными странами. Выработка такой политики должна стать одной из наших основных задач, поскольку трудно представить себе, как Казахстан может добиться быстрого экономического роста и модернизации без иностранного капитала, технологии и опыта.

В целом, инвестиционный климат РК уже сформирован и до тех пор, пока доходы от нефтяного сектора (Атырауская и Мангистауская области) и сфера услуг и недвижимости (города Алматы и Нур-Султан) формируют большую часть финансовых активов государства, эта тенденция будет сохраняться.

Для наиболее полной реализации экономического потенциала и повышения конкурентоспособности Казахстану необходимо продолжать курс на развитие социально-экономической инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 \$250 млрд иностранных инвестиций привлек Казахстан за последние 10 лет [Электронный ресурс]. – URL: https://forbes.kz/news/2019/07/30/newsid_204748 [дата обращения 10.03.2020].
- 2 Казахстан [Электронный ресурс]. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%85%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD>
- 3 Привлекателен ли Казахстан для иностранных инвесторов? [Электронный ресурс]. – URL: <https://kursiv.kz/opinions/2018-09/privlekatelen-li-kazakhstan-dlya-inostrannykh-investorov>
- 4 Анализ инвестиций в основной капитал в Республике Казахстан и странах-членах ЕЭП. АО «Казахстанский институт развития индустрии» Астана, 2013. -16 с
- 5 Статистический ежегодник Казахстана = Statistical Yearbook of Kazakhstan: Статистический сборник / Под ред. А. А. Смаилова. – Алматы : Агентство Республики Казахстан по статистике.

ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА И ЕЕ МЕСТО В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

САДВОКАСОВА К. С.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

НУРГАЛИЕВА А. А.

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

ТИТКОВ А. А.

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

Экономическая безопасность Республики Казахстан считается основой, материальной базой национальной безопасности. И гарантирует обеспечение независимости государства, устанавливает возможности выполнения независимой экономической политики и формирует способности с целью поступательного, устойчивого социально-экономического формирования страны в условиях глобализации всемирного хозяйства и геополитических рисков. Таким образом, в обстоятельствах интеграции в единое мировое экономическое пространство вопрос экономической безопасности обретает главную роль для всей экономической политики нашей страны. Тезис «экономическая безопасность», точно так же, как и «национальная безопасность», возник относительно не так

давно. Понятие экономической безопасности, менее обширное, чем понятие национальной безопасности. Так как в национальную безопасность входит оборонная, информационная, экологическая безопасность и др. Нельзя обойти экономические аспекты при рассмотрении тех или иных сторон безопасности.

Экономическая безопасность – это такое состояние национального хозяйства, способное обеспечивать постепенное развитие общества, его финансовую, социально-политическую стабильность, высокую обороноспособность в обстоятельствах воздействия отрицательных внешних и внутренних факторов, результативное управление, обеспечение экономических интересов на отечественном и мировом уровнях.

Экономическая безопасность считается основным, системообразующим элементом безопасности нашей страны. Проявляясь в области других типов безопасности страны, в свою очередь, испытывает установленные перемены. Ощущает на себе их противоположное влияние Экономическая безопасность государства – сложное социально-экономическое состояние, которое отражает огромное количество стабильно меняющихся обстоятельств материального производства и влияющих внешних и внутренних факторов. Она обуславливается степенью формирования производительных сил, состоянием социально-экономических взаимоотношений и формированием НТП. И спецприменением его итогов в отечественном хозяйстве, ВЭД и интернациональной обстановке.

В материальную базу экономической безопасности входят:

- формирование производительных сил, способных гарантировать наращенное воспроизводство;
- высокий уровень жизни населения;
- экономическая самостоятельность страны;
- результативное управление (в т. ч. государственное) на всех уровнях экономики.

Исследуя суть экономической безопасности, следует проанализировать основные определения.

Объектами экономической безопасности является экономическая система в комплексе, так и ее элементы:

- природные богатства;
- производственные и непроизводственные фонды;
- недвижимость;
- финансовые ресурсы (а также экономические ресурсы);

– хозяйственные структуры, семья, отдельная личность и другие.
В экономическую безопасность входят следующие субъекты:

- законодательные структуры;
- государство и его институты (министерства, ведомства, службы и др.);
- учреждения и ведомства как государственного, так и частного сектора экономики.

Угрозы экономической безопасности – это процессы и явления, негативно влияющие на хозяйство страны, ущемляющие экономические интересы личности, социума и государства.

Показатели экономической безопасности – наиболее важные величины, которые дают понятие о положении экономической системы в целом, её стабильности и мобильности.

Основными показателями безопасности в экономике являются:

- темпы роста ВВП;
- уровень и качество жизни населения;
- темпы инфляции;
- уровень безработицы;
- структура экономики;
- имущественное расслоение общества;
- состояние технической базы хозяйства;
- асходы на НИОКР;
- конкурентоспособность;
- импортная зависимость;
- открытость экономики;
- внутренний и внешний долг государства и др.

Пороговое значение экономической безопасности – это предельные показатели, способствующие обвалу экономики, усугублению социальной и политической ситуации в стране.

Меры по обеспечению экономической безопасности – это осознанная, ежедневная деятельность государственных органов, которая направлена на отражение отрицательных процессов и явлений в области экономики.

Меры обеспечения экономической безопасности – комплекс способов, осознанных действий, которые ориентированы на предотвращение внутренних и внешних угроз безопасности. Подобная деятельность включает:

- прогноз опасностей экономической безопасности;
- установка значений в рамках экономической безопасности;

– разработку законодательных актов, которые обеспечивают охрану экономических интересов нации;

– устранение недочетов в структуре экономики;

– взаимодействие в становлении и формировании индивидуального предпринимательства, его охрану;

– поддержание в нужной степени стратегических и мобилизационных ресурсов страны.

В предоставлении экономической безопасности входит:

– осуществление деятельности по защите данных и охране коммерческой тайны;

– приобретение, классификация, исследование и контроль использованных материалов;

– связанных с вопросами обеспечения экономической безопасности, сбор информационно-аналитических данных по проблемам положения и формирования ситуации в области обеспечения экономической безопасности. А кроме того сбор прогнозно-аналитических документов (оценки, выводы, рекомендации) согласно определенным направлениям и уведомление о потенциальных угрозах экономической безопасности и мерах по пресечению вероятных отрицательных результатов.

Экономическая безопасность как состояние – это действующая совокупность экономических, производственных и технологических факторов, которая позволяет осуществлять воспроизводственный оборот.

Экономическая безопасность как процесс – это образование и укрепление условий, которые обеспечивают безопасную деятельность государственной экономики в процессе ее формирования.

В экономическую безопасность как в систему входят следующие структурные компоненты:

- формирования материальных ценностей;
- состояние рабочей силы;
- размеры и прогрессивность основного производственного капитала (фондов);
- развитие области изучений, анализа и научно-технических нововведений;
- возможности реализации товара на макро и микроуровнях.

Экономическую безопасность следует расценивать как взаимосвязанную концепцию ее разных степеней: международного, национального, уровня отдельно взятой хозяйственной структуры, личности.

Под международной экономической безопасностью подразумевается состояние мировой экономики, при котором поддерживаются взаимовыгодное сотрудничество сторон в решении национальных и глобальных проблем хозяйствования, независимый подбор и реализация ими собственной стратегии социально-экономического формирования и роли в международном разделении труда.

Экономическую безопасность страны определяет концепция характеристик. Содержащая способность экономики государства работать в порядке наращенного воспроизводства, стабильность материальной системы, подходящую систему внешней торговли, содействие научному потенциалу. А кроме того поддержка единого экономического пространства и целостности отечественного рынка, формирование правовых и экономических состояний, которые исключают криминализацию населения.

Предоставление необходимого регулирования экономических процессов, предоставление подходящего уровня жизни населения.

Можно выделить три основных составляющих экономической безопасности.

Первый компонент – это хозяйственная независимость, что в обстоятельствах нынешнего мирового хозяйства не имеет совершенного характера. Специализация связывает экономики разных стран. В данных обстоятельствах экономическая независимость означает вероятность контроля государства за национальными ресурсами. Результат подобного степени изготовления, эффективности и качества продукта, какой гарантирует её конкурентоспособность. Кроме того дает возможность в равных условиях принимать участие в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями.

Вторым компонентом считается устойчивость и стабильность государственной экономики, предлагающие охрану имущества в абсолютно всех ее формах, формирование надежных обстоятельств и гарантий для предпринимательской активности, удержание условий, способных ослабить обстановку (борьба с криминальными структурами в экономике, недопущение основательных срывов в распределении прибыли, угрожающих спровоцировать общественные потрясения).

Третий компонент – это способность к саморазвитию и прогрессу. Это в особенности немаловажно в нынешнем активном развивающемся обществе. Формирование подходящего климата с

целью вложений и инноваций, непрерывное усовершенствование производства. Увеличение высококлассной образовательной и общекультурной степени сотрудников становится важным и неотъемлемыми критериями стабильности и саморазвития государственной экономики. Таким образом, главным условием обеспечения экономической безопасности России является подъем экономики, создание условий для ее функционирования в режиме расширенного воспроизводства и высокой конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА

1 Матвеева, Е. С. Понятие экономической безопасности государства и ее место в системе национальной безопасности // Молодой ученый. – 2017. – № 3. – С. 367-369. – Электронный ресурс:// moluch.ru/archive/137/38388/

2 Бабынина, Л. О. Европейский союз в поиске глобальной роли: политика, экономика, безопасность [Текст]: [монография / Л. О. Бабынина, Ю. А. Борко, Р. Г. Герасимова и др.]; под общ. ред. А. А. Громыко, М. Г. Носова; Федер. гос. бюджет. учреждение науки, Ин-т Европы Рос. акад. наук. – М. : Весь мир, 2015. – 588 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

САКЕНОВА А. Т.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

РАХИМОВА С. А.

к.э.н., профессор, кафедра «Экономики»,
ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

В период трансформации экономики Республики Казахстан в постсоветский период, государство не до конца осознавало роль и место предпринимателя и предпринимательства. Рыночные отношения строились на принципах «выиграл – проиграл», то есть создавались все условия для самоликвидации предпринимательских структур либо для перехода в теневой сектор экономики. В современном мире, взаимоотношения между государством и частным бизнесом выстраиваются по принципу «сильное, конкурентоспособное предпринимательство» тождественно понятию «конкурентоспособное государство», так как в рыночной экономике ключевым понятием является «конкурентоспособность» [1, с. 197].

В экономической литературе конкурентоспособность — это экономическая способность субъекта хозяйствования противостоять попыткам соперников ограничить возможности в достижении своих целей, преодолевать противодействие соперников, ограничивая их возможности [2, с. 187]. Многие экономисты, как например М. Портер, Р.А. Фатхудинов, М. Мескон и другие трактуют понятие «конкурентоспособность» как «экономическое соревнование», опираясь на категорию конкуренция. Конкурентоспособность по нашему мнению, является результатом реакции предпринимательской структуры на возникновение прямых и косвенных экономических отношений с другими экономическими и предпринимательскими структурами в процессе реализации идей и целей своей деятельности.

Конкурентоспособность предпринимательской структуры – это комплексное понятие, которое предполагает наличие конкурентоспособной продукции и конкурентных преимуществ перед соперниками. Данное понятие формируется по разным элементам предпринимательской системы, представлено на рисунке 1.

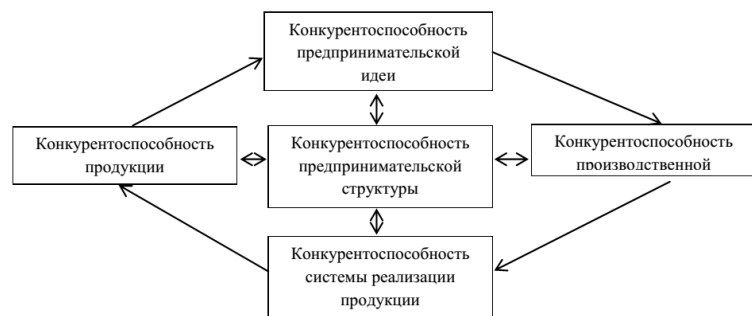


Рисунок 1 – Составляющие конкурентоспособности предпринимательской структуры

Оно содержит в себе совокупности конкурентоспособности идеи, продукции, производственной системы и системы реализации продукции. Комплексное управление данными элементами позволит обеспечить общую конкурентоспособность предпринимательской структуры.

Для детального анализа понятия конкурентоспособности предпринимательской структуры, необходимо рассмотреть факторы, влияющие на него. Значимое место занимают факторы внешней составляющей конкурентоспособности, поскольку именно они

предопределяют уровень потребительского отношения к продукции организации и уровень соперничества на рынке. Следующая группа факторов больше влияет на внутреннюю среду предпринимательской структуры, позволяя через них управлять конкурентоспособностью предпринимательской структуры в целом.

Данная зависимость потребовала систематизации этих факторов по степени влияния на уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры, представлено в таблице 1 [5, с. 210].

Таблица 1 – Факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры

Среда существования факторов	Виды факторов	Факторы
Внешняя среда	Отношения с потребителями	Цена, качество, бренд, сервис, распространенность, маркетинг
	Отношения с конкурентами	Доля рынка, географический охват, участие на фондовом рынке
	Отношения с государством	Поддержка государства, уровень лоббирования
Внутренняя среда	Предопределяющие конкурентное преимущество	Технологии, инновации, уровень затрат
	Обеспечивающие конкурентное преимущество	Управление финансами, кадровое обеспечение, управление активами

Влияние тех или иных факторов на уровень конкурентоспособности во многом зависит от особенности предпринимательской структуры, уровня конкуренции на рынке, условий функционирования и финансовых возможностей организации. Конкурентное преимущество предпринимательских структур определяется совокупностью внутрисистемных, системных и внешне системных факторов. Каждая из указанных совокупностей является значимой для формирования конкурентного преимущества и его конкурентоспособности. В тоже время конкурентное преимущество определяется целевыми факторами, их структурой и пропорциями, организацией эффективного использования факторов и условий развития предпринимательских структур, скоростью создания, совершенствования и обновления, степенью развитости и специализации факторов [3, с. 325]. Таким образом, в зависимости от факторов, используемых для увеличения конкурентного статуса

предпринимательских структур, будут определены и основные направления по повышению ее конкурентоспособности. В общем виде указанные направления приведены в таблице 2 [4, с. 59].

Таблица 2 – Направления повышения конкурентоспособности предпринимательской структуры

№	Направления	Направление мероприятий	Мероприятия
1	Реализация организационных возможностей	Внутриорганизационное	Совершенствование организационной структуры Реинжиниринг бизнес-процессов
		Интеграция	Создание интегрированных структур на уровне отрасли Расширение сфер деятельности в соответствии с производственными возможностями
		Новая структура собственности	Выход предпринимательской структуры на рынок ценных бумаг.
2	Реализация рыночной ситуации за счет маркетингового потенциала	Повышение доли рынка	Повышение качества товара Гибкая ценовая политика
		Повышение эффективности работы маркетингового отдела	Поиск новых сбытовых каналов Удержание старых клиентов Мониторинг деятельности конкурентов
3	Реализация производственно-технологического потенциала	Производственное перевооружение	Модернизация и техническое перевооружение Диверсификация производства
		Инновации	Поддержка инновационных процессов Разработка и осуществление НИОКР
4	Реализация финансово-экономического потенциала	Взаимодействие с государством	Отношения по отдельным видам налогов и сбор Ресурсное обеспечение за счет средств республиканского и местных бюджетов
		Инвестиции	Стимулирование инвесторов и лизинговых компаний Привлечение капитала для расширения деятельности предпринимательской структуры Эмиссия ценных бумаг

5	Реализация возможностей персонала	Научная основа труда	Совершенствование системы планирования подготовки и закрепления рабочих, инженерных, научных и административных кадров и их переподготовка
		Стимулирование	Повышение инициативности работников Материальное стимулирование

Большая часть указанных направлений определяет основные способы повышения уровня конкурентоспособности и достаточно изучена отечественными и зарубежными учеными. Таким образом, можно выделить ряд направлений, способствующих достижению выше поставленной цели. Данные направления выделены в таблице 2. Учитывая вышесказанное, следует дать расширенное определение конкурентоспособности предпринимательской структуры: конкурентоспособность предпринимательской структуры есть превосходство предпринимательской структуры по отношению к конкурентам в конкретных сегментах рынка в определенный период времени. Конкурентоспособность предпринимательских структур определяется внешними и внутренними составляющими. При этом главное значение должно уделяться факторам внутренней составляющей, поскольку они отражают внутренний потенциал предпринимательской структуры в целом.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Мельвиль, Е. Х. Правовые и экономические модели деятельности в сфере культуры и творческого предпринимательства. – М. : Дело – 197 с.
- 2 Азоев, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2007. – 187.
- 3 Мазилкина, Е. И., Паничкина, Т. Г. Управление конкурентоспособностью. – М. : Издательство «Омега-Л», 2007. – 325 с.
- 4 Коротков, А. М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – № 6. – 59–62 с.
- 5 Мухаметзянов, И. И. Методологические основы формирования стратегии поэтапного создания предпринимательских структур // Современные проблемы экономики, социологии и права: Сборник научных статей асп. СПбГИЭУ. – Вып. 6. – СПб., 2009.

ҰЙЫМНЫҢ КАПИТАЛ ЕСЕБІН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

САТЫМБЕКОВА К. Б.

э.ғ.к., кауымд. профессор, М. Әуезов атындағы
Оңтүстік Қазақстан мемлекеттік университеті, Шымкент қ.
ӘШІМХАН Ш. Е.

магистрант, Аймақтық әлдіметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Кәсіпорынды басқаруға қажетті барлық ақпаратты бухгалтерлер дайындайды, осыған байланыстырылған кәсіби қызмет «экзаунтинг» деп аталады. Бұған есеп беруді жасау жұмысы, субъектінің қаржылық жағдайын талдау, жоспарлау жұмысы, субъект қызметін бақылауға байланыстының барлығы қатысты болады. Серіктестік есеп саясатына сәйкес басқарушылық есеп мына принциптерге сәйкес ұйымдастырылады:

- субъекті үздіксіз қызмет етеді;
- жоспарлауда және есепте өлшеудің біркелкі бірліктерін пайдалану;
- тұтас субъект пен құрылымдық бөлімшелер қызметінің нәтижелерін және шығынды бағалау әрі талдау;
- бастапқы және аралық деректерді жинау, өңдеу және тапсыру процесінде оларды жиі пайдаланудағы сабақтастық;
- субъект ішінде коммуникация жүйесін ұйымдастыру;
- ақпараттардың жеткіліктілігі және талдамалығы;
- өндірістік және коммерциялық циклды аңғартатын кезеңдігі;
- шығындар мен нәтижелерді сметалық басқару.

Қаржы белгілі бір кәсіпорынның ақшалай ресурстары. Ол кәсіпорынның дамуы мен ұдайы өндіріс процесін қамтамасыз етуге бағынышталған. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы – нарық субъектісінің қаржылық және белгілі бір күнге жағдайы бойынша өз қызметін қаржыландыру қабілеттілігін сипаттайтын экономикалық категория. Жабдықтау, өндіру, өткізу және қаржылық қызметін үрдісінде капиталдың үздіксіз айналымы үрдісі жүреді, құралдар мен олардың қалыптасуы көздерінің құрылымы, қаржылық ресурстарға қажеттілік және оның салдарынан кәсіпорынның қаржылық жағдайы өзгереді. Негізгі қызмет түрі сатумен айналасу. ЖШС-нің қаржылық есебіне мыналар кіреді:

- бухгалтерлік баланс;
- пайда және зиян жайлы есебі;
- ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есебі;
- капитал қозғалысының есебі;

– түсініктеме парағы [1].

Бұл қаржылық есептері арқылы кәсіпорынның жағдайын, қызметінің құрамы мен құрылымын, табыстылығын, қаржылық тұрақтылығын, өтімділік деңгейін біліп көруге болады. Нарықтық қатынастар орнаған кезде шаруашылық субъектілерінің қызмет нәтижесін талдау әдістеріне елеулі өзгерістер әкелді. Әсіресе бұл кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдауға қатысты, талдаудың барысында оны жақсарту резервтері анықталады. Балансты талдау оның есепті кезеңдегі жиынтығының, жеке баптарының өзгерісін анықтаудан басталады. Баланстағы ақпарат кәсіпорын мүлкінің құрамы мен құрылымын, меншікті және заемдық қайнар көздердің жағдайын, қорларды пайдалану тиімділігін, сол сияқты есепті кезеңдегі кәсіпорынның төлем қабілеттілігін бағалауға мүмкіндік береді. Сонымен кәсіпорын өз қызметінде әртүрлі ресурстарды қолданады. Нәтижесінде пайда не зиян болуы мүмкін. Сондықтан кәсіпорынға экономикалық сипаттама беру кезінде оның активтері мен олардың құралу көздеріне тоқталмай кету мүмкін емес. Кәсіпорын қаражаттары оның ішкі айналымында немесе оның сыртында пайдалануы мүмкін. Қаржылық есептілік кәсіпорын мүліктерінің жалпы құнын, шашыратылған құралдардың құнын айналым құралдардың, материалдық айналым құралдарының құнын, кәсіпорынның меншікті қаражаттарының, қарыз қаражаттарының мөлшерін анықтауға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның 2017–2018 жылдар аралығындағы активтер құнының динамикасы келтірілген. Жалпы 2018 жылы 2017 жылмен салыстырғанда активтердің 96055 мың теңгеге көбейгені байқалады. Соның ішінде қысқа мерзімді активтердің 27017 мың теңгеге қысқарғанын, ұзақ мерзімді активтердің 123073 мың теңгеге немесе 14,7%-ға өскені байқалады. Соның ішінде абсолютті өтімді актив ақша қаражаттары бабы 2,6 есеге өскен. Яғни, есепті жылы Серіктестік қысқа мерзімді міндеттемелерін жабу үшін қажет ақшаның пайда болғанын көрсетеді, себебі дебиторлар борыштарын қайтарып, дебиторлық борыш бабы керісінше 136121 мың теңгеге немесе 122%-ға азайғанын көрсетіп тұр. 2018 жыл аяғына дебиторлық борыш бабы теріс мәнге ие болып – 24237,59 мың теңгені құраған. Бұл бухгалтердің жіберген қатесі, қосымша бухгалтерлік жазу беру арқылы түзетіп, берілген соманы кредиторлық борыш түрінде көрсету керек.

Қорлар бабы есепті жылы 44317 мың теңгеге көбейген. Бұл есепті жылы сату үшін тағайындалған тауарлардың өскенін куәландырып тұр. Салық активтері бабы да 2018 жылы 2017 жылмен салыстырғанда

36293,75 мың теңгеге немесе 88,1 %-ға өскен, бұл есепті жылы бюджетке төленуге тиіс салықтар түрлері бойынша артық төленген сомалар нәтижесінде пайда болған. Ұзақ мерзімді активтер ішіндегі негізгі құралдар бабы да талданып отырған жылы 105082 мың теңгеге немесе 12,9 %-ға өскен, яғни негізгі құралдар құрамы жаңартылғанын растап отыр. Үлестік қатысу әдісімен есепке алынған инвестициялар көлемі өзгеріссіз қалған. Жылжымайтын мүлік инвестициясы 3036 мың теңгеге немесе 15,6 %-ға өскен. Бұл бос ақша қаражаттары инвестицияға салынғанын білдіреді.

Жалпы 2018 жылы активтер құрамы мен құрылымы жақсы бағытқа қарай өскен, бұл Серіктестік есепті жылы жақсы нәтижеге қол жеткізгенін көрсетеді. Қаржыландырудың негізгі көзі - меншікті капитал. Оның құрамына жарғылық капитал, қосымша капитал, резервтік капитал, бөлінбеген табыс кіреді. Бірақ меншікті капитал көлемі шектеулі екенін ескерілсе, қаржыландырудың келесі көзі – тартылған капитал болып саналады. Капитал мен міндеттелемер кәсіпорын активтерінің құралу көздері болып табылатын қаржылық есеп берудің негізгі элементтері болып табылады. Серіктестік басқармасы өзінің қызметін қандай ресурс көздері есебінен жүзеге асыратынын, және капиталын қай қызмет сферасына салатынын нақты білуі керек [2].

Кәсіпорынның баланс валютасы 2018 жылы 2017 жылмен салыстырғанда 96055 мың теңгеге немесе 5,84 %-ға жоғарылаған. Соның ішінде меншікті капиталдың үлесі 117656,485 мың теңгеге немесе 12,4 %-ға өсті. Яғни, құралу көздері құрылымында капитал 2018 жылы үлес салмағы өсіп отыр. Қысқа мерзімді міндеттемелер 17724 мың теңгеге немесе 7,5 %-ға қысқарған. Соның ішінде салықтар бойынша міндеттемелер 5872 мың теңгеге немесе 39%-ға төмендегені байқалады. Керісінше басқа да ерікті және міндетті төлемдер бойынша міндеттемелер 3947 мың теңгеге немесе 2,5 есе өсіп отыр. Кредиторлық қарыздар 20083 мың теңгеге немесе 9,9 %-ға қысқарған. Басқа да міндеттемелер 4085 мың теңгеге өскен. Нәтижесінде 2018 жылы қысқа мерзімді міндеттемелер үлес салмағы 14,3 %-дан 12,5 %-ға дейін төмендеген.

Ұзақ мерзімді міндеттемелер 2018 жылы 2017 жылмен салыстырғанда 3677 мың теңгеге немесе 0,8 %-ға төмендеген. Соның ішінде қаржылық міндеттеме 9177 мың теңгеге немесе 2,1 %-ға төмендеп, ал кейінге қалдырылған салық бойынша міндеттемелер 5500 мың теңгеге немесе 18 %-ға өскен. Кез келген бизнес табысты болуы тиіс және өз иелеріне пайда әкелуі тиіс. Өндірістік қуаттылығын

кенейту немесе ұлғайту кезінде ұйым басшылығы қосымша қарыз капиталы пайдалану туралы шешім қабылдауы мүмкін [3].

Оның жылдан жылға өсуі кәсіпорынның қаржылық тәуелсіздігінің өсуін, ал келер кезеңдерде қаржылық қиыншылықтар тәуекелінің төмендегенін көрсетеді. Батыс экономистері бұл көрсеткішті барынша жоғары деңгейде ұстау керек деп санайды. Кәсіпорынның меншікті қарыздары көп болса, оның жұмысының үздіксіздігін қамтамасыз етуге болады деген тұжырым жасайды. Тәуелсіздік коэффициенті серіктестіктің сыртқы қарызды көздерден тәуелсіздігін сипаттайтын көрсеткіш, ол Серіктестікте қалыпты мәнге ие болып тұр. Тәуелділік коэффициенті оған кері көрсеткіш те оңтайлы көрсеткішті көрсетіп тұр. Қарызды мен капиталара қатынасының коэффициенті кәсіпорын активтеріне салынған 1 теңге меншікті капиталына қанша теңге тартылған капитал келетіндігін көрсететін көрсеткіш. Есепті жылы бұл көрсеткіш те шекті мәннен аспаған.

Ұзақ мерзімді міндеттемелерді тарту коэффициенті меншікті капиталмен қатар кәсіпорын активтеріне қанша ұзақ мерзімді міндеттемелер тартылғанын көрсетеді. Есепті жылы бұл көрсеткіш Серіктестік мәліметіне сәйкес өскен. Бұл Серіктестіктің ұзақ мерзімге міндеттеме тарта алатындығын куәландырып тұр. Қаржыландыру коэффициенті ол капиталмен тартылған капиталдың ара қатынасын көрсетіп, активтердің қай бөлігі капиталесінен, қай бөлігі тартылған капитал есебінен екендігін көрсетеді. Есепті жылы бұл көрсеткіште қалыпты мәнге ие. Кәсіпорын активтерінің мобильділік коэффициенті кәсіпорынның баланс валютасындағы қысқа мерзімді активтер үлесін көрсетеді. Есепті жылы берілген көрсеткіш оң мәнге ие. Жалпы есептелген көрсеткіштер қаржылық тұрақтылығын куәландырып тұр. Өнімді өткізуден түскен түсім есепті жылы 793742 мың теңгеге немесе 47 %-ға өскен. Сәйкесінше өткізілген өнімнің өзіндік құны да 777838 мың теңгеге немесе 64%-ға өскен. Өзіндік құнның өсу қарқынын табыстың арту қарқынымен салыстырса 17 пайыздық пунктке жоғары. Нәтижесінде жалпы пайда 15905 мың теңгеге ғана өскен.

Әкімшілік шығындар 7444 мың теңгеге немесе 2 %-ға өскен. Бұл қалыпты жағдай, себебі еңбек ақының өсуімен байланысты. Сонымен қатар есепті кезеңде кезең шығындарының келесі баптары пайда болған: өнімді сатумен байланысты шығындар 5921 мың теңгені, қаржыландырумен байланысты шығындар 16831 мың теңгені құрап тұр. Бұлар қаржылық нәтижені азайтады. Жағымды жағдай басқа да шығындардың 72419 мың теңгеге немесе 63 %-ға қысқарғаны. Салық салуға дейінгі пайда 44704 мың теңгеге немесе 44 %-ға қысқарып,

175361 мың теңгені құраған. Корпоративті табыс салығы бойынша шығындар сәйкесінше 8941 мың теңгеге, таза пайда да 35764 мың теңгеге немесе 20 %-ға азайып, 140288 мың теңгені құраған.

Дайындалған қаржылық есептілік кәсіпорынның жетекшісі мен бас бухгалтерімен бекітіледі. Есепті жылы серіктестік шаруашылық қызметі зиянмен аяқталған. Табыстар мен шығындар туралы ақпаратты толық ашу үшін қаржылық есептілік түсіндірме хатында шығындарды шығын баптары бойынша, табыстарды алу көздері бойынша мәліметті толық ашып көрсетеді. Серіктестіктегі капитал есебін зерттей келе есеп саясатында капитал жариялау және құру есебі ғана қарастырылған. Сондықтан есеп саясатында меншікті капиталдың құрамындағы жарғылық капиталдың қозғалысы бойынша іс әрекеттерді тану тәртіптері егжей тегжейлі қарастырылмаған. Жарғылық капитал жарияланған кезде егер қатысушының салған салымының құны 20000 айлық есептік көрсеткіштен (2018 жылға 48100 мың теңге) асатын болса, мұндай мүліктің құны тәуелсіз бағалаушылармен расталуға тиіс.

Қатысушылардың жарғылық капиталға салынбай қалған бөлігі дебеторлық борыш ретінде танылуға тиіс. Дебеті бойынша 1280 «Басқа да дебеторлық борыштар», кредиті бойынша 5110. Қатысушы дебеторлық борышты өтеудің мерзімі қатысушылардың жалпы жиналысында қабылданған мерзімде салуға тиіс. Алайда заң талаптарына сәйкес бұл мерзім бір жылдан аспауға тиіс. Қатысушы уақытында үлесін енгізбегені үшін Серіктестік шеккен зиян орнын толтыруға міндетті. Егер қатысушы-дебетор бекітілген мерзімде өз үлесін салмаса, Серіктестік таза активтерінің есебінен жарғылық капиталға салым салуға тиіс, немесе салынбаған бөлігіне жарғылық капитал мөлшерін азайтуға тиіс. Мұндай жағдайда дебеті бойынша 5030 «Салымдар мен пайлар», кредиті бойынша 5110 «Төленбеген капитал» шоты көрсетіледі.

Серіктестік сонымен қатар қатысушымен енгізілмеген бөлігін басқа қатысушылар арасында бөлініп, не басқа жаңа қатысушыға берілуі мүмкін. Серіктестікте жарғылық капитал талдамалық есебі әр қатысушысы бойынша жүргізіледі. Сондықтан жоғарыда аталғандай төрт қатысушы бойынша келесідей талдамалық шоттары ашылуға ұсынылады. Жарғылық капиталдағы әр қатысушы бойынша талдамалық есебі өзгерістер болған айда есепте көрініс табады. 2018 жылы қаржылық есептілік мәліметтері негізінде жарғылық капитал 8232 мың теңгеге азайған. Бұл үшінші қатысушы жарғылық капиталдағы үлесін азайтуымен байланысты болған. Ал екінші қатысушы жарғылық капиталдағы үлесін ұлғайтты.

Бірінші және төртінші қатысушыларының есепті жылы өзгеріссіз сәйкесінше 40 % және 15 % мөлшерінде қалған. Үшінші қатысушы үлесі 33 %-дан 20 %-ға дейін жарғылық капиталдағы үлесін қысқартқан, нәтижесінде үлесінің құны 9730 мың теңгеге қысқарған. Екінші қатысушы керісінше жарғылық капиталдағы үлесін 12 %-дан 25 %-ға дейін ұлғайтты, оның үлесінің құны да 6026 мың теңгеге өскен. Үшінші қатысушы өзіне тиесілі бөлігін алған соң жалпы жарғылық капиталының азаюы бірінші және төртінші қатысушыларының қатысу үлесі азаймағанымен үлес құны сәйкесінше 3292,8 мың теңгеге және 1234,8 мың теңгеге қысқарған. Келтірілген мәліметтер негізінде шоттар жоспарында көрініс табуы 1-кестеде келтірілген.

Кесте 1 – ЖШС-нің 2018 жылы жарғылық капиталы өзгерісі бойынша іс-әрекеттер журналы, млн теңге

№	Құжат мазмұны	Сомасы	Дебит	Кредит
1	2	3	4	5
1	Үшінші қатысушының үлесінің азаюы екінші қатысушының үлесінің көбейтілуіне апарылды	6026,05	1030	5032
2	Үшінші қатысушының үлесін қайтару туралы шешімінен жарғылық капитал азаюы	8232	5033	3390
3	Үшінші қатысушының үлесі ақшалай қайтарылды	8232	3390	1030
Е с к е р т у – ұйымның ішкі есептілік мәліметтері негізінде автормен құрастырылған				

Үшінші қатысушы өз үлесін алу туралы шешім қабылданған соң, оның рөлі қатысушыдан кредиторға ауысады. Үшінші қатысушы алдында қарызы дебеті бойынша 5033 «Үшінші қатысушы салымы» және кредиті бойынша 3390 «Басқа да кредиторлық қарыздар» деген шотта есепке алынады. Қатысушыға үлесі ақшалай берілген жағдайда дебеті бойынша 3390 «Басқа да кредиторлық берешек» кредиті бойынша 1030 «Банктердегі ағымдағы шоттағы ақша қаражаттары» көрсетіледі. Серіктестіктер туралы заңдылыққа сәйкес барлық қатысушыларға жарғылық капитал үлестері толтырылмай дивиденд түрінде табыс алуға құқығы жоқ. Қатысушыларға төленуге тиіс дивидендтер есебі 3030 «Қатысушылардың дивидендтері мен табыстары бойынша қысқа мерзімді кредиторлық қарызы» шотының кредиті бойынша есепке алынады. Дивидендтер төлеу туралы шешім қатысушылардың жалпы жиналысы негізінде қабылданады.

Егер қатысушы жарғылық капиталға амортизацияланбайтын активтерді салым ретінде салған кезде мүлктік табыс табуы мүмкін. Объектінің өсім құны жарғылық капиталға салымның құны мен сол объектіні сатып алу бағасы арасындағы оң айырмашылық саналады. Осы сомаға салық заңдылығының талаптары бойынша 10% мөлшерлемесімен салық төлеуге тиіс. Қорыта келгенде Серіктестіктің жарғылық есебі бойынша талданып отырған жылдардағы қозғалысының есебі қарастырылды. Серіктестікте есепті кезеңде жарғылық капиталы бойынша өзгерістері болған және оны есепте серіктестіктер туралы заңдылығының талаптары сақтала отырып көрсетілген.

Есепті кезеңдегі бөлінбеген пайда сомасы 140889 мың теңгені құрады. Резервтік капиталға 6424 мың теңге бөлінбеген пайда бөлігі апарылды. Қатысушылардың жалпы жиналысы нәтижесінде 15000 мың теңгені қатысушылар арасында дивиденд төлеу туралы шешім қабылданды. ЖШС-нің қатысушыларына есептелген дивидендтердің үлестірілуі бойынша 3030 синтетикалық шотына әр қатысушыға есептелген дивиденд сомасын есепке алу мақсатында талдамалық шоттар ашылған. Есепті кезеңдегі бөлінбеген пайда (жабылмаған зиян) өткен кезеңдердегі бөлінбеген пайда немесе жабылмаған зиян есебіне апарылуы 5510 «Есепті кезеңдегі бөлінбеген пайда (жабылмаған зиян)» шотының дебети бойынша және 5520 «Өткен кезеңдердегі бөлінбеген пайда (жабылмаған зиян)» пассивті шотының кредиті бойынша көрініс табады. Есепті кезеңдегі бөлінбеген пайда (жабылмаған зиян) резервтік капиталды толықтыруға апарылуы 5510 «Есепті кезеңдегі бөлінбеген пайда (жабылмаған зиян)» шотының дебети бойынша және 5410 «Құрылтайшы құжаттарына сәйкес құрылған резервтік капитал» кредиті бойынша көрініс табады. Бөлінбеген пайда (жабылмаған зиян) Серіктестік қаржылық жағдайы туралы есептілігінің «Капитал» бөліміндегі «Бөлінбеген пайда (жабылмаған зиян)» бабында көрініс табады [4].

Сонымен қатар ұйымның шаруашылық қызметін дамытуды жетістітерін есепке алу. Ұйымның капиталының көлемі мен құрылымын қалыптастыру үрдісі оның шаруашылық қызметіндегі басында ғана емес, жалғастыру және болашақтағы қызметін ұлғайту мақсатында даму есебін ұйымдастыру қажет. Оның жетістігі капитал құрылуы мен бизнес-жоспарында анықталуы тиіс. Тартылған капиталдың ұйымда қалыптасатын активтер көлеміне сәйкестігін қамтамасыз ету. Капиталдағы жалпы қажеттілік айналым және айналымнан тыс активтердегі қажеттіліктерімен

анықталады. Капиталдың оңтайлы құрылымын қалыптастыру оның тиімді қызмет етуімен, ұйым қызметінде пайдаланылатын меншікті және қарызды капитал арақатынасын көрсетеді. Капиталды әртүрлі көздерден қалыптастыру бойынша шығындарын минималдауын қамтамасыз ету, бұл капитал құнын басқару үрдісі кезінде жүзеге асырылады. Капиталды оның шаруашылық қызметінде жоғары тиімділікпен пайдалану қағидасына сүйену, өз кезегінде оған қаржылық тәуекел деңгейінде капитал рентабельділігі көрсеткішін максималдау жолымен қол жеткізіледі.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Нұрсейітов, Е. О. Ұйымдардағы бухгалтерлік есеп: оқулық құралы. – толық., 2-рет қазақ тілінде шығарылған. – Алматы : Lem, 2012. – 432 б.

2 Жуматов, М. К. Халықаралық қаржылық есептілігі стандарттарына сәйкес бухгалтерлік есеп [Текст] : тәжірибе құралы / М. К. Жуматов. – Астана : Қаржы жүйесі органдарының мамандарын даярлау, қайта даярлау және біліктілігін арттыру орталығы, 2010. – 158 б.

3 Әбдішүкіров, Р. С. Бухгалтерлік есеп [Текст]: оқу құралы. 2 кітап / Р. С. Әбдішүкіров, Б. С. Мырзалиев. – Алматы : NURPRESS, 2011. - 506 б.

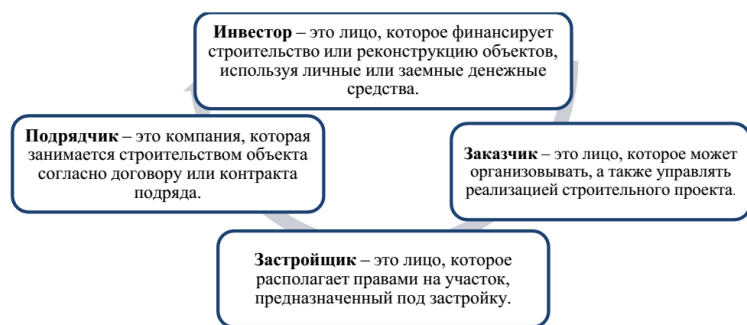
4 Мырзалиев, Б. С., Сәтмырзаев, А. А., Әбдішүкіров, Р. С. Бухгалтерлік есеп теориясы және тәжірибесі: оқулық. – Алматы : Экономика баспасы, 2008. – 144б.

УЧАСТНИКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

СЕЙДАЛИН С. Т.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
ДЮСЕМБЕКОВА Г. С.
доктор PhD, ассоц. профессор (доцент),
ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Нужно отметить, что участников инвестиционной деятельности много, так как процесс инвестирования в объекты строительства требуют привлечения большого огромного количества участников. При этом каждый из них в данной виде деятельности выполняет свою собственную роль, она незаменима при возведении нового здания, сооружения, реконструкции, модернизации и так далее.

Участники инвестиционной деятельности в строительстве играют в ходе реализации того или иного строительного проекта важную роль, исходя из которой можно выделить основных участников и показать их на рисунке 1.



Примечание – составлено автором согласно источнику [1]

Рисунок 1 – Субъекты инвестиционной деятельности в строительстве

Инвестор наделен к тому же правами, которые дают ему возможность решать основные вопросы, исходя из этого, он напрямую имеет отношение к организации самого процесса строительства. Инвестор должен заниматься разработкой инвестиционных строительных договоров и устанавливать границы капитальных вложений в строительство.

Застройщик – это чаще всего владелец земельного участка, который предоставляет на основании договора аренды свой участок заказчику.

Заказчик организывает строительный проект и управляет им.

Подрядчик играет роль самого ответственного лица, который ответственен за соблюдением строительных правил и требований, и условий договора. Подрядчиками являются обычно организации и компании, осуществляющие отдельные виды строительных работ. Он может выполнять только часть строительных работ на объекте, может привлекать субподрядчиков. Его задача обеспечивать рентабельность строительных работ и сроки их реализации.

Также относится косвенно к данному виду деятельности в строительстве и проектировщик, разрабатывающий по контракту или договору подряда реконструкцию или строительство объекта. Он несет полную ответственность за качество своего проекта,

а также за правильность расчетов технико-экономических показателей объекта строительства. И поэтому в праве в процессе инвестиционной деятельности осуществлять авторский надзор.

Включаются в данный процесс и консультанты. Это привлекаемые по договорам услуг юридические и физические лица, для исполнения прединвестиционные стадии всех или некоторых функций по планированию или обоснованию проекта (архитекторы, юристы, оценщики и другие). Относится к консультантам и управляющий строительным проектом.

Нужно отметить, что инвестиционный проект в строительстве касается интересов и других лиц, не только считающихся его непосредственными участниками, к ним обычно относят население, органы власти и надзора.

Исходя из этого мы отмечаем, что в процессе инвестиционной деятельности участвует несколько субъектов, без которых невозможно осуществить строительства нового объекта или реконструировать старый.

Основным документом, который определяет и регулирует взаимоотношения между участниками инвестиционной деятельности в строительстве (производственно-хозяйственные и другие), является контракт (договор) между ними. При этом отдельные объекты инвестиционного строительного процесса, должны иметь сертификат или лицензию на право осуществления определенного вида деятельности, для выполнения работ и услуг, оговоренных договором.

Участники инвестиционной деятельности создаются на определенной стадии инвестиционного строительного проекта, как отражено на рисунке 2.

Пред инвестиционная стадия	Стадия проектирования и строительства (инвестиционная).
• На этой стадии инвестор в полной мере контролирует стоимостные, временные, качественные и ресурсные параметры проекта и может вносить в них любые потребные изменения, а значит, и несет все риски за последствия своих решений. • На этой стадии выбираются заказчик, консультанты	• На инвестиционной стадии завершается формирование группы реализации проекта, в ее состав входят или могут входить: • - инвестор; • - заказчик (управляющий-владелец проекта); • - внешний управляющий проектом (если таковой назначается); • - группа проектирования; • - генеральный подрядчик; • - субподрядчики; • - консультанты.

Примечание – составлено автором согласно источнику [2]

Рисунок 2 – Создание участников инвестиционной деятельности в строительстве

Основным в данном процессе представляется инвестор. Может использовать инвестор в качестве инвестиций следующие ресурсы:

- свободные денежные средства;
- депозитные вклады в банках;
- ценные бумаги (акции, векселя, облигации и другие), имеющие на фондовом рынке официальный статус;
- имущество: движимое и недвижимое;
- ценности интеллектуальные, которые закреплены правом автора;
- земельные и другие ресурсы, которые у инвестора, находящиеся в собственности и представляют финансовую ценность.

До принятия решения по поводу инвестирования инвестору следует определиться с приоритетами и вариантами, к которым обычно относят:

- общественная значимость инвестиционного строительного проекта;
- соответствие целям и задачам инвестора;
- соответствие возможностям инвестора (финансовым);
- рыночный потенциал создаваемого продукта;
- период окупаемости проекта;
- уровень риска проекта;
- экологичность и безопасность проекта;
- соответствие законодательству.

У инвестора имеется право потребовать застраховать практически всю цепочку инвестиционного строительного цикла следующим образом:

- заказчик перед инвестором страхует свою ответственность застрахованным имуществом;
- заказчик в свою очередь требует в свою пользу от подрядных организаций (проектной, архитектурной, изыскательной и строительной компании) страхования соответствующей ответственности;
- строительная компания (генеральный подрядчик) от своих субподрядчиков, которые будут поставлять ему строительные материалы, машины и механизмы и т.д., требует включать в контракт условие по страхованию ответственности перед генеральным подрядчиком;
- подрядные и субподрядные компании требуют от своих контрагентов, изготавливающих и поставляющих продукцию, механизмы, транспортные услуги, страхования ответственности перед ними;
- последние, в свою очередь, также требуют страхования перед собой ответственности от своих контрагентов и т.д.

Следует отметить, что в инвестиционной деятельности в строительстве многое зависит от заказчика. Он определяет организации управление строительным проектом на стадии инвестирования, и ее эффективность зависит от его квалификации. Определяют в международной практике критерии отнесения заказчика к квалифицированным или неквалифицированным, это производится опытным путем, применяя методы проведения опросов и исследований [3].

Основные направления инвестиционной деятельности в строительстве налагают на всех участников, исходя из приоритетности данной сферы, следующие обязательства:

- обеспечение требуемого уровня рентабельности;
- обеспечение устойчивости развития и роста;
- возможной диверсификации необходимой для развития бизнеса.

Нужно к тому же учесть, что инвестиционная деятельность в крупной компании представляет собой реализацию практически непрерывно чередующихся строительных проектов. Это говорит о том, что необходимо постоянно контролировать действующие проекты и оценивать их на предмет целесообразности завершения или продолжения. Поэтому и подлежит каждый завершённый строительный проект последующему аудиту, направленному на оценку полученных результатов.

Инвестиционная деятельность любого предприятия основана на вложении каких-либо инвестиций и реализация мер и действий для получения полезного эффекта. Формы и методы инвестиционной деятельности в меньшей степени зависят от отраслевых особенностей предприятия. Это объясняется тем, что осуществляется инвестиционная деятельность на уровне предприятия во взаимосвязи с финансовым рынком, на котором практически отсутствует отраслевая сегментация. При этом установлены особенности структуры и участников инвестиционной деятельности в строительстве.

Структура инвестиционной деятельности в строительстве имеет свои особенности и зависит от определяющих её факторов и выступает определяющим условием развития предприятия. Структура инвестиционной деятельности в строительстве отличается характером и видом привлеченных инвестиций, а также его основными участниками.

Таким образом, основным участником на прединвестиционном этапе является инвестор, а на инвестиционной – заказчик и генеральный подрядчик. Важная роль в данной деятельности отведена также управляющему строительным проектом. Эффективность инвестиционной деятельности зависит от слаженной и ответственной работы всех ее участников.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Brealey, R., Myers, S., Marcus, A. Fundamentals of Corporate Finance: 8th ed. – N.Y. : McGraw-Hill Education, 2015. – 768 p.
- 2 Каренов, Р. С. Инвестиционный менеджмент – Алматы : Гылым, 2006 – 232 с.
- 3 Бочаров, В. В. Инвестиционный менеджмент. – СПб. : Питер, 2000. – 160 с.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

ТЕМИРТАС А. Б.

магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

КАРИМБЕРГЕНОВА М. К.

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

Казахстан – агроиндустриальная страна, в которой сельское хозяйство является сферой жизнедеятельности основной части населения. В сельской местности сегодня проживает сорок три

процента населения, и от степени развития сельскохозяйственного производства во многом зависит жизненный уровень не только тех, кто работает здесь, но и тех, кто в той или иной мере связан с этой сферой. С уровнем развития сельхозпроизводства тесно связано благосостояние большинства казахстанцев.

Казахстан – крупнейшая зерновая держава мира. В зерносеющих районах возделываются, в основном, сильные и твердые сорта пшеницы с большим содержанием клейковины, именно такая пшеница пользуется большим спросом на мировом рынке.

Посевы зерновых культур, в целом, занимают площадь восемнадцать миллионов гектаров, из них двенадцать миллионов гектаров отведено под пшеницу, валовой сбор которой составляет шестьсот тысяч тонн. Опыт, накопленный по выращиванию зерновой кукурузы, обеспечивает получение урожая по восемьдесят центнеров с гектара. В Казахстане также возделывают рис, гречиху, рапс, сою, овес, хлопок, сахарную свеклу, многие овощи и фрукты.

Традиционной отраслью сельского хозяйства в Казахстане является животноводство, оно обеспечивает население продуктами питания, а легкую промышленность – сырьем. Ежегодно в Казахстане производится до семисот пятидесяти тысяч тонн мяса, более четырех с половиной миллионов тонн молока, порядка двух с половиной миллиардов штук яиц, тридцать тысяч тонн шерсти.

В северных регионах республики преобладают свиноводство и молочное скотоводство, в южной – мясное скотоводство, овцеводство, коневодство и верблюдоводство, в западной и восточной – мясное скотоводство и коневодство. Птицеводство распределено почти равномерно по всем регионам.

Для пустынных и полупустынных зон основными видами сельскохозяйственного производства являются овцеводство, коневодство и верблюдоводство. Овцеводство развивается, в основном, в четырех направлениях: тонкорунное, полутонкорунное, мясосальное и смушковое.

Коневодство в Казахстане, имеющем большие массивы естественных пастбищ, также традиционно, так как лошади являются не только средством передвижения, но и источником получения продуктов питания – мяса и кумыса.

Основное поголовье верблюдов размещено в Атырауской, Мангистауской, Кызылординской и Южно-Казахстанской областях.

В Восточно-Казахстанской области четыре хозяйства занимаются мараловодством. Они ежегодно производят около восьми тонн сухих

пантов. Кроме того, маралы дают прекрасное кожевенное сырье, используемое для производства замши.

Продукция как животноводства, так и растениеводства производится на государственных, кооперативных и акционерных сельхозпредприятиях, в крестьянских и фермерских хозяйствах, а также в личных подсобных хозяйствах.

В 2018 году объем валовой продукции сельского хозяйства 229 241,3 млн. тенге, динамика отражена в таблице 1. Увеличение объема валовой составило в 1,5 раза продукции по сравнению с результатами 2014 года.

Таблица 1 – Основные показатели сельскохозяйственного производства в Павлодарской области

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Валовый выпуск продукции (услуг) сельского, лесного и рыбного хозяйства в текущих ценах, млн. тенге	135 460,0	152 719,1	172 047,5	205 063,3	229 241,3
Валовая продукция растениеводства	64 217,6	73 821,8	83 659,4	103 901,6	112 203,7
Валовая продукция животноводства	70 710,4	78 488,7	87 736,4	100 434,1	116 175,9
Структура валовой продукции сельского хозяйства по отраслям производства - всего, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
растениеводство	47	48	49	51	49
животноводство	53	52	51	49	51
Примечание: Статистический сборник «Сельское, лесное и рыбное хозяйства Павлодарской области в 2014-2018 гг.», Павлодар, 2019 г.					

Рассматривая структуру валовой продукции сельского хозяйства по отраслям производства необходимо отметить, что по итогам 2018 года 49 % принадлежит растениеводству и 51 % – животноводству (таблица 1).

Казахстан сумел позиционировать себя как один из ведущих мировых экспортеров зерна и муки за счет стабильных урожаев и высоких качественных характеристик зерна. Республика входит в десятку ведущих поставщиков пшеницы на мировой рынок и является лидером по экспорту муки. Так, за 2008–2012 годы среднегодовой объем экспорта зерна составил 8,2 млн. тонн и по сравнению с предыдущим пятилетием возрос на 2,5 млн. тонн или 42,6 %.

В рассматриваемой отрасли созданы все необходимые правовые и институциональные основы. Законодательное регулирование производства зерна в республике осуществляется в рамках таких законов, как «О зерне», «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий», «Об обязательном страховании в растениеводстве», «О семеноводстве».

Наряду с этим принимаются различные меры по развитию экспорта и инфраструктуры хранения, а также транспортной логистики. Общая емкость хранения зерна в республике составляет 24,1 млн. тонн. Функционируют зерновые терминалы в портах Актау, Амирабад (Иран), Баку (Азербайджан).

Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур представлен в соответствии с таблицей 2.

Таблица 2 – Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур, тыс. тонн

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Зерновые и бобовые культуры	364,4	575,5	679,2	661,5	748,8
Пшеница	252,6	418,4	466,0	452,5	511,5
Кукуруза	-	0,2	4,1	0,6	4,1
Ячмень	61,7	64,1	89,1	84,7	114,6
Рожь	2,1	8,4	4,8	4,5	5,4
Овес	22,0	25,6	33,5	30,7	41,4
Гречиха	9,9	18,1	38,3	47,2	41,6
Просо	10,1	22,4	30,0	15,9	17,4
Бобовые сушеные овощи	1,4	1,3	0,8	4,8	5,4
Картофель	351,1	411,9	398,9	432,5	478,9
Семена подсолнечника	40,9	72,2	104,2	110,3	111,2
Овощи	183,7	175,8	208,8	216,0	200,2
Бахчевые культуры	32,5	53,9	62,7	78,8	82,7
Виноград	2,0	2,3	27,0	28,5	30,1
Семечковые и косточковые культуры	1 205,2	1 149,9	871,7	1 154,3	957,7
Ягоды и прочие плодовые	848,7	716,6	658,3	920,7	716,2
Примечание: Статистический сборник «Сельское, лесное и рыбное хозяйства Павлодарской области в 2014-2018 гг.», Павлодар, 2019 г.					

Валовый сбор зерновых культур за анализируемый период максимальное значение составило в 2018 году – 748,8 тыс. тонн.

Как видно из структуры валовой продукции сельского хозяйства традиционной отраслью Павлодарской области является животноводство. Динамика показателей отрасли животноводства представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика показателей отрасли животноводств Павлодарской области

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Численность голов, тыс. голов					
Коров	171,7	177,7	191,5	193,1	201,4
Овец и коз	542,0	565,7	569,9	526,8	536,9
Лошадей	124,9	134,5	144,0	150,3	165,6
Свиней	61,8	62,3	63,5	62,5	71,2
Верблюды	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Птицы	966,8	905,8	1 228,7	1 411,9	1 623,4
Производство, тыс. тонн					
Мяса и птицы в живом весе	82,3	85,9	85,0	92,9	96,5
Молока	355,0	361,7	364,4	371,0	383,1
Яиц, млн. шт.	124,9	140,2	139,2	171,3	215,2
Примечание: Статистический сборник «Сельское, лесное и рыбное хозяйства Павлодарской области в 2014-2018 гг.», Павлодар, 2019 г.					

Сложившаяся на национальном рынке ситуация требует, в первую очередь, решения проблем развития высокотехнологичных отраслей АПК, ускоренного импортозамещения и достижения продовольственной безопасности на основе ресурсосберегающих технологий производства и переработки продукции растениеводства и животноводства. Одним из самых перспективных направлений развития высокотехнологичных отраслей экономики АПК Казахстана выступает сфера биотехнологий.

ЛИТЕРАТУРА

1 Статистический сборник «Сельское, лесное и рыбное хозяйства Павлодарской области в 2014-2018 гг.». – Павлодар, 2019.

МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ МОНОГОРОДОВ

ТКАЧЕВА А. И.
магистрант, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
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

Проблема реструктуризации и развития монопрофильных городов и регионов, экономика которых полностью зависит от функционирования промышленности, в структуре которых преобладает ярко-выраженная доминирующая отраслевая направленность, является сегодня чрезвычайно острой в социальном, экономическом, политическом плане не только для Казахстана, но и для стран ближнего и дальнего зарубежья.

Существующие организационно-экономические структуры, предприятия и граждане большинства из них оказываются не в полном состоянии своими силами компенсировать все возрастающие риски динамичной внешней экономической среды, исключающие возможность устойчивого развития города и прилегающей территории.

Как показывает зарубежный опыт, формирование институтов развития монопрофильных образований сопровождается целым комплексом государственных и региональных мероприятий социальной направленности, среди которых можно выделить следующие:

- профессиональное переобучение населения, для чего очень часто в монопрофильных городах создаются новые университеты, расширяется список специальностей и в целом повышается образовательный и научный потенциал населения;
- социальная помощь населению – введение длительных оплачиваемых отпусков, льгот (например, льготные кредиты на приобретение жилья); содействие созданию новых рабочих мест для трудоустройства высвобождаемых работников; организация общественных работ для временного трудоустройства; предоставление права досрочного выхода на пенсию.
- поддержка развития малого бизнеса за счет государственных средств, местных бюджетов и общественных фондов.
- содействие переселению населения из неперспективных моногородов. Наиболее широко переселение как инструмент поддержки моногородов получило в США из-за высокой мобильности населения.

– совершенствование старой и создание новой инфраструктуры (развитие логистики, коммуникаций, строительство и реконструкция жилых кварталов). В ряде стран существуют специальные программы такого рода. Например, Министерство жилищного и коммунального строительства Франции разработало программу «Содействие жилищному строительству», согласно которой за счет средств, выделяемых государством, осуществляется строительство новых и реконструкция старых жилых домов, расположенных в центральных районах городов. Подобная поддержка помогает, во-первых, привлечь более качественную рабочую силу, а, во-вторых, при закрытии предприятия сотрудники за счет развитой транспортной инфраструктуры имеют возможность работать в близлежащем городе.

В обобщенном варианте, мировые тренды развития социально-экономических систем территориальных округов (моногородов), представлены в соответствии с рисунком 1.



Рисунок 1 – Мировые тренды развития социально-экономических систем территориальных округов (моногородов)

В мировой практике, развитие социально-экономических систем территориальных округов, моногородов, имеет место в тесной корреляции с развитием производственно-экономических систем.

В странах Европейского Союза в качестве важнейшего инструмента производственно-экономического и инновационного развития региона рассматриваются кластерные стратегии.

Кластерные стратегии ориентированы на предпринимательскую и промышленную политику. Они играют жизненно важную роль в инновационном развитии предприятий, фирм, компаний и в создании новых рабочих мест.

Кластерный подход – это прежде всего новая управленческая технология, позволяющая повысить конкурентоспособность как отдельного региона или отрасли, так и государства в целом.

Мировая практика свидетельствует, что в последние два десятилетия процесс формирования кластеров происходил довольно активно. В США в рамках кластеров работает более половины предприятий, а доля ВВП, производимого в них, в соответствии с рисунком 2, превысила 60 %. В ЕС насчитывается свыше 2 тыс. кластеров, в которых занято 38 % его рабочей силы, что отображено в соответствии с рисунком 3.

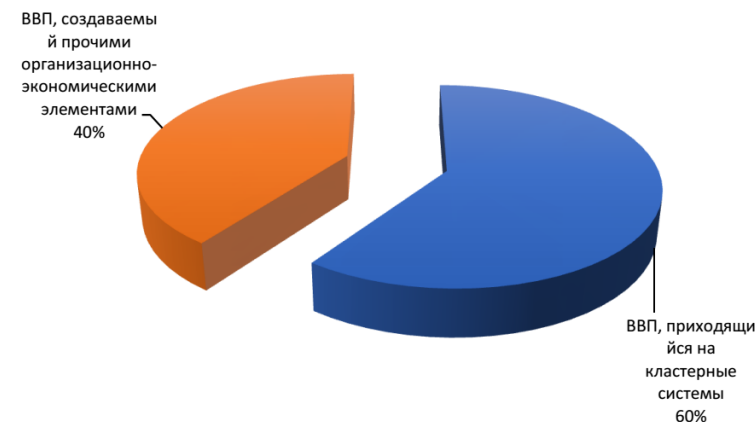


Рисунок 2 – Доля ВВП, создаваемая кластерными системами в моногородах США

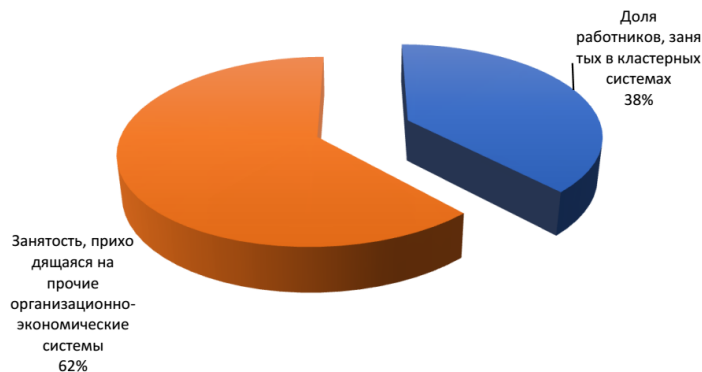


Рисунок 3 – Доля работников предприятий, занятых в кластерных системах на примере ЕС

Полностью охвачены кластеризацией датская, финская, норвежская и шведская промышленность. Так, Финляндия, чья экономическая политика базируется на кластеризации, на протяжении многих лет занимает ведущие места в мировых рейтингах конкурентоспособности. За счет кластеров, отличающихся высокой производительностью, эта страна, располагая всего 0,5 % мировых лесных ресурсов, обеспечивает 10 % мирового экспорта продукции деревопереработки и 25 % – бумаги. На телекоммуникационном рынке она обеспечивает 30 % мирового экспорта оборудования мобильной связи и 40% – мобильных телефонов.

На промышленные кластеры Италии приходится 43 % численности занятых в отрасли и более 30 % объема национального экспорта. Успешно функционируют кластерные структуры в Германии (химия и машиностроение), во Франции (производство продуктов питания, косметики).

Активно идет процесс формирования кластеров и в Юго-Восточной Азии и Китае, в частности, в Сингапуре (в области нефтехимии), в Японии (автомобилестроение) и в других странах. В Китае сегодня существует более 60 особых зон-кластеров, в которых находится около 30 тыс. фирм с численностью сотрудников 3, 5 млн. чел. и уровнем продаж на сумму примерно 200 млрд. долл. в год.

О значимости развития производственных кластеров для европейской экономики свидетельствует тот факт, что еще в 90-х годах прошлого столетия Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO) с помощью Отделения по

развитию частного сектора (Private Sector Development Branch) подготовила набор рекомендаций, чтобы помочь взаимодействию правительств европейских стран и европейского частного бизнеса в разработке и внедрении программ развития кластеров и сетей малых предприятий. В ЕС был одобрен и принят «Манифест кластеризации в странах ЕС», а также одобрен и представлен к утверждению «Европейский кластерный Меморандум», который был окончательно утвержден в Стокгольме на Европейской президентской конференции по инновациям и кластерам. Поддержку процессам кластеризации странам Европы с переходной экономикой продемонстрировал саммит ЕС «Восточное партнерство», состоявшийся в Праге. Основная цель принимаемых документов – увеличить «критическую массу» кластеров, которая способна оказать влияние на повышение конкурентоспособности как отдельных стран, так и ЕС в целом.

Основные отраслевые направления кластеризации экономики отдельных стран, представлены в соответствии с таблицей 1.

Таблица 1 – Основные отраслевые направления кластеризации экономики некоторых стран

Отраслевые направления	Страна
Электронные технологии и связь, информатика	Швейцария, Финляндия
Биотехнологии и биоресурсы	Нидерланды, Франция, Германия, Великобритания, Норвегия
Фармацевтика и косметика	Дания, Швеция, Франция, Италия, Германия
Агропроизводство и пищевое производство	Финляндия, Бельгия, Франция, Италия, Нидерланды
Нефтегазовый комплекс и химия	Швейцария, Германия, Бельгия
Машиностроение, электроника	Нидерланды, Италия, Германия, Норвегия, Ирландия, Швейцарии
Здравоохранение	Швеция, Дания, Швейцария, Нидерланды
Коммуникации и транспорт	Нидерланды, Норвегия, Ирландия, Дания, Финляндия, Бельгия
Энергетика	Норвегия, Финляндия
Строительство и девелопмент	Финляндия, Бельгия, Нидерланды
Легкая промышленность	Швейцария, Австрия, Италия, Швеция, Дания, Финляндия
Лесобумажный комплекс	Финляндия

Зарубежный опыт развития монорегионов на основе кластеризации и государственных мер поддержки безусловно должен быть исследован и частично использован в казахстанской практике, но обязательно с учетом макро- и микроусловий развития монопрофильных территорий.

ЛИТЕРАТУРА

1 Модели развития монорегионов на основе зарубежного опыта. Электронный ресурс: <https://eee-region.ru/article/3503/>

2 Анализ зарубежного опыта модернизации экономики моногородов. Электронный ресурс: http://www.auditfin.com/fin/2013/2/2013_II_10_17.pdf.

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНДА ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚҰРЫЛЫМДАР ҚЫЗМЕТІН ЖЕТІЛДІРУДІҢ НЕГІЗГІ ЖОЛДАРЫ

ТОҚСАНБАЕВА Г. Қ.

э.ғ.м., аға оқытушы, Аймақтық әлеуметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

АБДИБЕКОВ Ж. М.

магистрант, Аймақтық әлеуметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Заманауи жағдайда инновация нақты бір нарыққа және тұтынушыға бейімделуі қажет. Кәсіпорындарда инновацияны менгеруге кедергі жасайтын факторларға ең алдымен кәсіпорынның меншікті қаражаттар ресурстарының жетіспеуі, коммерциялық банктердің инновацияны жете бағаламауы, жаңа өнімдерді менгерудің экономикалық тәуекелдігі жатады. Инновацияның географиясын қарастырсақ. XVII ғасырда әлемдік экономикалық және ғылыми прогрестің нағыз ортасы Батыс және Солтүстік Еуропа, ең алдымен Англия, Нидерланды, Швейцария, Венециялық Республика, Швеция болды. Осы мемлекеттерде әлемдік ғылыми-техникалық және экономикалық инновацияның маңызды бөлігі шоғырланған. 1990 жылдары бесінші толқынды өнеркәсіп салаларын дамыту және инновацияның шоғырлануы нәтижесінде АҚШ, Еуропаны, Жапонияны, Шығыс және Оңтүстік Азияның жаңа индустриалды жолбарыстарын артқа қалдырғандығы анықталды. 1990 жылдары жас француздық кәсіпкерлердің АҚШ-қа ойысуы байқалды.

Қазақстан экономикасы қазіргі түбірлі өзгерістің екінші кезеңінде. Бірінші кезеңі (1991 жылдан 2004 жылға дейін) әкімшіл-

әміршіл жүйеден қазіргі нарықтық экономикаға өтумен белгілі. Ал екінші кезең болса (2010 жылдан бастап) «жергілікті» экономикадан жаһандық экономикаға өтумен түсіндіріледі. Ендігі жерде кәсіпкерлер алдында стратегиялық таңдау жатыр. Ештеңені өзгертпей жергілікті экономикада қалу немесе қызметте түбірлі өзгерістер жасап жаһандық экономикада бәсекеге қабілетті болу [1].

Қазіргі Қазақстан экономикасын тұйық су немесе шығанаққа теңестіруге болады. Өйткені себебі, көптеген кәсіпкерлер өз өнімдерін тек белгілі бір территорияда ғана өткізе алады, былайша айтқанда халықаралық аренада көрінбейді. Үкімет осы шығанақтың қоректенушілеріне қолайлы жағдай жасап, тырысуда. Судағы тірі ағзалар өздерімен өздері, белгілі бір су температурасында тыныш өмір сүреді. Қазақстан Біріккен Сауда Ұйымына кіргенде, осы шығанақтың қоректенушілері жаһандық экономика деп аталатын толқыны қатты, тасқынды өзенге құйылады. Сол кезде шығанақтың қоректенушілері үшін бір жағынан өзендегі ағыспен бірге жүзетіндей жаңа мүмкіндіктер туады, екінші жағынан оларға өзеннің қатты толқыны қауіп төндіреді. Қазақстанның кәсіпорындары басқа ортада жұмыс істеуге дайын ба, әлде дайын емес пе? Егер дайын болмаса, компания қызметі тоқтап қалмау үшін не істеу қажет?

Бүгінгі таңда шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерімен стратегиялық даму туралы айтатын болсақ, онда олар бірден қазіргі мәселелерін айтып шыға келеді. Қазіргі мәселелер тұрғанда, болашақ туралы сөз қозғап қайтеміз дейді. Әрине қазіргі мәселелерді шешу алып қажет, бірақ кәсіпорын стратегиялық даму туралы ойлау керек. Кәсіпкерлер немқұрайлы қарағандықтан, кәсіпорын залал шегіп қалады. Қазақстан кәсіпорындарынан бір мысал келтіре болсақ, отандық зейнетақы қорлары өз активтерін теңгеде емес, АҚШ долларында ұстағанды жөн көрді. Олар теңгенің долларға қарағанда күшейе түскен сәтті жіберіп алды да нәтижесінде біраз шығынға ұшырады [2].

Бәрімізге белгілі біз Біріккен Сауда Ұйымына кірдік. Үкімет осыған байланысты бірқатар іс-шараларды жүзеге асыруда. Біздің отандық кәсіпорындарды бәсекелес бола алатындай етіп дайындау қажет. Осыған байланысты үш сұрақ туындайды:

– 3,5 және 10 жылдан кейін отандық кәсіпорындар қандай деңгейде болуы қажет?

– Қазіргі кезде отандық кәсіпорындар қандай жағдайда?

– Қандай әдістермен қалағанымызға жетуге болады?

«Қазақстанның 2014 жылға дейінгі индустриалды-инновациялық даму стратегиясында» көрсетілгендей және нарықтың талап етуі

бойынша үкімет отандық кәсіпорындардың жетекшілерін БСҰ-на кіру барысында біз тек өз деңгейімізді сақтап қалу ғана емес, сонымен қатар батыс компанияларымен бәсекелес бола алатындай деңгейге жетуге шақырады. Бұны екі жолмен іске асыруға болады: біріншіден, отандық компаниялар экспортқа шыға алатын тауарларды ғана өндіру қажет, яғни әлемдік нарыққа шығару, екіншіден ең жоғарғы қосылған құны бар өнімді ғана игеру керек. Қазіргі заманғы әлемдік тәжірибеде экономиканың саласына негізделген қосылған құн тізбегі сияқты даму стратегиясын жасау және талдау әдісі кеңінен қолданып жүр.

Қазақстанның шағын және орта кәсіпкерлікті 10–15 жылда ондай деңгейге жетпейді немесе экспортқа шығарып көрді бірақ ештеңе шықпады деген пікір болуы мүмкін. Бұл кәсіпкерлердің пікірі келесілермен сипатталады: жағдайдың өзгеруін елеуі; өткен тәжірибеге ізденіспен қарамау; хабар алуда болжам жасау; балама жолдарды қараудан бас тарту.

Кез келген елде экономиканың екі типі бар: біріншісі – «жергілікті» – соңғы тұтынушыға тауар жеткізіп отырады, екіншісі – «жаһандық» құн көрсеткішінің әлемдік басқару жүйесімен байланысты. Экономиканың екі түрінің арасында қарама-қайшылықтар туындайды. Барлық елде жаһандық экономиканың рөлі саны жағынан да, сапасы жағынан да өсіп келе жатыр. Нидерландының жалпы ішкі өнімінің 50 пайызы халықаралық келісімдермен байланысты (Малайзия, Гонконг, Сингапур және Ирландияда бұл көрсеткіш одан да жоғары), ал еуропа мемлекеттері үшін орта есеппен 30 пайызды құрайды [3].

Қазақстан өзінің индустриялды-инновациялық даму стратегиясында Малайзия, Гонконг, Сингапур сияқты елдердің тәжірибесіне сүйенеді. Келешек Қазақстанда жаһандық экономиканың рөлі саны жағынан, сапа жағынан да өсетінін сеніммен айтуға болады. Қазір отандық кәсіпкерліктің қандай жағдайда екенін қарастырайық. Біріншіден, көптеген кәсіпорындар «жергілікті» экономикада жұмыс істейді. Бұл экономика шетелдік инвесторлардан қорғалған, тіпті кейбір кәсіпкерлікке тыйым салынған (мысалы, телекоммуникация саласы, су-энергия желілері, көлік, логистика және т.б.). Екіншіден, отандық кәсіпорындар өмірлік циклдің өсу сатысында. Қазақстанның БСҰ-на кіргеннен кейін қысқа уақыт ішінде нарықтың толуын күтуге болады. Сонда өсу сатысынан, кемелденген сатыға көшеді. Отандық кәсіпорын үшін бұл құбылыс нені білдіреді? Біріншіден, бағасыз бәсекеден, бағалық бәсекеге ауысу болады. Екіншіден, бәсекенің интенсивтілігі күшейеді.

Еуропалық Одаққа мүше елдерде шағын кәсіпкерліктің рөлі өте зор. Бұл кәсіпорындар бүкіл компаниялардың 99,9% береді, жұмыспен қамтылғандардың 66% және 65% бүкіл кәсіпкерлік айналымды құрайды. Еуропалық Одақта кәсіпорынның 92,4 пайызында оннан аспайтын адам жұмыс істейді, 7,5 пайызында 10 мен 499 адам жұмыс істейді. 500 адамнан жоғары жұмыскерлері бар 0,1% құрайды. Бұның барлығын басқарып отырған кәсіби білімі бар, басқару саласында тәжірибесі мол менеджерлер басқарады. Қазақстанда қалыптасқан жағдайға байланысты үкімет қолда бар ресурстарды кәсіпкерлерді оқытуға ақпараттық жүйенің тарауына және несие жүйесіне жұмсамақшы [3].

Бұл жұмысқа қажетті республикада мемлекеттік және жеке оқу орталықтары әр түрлі оқыту бағдарламалары бойынша жұмыс істеп жатыр. Облыстарда, кейбір аудан орталықтарында Қазақстанның шағын кәсіпкерлікті қолдау және дамыту орталықтарына тікелей шығатын ақпараттық жүйе бар. Алайда бастауыш кәсіпкерлердің қаржысының жетіспеушілігінен жоғарыда көрсетілген қызметтерді қолдана алмайды. Сондықтан республикалық және жергілікті бюджеттен оқытуға және ақпарат алуға қажетті қаржыны бөлу қажет. Бұл мәселені шешудің тағы бір жолы бар. Мысалға келтірер болсақ, Германияда бастауыш кәсіпкерлерге кеңес беру үшін арнайы фирмалар құрылған. Оларға әр бастауыш кәсіпкер осы фирманың көмегі арқылы бір кәсіпорын құрған соң мемлекеттен 3 мың евро гонарар алып отырады.

Осы мақсатқа республикалық бюджеттен қаржы бөлу қажет. Бір кәсіпкерді оқыту 60 долларды құрайды (30 сағат). Купондық жүйе енгізіп қою қажет. Сонда кәсіпкер өз еркімен қажет курсты таңдап оқиды. Бұл оқу орталықтарының арасында бәсекені туғызады. Бүгінгі таңда көптеген ғалымдардың, кәсіпкерлердің және үкімет ұйымдарының басты назарында бәсекелестік қабілет тұжырымдамасы жатыр. Бәсекелестік қабілеттің кең мағынасы фирмалардың шетелдік нарықтарды жаулап алу және өзінің ұстанымдарын мықтап ұстау. Американдық ғалым Майкл Портер Қазақстанда болған кезінде, бәсеке қабілеттілікті толық түсіну үшін алдымен кемелденуге не жеткізетінін білу қажет дейді. Ол сонымен қатар былай дейді, «Қазақстан нарықтық экономикаға өту кезеңінде көптеген жұмыстар атқарды. Макроэкономикалық саясат өте мықты болды, құрылымдық реформалар, зейнетақы реформасы, әлеуметтік саясат жүргізілді. Қазақстан Сіздің бірнәрсе істей алатыныңызды басып көрсетті. Қазір Қазақстан жағдайы дамудың келесі сатысына өтуге дайын».

Портердің артықшылық бәсекелесі теориясына сәйкес, кез келген даму деңгейі бірдей ел белгілі бір артықшылықтар иеленеді. Ол артықшылықтар: еңбек өнімділігінің жоғары деңгейі, еңбек ресурстарының жоғарғы сапасы, тауар және қызмет көрсету сапасы, басқару әдістері және т.б. М. Портердің теориясының шешуші жері ол – елдің бәсеке қабілетігінің «ұлттық мәселесі» болып табылады. Факторлы – елдің өндіріс факторларымен қамтамасыз етілуі. Бұл – жоғары білікті еңбек, табиғи ресурстар, капитал және инфрақұрылым. Еңбек факторы «мирасқорлық» (табиғи ресурстар, білікті еңбек және т.б.) және құрылған болып екіге бөлінеді [4].

Кластерлік жүйеге өтуді Елбасы Н. Ә. Назарбаев халыққа жолдауында атап өкен. Қазіргі кластердің қазақстандық жобасына келетін болсақ, Қазақстан дәстүрлі шикізат өндірісіне сепке алмағанда кемдегенде 9 салалы сегментте бәсеке қабілетті. Бұндай қорытындыға келген Гарвард университеті және Қазақстандық маркетингтік және аналитикалық зертту Орталығы мен біріккен американдық консалтингтік компаниясы Қазақстандық Үкіметімен Қазақстан бәсекеқа білеттігін бағалау бойынша келісімге отырған. Шетелдік кеңес берушілер экономиканың 150 секторындағы жағдайды талдағаннан кейін тек 23 сала назар аудартады деген қорытындыға келді [4].

І кезеңге өту кезеңінде қазақстандық, аймақтық және әлемдік деңгейдегі нарықтың қызықтырушысы және оның 223 саладағы кластерімен сегменттерінің динамикасы бағаланды. Осы талдау тек Қазақстандағы немесе сонымен бірге әлемде кластердің даму әлеуетін және оны 7 кластерге қысқартуға мүмкіндік берді. Осы аталған 7 кластер бойынша қазақстандық өндірушілердің шетелдік бәсекелестерге қарағанда шығындары анықталды. Аймақтық нарықта экспорттағы тауарлардың мүмкіншілігі бағаланды.

І кезеңге іске асыру барысында туристік кластердің дамуының басты бағыттары туралы шешім қабылданды. Ішкі туризм шетелдік валюталардың келуіне ықпал жасайды және сәйкес мейрамхана, қонақ үй кәсіпкерліктерінің дамуына әсер береді. Қазақстан үшін эко туризм, экстремалды туризм, конгресс туризм сияқты бағыттарды дамыту нақты нарықтық мүмкіншіліктер бар. ІІ кезеңді іске асыру барысында 7 кластердің қайсысымен жұмыс істеуді шешу қажет. Жобаны жасаушы жұмыс шығобы Үкіметке 5-7 перспективті кластерді дамыту туралы индустриалды мастер-жоспар дайындауда. Жоспарда салалардың даму стратегиясы, нарықты анықтау, корпоративті басқаруды жақсарту, инвестицияға қолайлы жағдай жасау қарастырылады. Сонымен қатар ұлттық бәсекеге қабілетті кеңес құру қарастырылуда. Бұл

кеңес макроэкономикалық саласында, сауда саясаты, шағын және орта кәсіпкерлік саясатында шешімдер жасайтын болады. Сондықтан жобаның аяғына қарай Үкімет индустриалды мастер жоспарды қолға алады. 5-7 салада кластерінде нақты жобалар жасайды [5].

Бұған себеп болған жағдайлар:

Францияда венчурлық капитал табудың қиындығы, француз өкіметінің жаңа компанияларды құруға тымсалғырттық пен қарауы; салықтар деңгейінің жоғарылығы; экономикада ірі жеке және мемлекеттік немесе мемлекет ақшалай жәрдем көрсеткен компаниялардың үстемдік ету үрдісі.

Бір қатар қабылданған заңдар технологиялардың зертханалардан коммерциялық секторға өтуін және университеттердің, коммерциялық емес зерттеу институттарының олардың инновациясын қолданатын компанияларды ұйымдастыруға рұқсат алуын ынталандырады және оңайлатады. АҚШ-та ғылыми-зерттеу жұмыстарына ірі мемлекеттік қаржылар бөлінеді. Дамыған елдерде ғылыми-зерттеу салаларын дамытуға ірі қаражаттарды жеке компаниялар бөледі. Бүгінгі күнде жоғарғы технологиялардың әлемдік нарығын АҚД бақылайды. Кадрлық әлеуетті салыстырғанда Америкада барлық ғалымдар мен инженер-зерттеушілердің 25 пайызы қызмет етеді. АҚШ жыл сайын 30 млрд. доллардан астам болатын интеллектуалды меншікке құқықтарын сатады, ал осы операциялар бойынша оң сальдо 20 млрд.-тан астам доллар құрайды. Жапония АҚШ-тан кейінгі интеллектуалды меншікпен операциялар бойынша оң саудалық сальдосы бар жалғыз ғана мемлекет, Жапония интеллектуалды меншік экспорты бойынша АҚШ-пен бәсекелес.

Ғылыми шығындарды ынталандыру бойынша мемлекеттік саясаттың арқасында Оңтүстік-Шығыс Азияның кейбір мемлекеттері ғылымға ЖІӨ-нің 2,7 пайызын жұмсауға мүмкіндік алады және осы көрсеткіш жағынан бір кездері АҚШ-тан, Германиядан асып түсті. Нәтижесінде Малазияның микропроцессорлық негіз нарығында, Сингапурдың бағдарламамен қамтамасыз ету және биотехнология нарығында, Тайваньның персоналды компьютер өндірісінде, Кореяның тұрмыстық электроникада бәсекелестігі жоғары болды. Ал, компаниясы радио-электроникаларды қарапайым жинаудан бастап, түскен қаражаттарды өздерінің ғылыми зерттеулерін қаржыландыруға жұмсай отырып, енді биотеледидарлар, өте үлкен экранды телевизорлар, ноутбуктер үшін түрлі-түсті дисплейлер бойынша Жапониямен және Америкамен бәсекелестікке түседі. Инновациялық технологияларды игеруде көптеген елдер өз экономикасын өрлетіп, әлемдегі бәсекеге

қабілетті елдер қатарына енуде. Мәселен, Израиль елін алатын болсақ: 1950 жылы осы ел территориясы бос шөлді ғана елестеткен болатын. Ал қазір Израил экономикасы дамып, мемлекеттік бюджет табысының 60 пайызы жаңа ақпараттық технологияларға қызметі бағытталған венчурлы кәсіпорындардың табыстарынан түсіп отыр [5].

Әлемдік тәжірибеде кәсіпкерлікті дамыту бойынша мемлекеттік қызмет көрсетудің алты негізгі түрі анықталған:

1 Шағын және орта кәсіпкерлікті несиелендіру, сақтандыру және жобалармен қамтамасыз ету жөніндегі арнайы қаржылық мекемелер (қорлар, несиелік серіктестіктер, микронесиелік ұйымдар, сақтандыру институты, кепілдік қорлар).

2 Кәсіпкерлік бірліктерді құруға қолайлы климатты мекемелер (бизнес-инкубаторлар, технопарктер, өндірістік аумақтар, іскерлік бастамалар орталығы).

3 Кәсіпкерлікке оқытатын мекемелер (кәсіпкерлікке үйрету орталықтары, кәсіпкерлік мектебі және т.б.).

4 Кәсіпкерлер үшін қаржылық, заңдық және адвокаттық қызметтер ұсынумен айналысатын мекемелер (құқықтық және қаржылық кеңселер, құқықтық қолдау орталықтары, орталықтандырылған бухгалтерия).

5 Кәсіпкерлік қызметінің өнімдерін өткізумен және зерттеулермен, консалтингпен айналысатын мекемелер (кәсіпкерлік мәселелерін зерттеу орталығы, инвестициялық және консалтингтік фирмалар, ақпараттық-коммуникациялық қолдау орталықтары).

6 Кәсіпкерлердің мүддесін қорғайтын және қызмет көрсететін кәсіпкерлердің қоғамдық бірлестіктері.

Аталған инфрақұрылым элементтері Қазақстанда қалыптастыруға толықтай мүмкіндік бар.

Жаңадан құрылған инновациялық кәсіпорындарға Қазақстанның инновациялық жүйесін дамыту бағдарламасында қарастырылған келесі механизмдерді ұсынылады:

1 Капитал мен кепілдікке ұзақ мерзімдік тәуекелдікті қамтамасыз ететін мемлекеттік қаржылық құралдардың бірыңғай жүйесін құру.

2 Инновациялық кәсіпкерліктің бастапқы капиталын қамтамасыз ететін арнайы инвестициялық компания құру («Қорлардың қоры» мысалында).

3 Жоғары технологиялық компаниялар қорлары және жаңа технологиялар үшін венчурлық капитал қорларын құру.

4 Жаңа кәсіпорындарды бастапқы қаржыландыру үшін қаржылық құрылымдарды және технопарктер мен бизнес-инкубаторлар үшін бастапқы қаржыландырудың құралдарын құру [5].

Қорыта келгенде, ғылымды әлемдік деңгейге алып шығу – сәнқұмарлық та, өзгермелі атаққұмарлық қызметте емес екенін көрсетіп отыр. Бұл – уақыт талабы. Жалпы алғанда ғылыми-техникалық инфрақұрылымсыз және білікті де білімді мамандарсыз Қазақстан жаһандану дәуірінде салмақты мәселелермен жолығуы мүмкін, ал бар мәселелер болса ол одан әрі тереңдеуі мүмкін. Ал енді ғылыми зерттеулердің деңгейі сиқыршы таяқшаны сермеумен байланысты болмайды. Бұл жеке және заңды тұлғалардың дербес жобаларынан басталатын ұзақ кезенді қамтитын және адал ерен еңбек пен маңдай терді төгуді қажет ететін жұмыс екенін бүгінгі күн дәлелдеп келеді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 «Қазақстан Республикасының ұлттық инновациялық жүйесін қалыптастыру және дамыту жөніндегі 2005-2015 жылдарға арналған бағдарламаны бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2005 жылғы 25 сәуірдегі № 387 Қаулысы.

2 Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі инновациялық даму тұжырымдамасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Президентінің 2013 жылғы 4 маусымдағы № 579 Жарлығы.

3 «Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2003–2015 жылдарға арналған стратегиясы туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2003 жылғы 17 мамырдағы №1096 Жарлығы.

4 Қазақстан Республикасы Үкіметінің «Индустриалды-инновациялық инфрақұрылымды құру және дамыту саясаты тұжырымдамасының» Жобасы, 2007ж.

5 «Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті 50 елдің қатарына кіру стратегиясы» Елбасы Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы, Астана, 2006 жылғы 1 наурыз.

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ КӨРСЕТКІШТЕРДІ БОЛЖАУДЫҢ АМАЛДАРЫ МЕН ӘДІСТЕРІ ЖӘНЕ БАНКРОТ БОЛУ ЫҚТИМАЛДЫЛЫҒЫН ТАЛДАУ

ТУХТАМУРАТОВ С. С.

магистрант, Аймақтық әлеуметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Банкроттық нарық шаруашылығының бір категориясы болып табылады. Ол соттың шешімі мен немесе кредитордың келісімі бойынша соттан тыс ресми түрде жарияланады. ҚР-ң «Банкроттық

туралы» 21.01.1997жылғы № 67-1 (өзгертулерімен) Заңына сәйкес, қарызды төлеуге шамасы жоқ ақшалай міндеттер бойынша кредиторлар сұранысын, еңбекақы төлеу талабын қанағаттандыра алмау, сонымен қатар өзіне тиісті мүлік есебінен бюджет және бюджеттен тыс қорларға міндетті төлемдерді қамтамасыз ете алмау жатады. Басқаша айтқанда, шаруашылық субъектісінің қарызды төлей алмауы, ағымдағы операциялық қызметті қаржыландыра алмауы, қарыздардың, міндеттердің өсуіне байланысты жедел міндеттемелерді өтеу қабілетсіздігі.

Банкроттық кәсіпорынның өндіріс капиталының шаруашылық механизмінің балансының бұзылуынан, яғни оның қаржылық және инвестициялық саясатының тиімсіз болуынан туындайды.

Банкроттықтың пайда болуының негізгі себептері:

1 Шаруашылық жүргізу жағдайын жасаудың объективті себептері:

– экономиканы реформалаудың нормативті және заң шығаратын базаларының, қаржылық, ақша, несие, салық жүйелерінің жетілмегендігі;

– инфляцияның жоғары деңгейі;

– фирманың құнды қағаздарының нарықтық құнының төмендеуі;

– бәсекелестің жоғары деңгейі және соның нәтижесінде пайда болған сәйкес келмейтін өндіріс шығындары төмендемей, өнім бағасының төмендеуі.

2 Шаруашылық жүргізуге тікелей қатысты субъективті себептер:

– банкроттықты уақытында болжап және келешекте одан сақтана алмау;

– жарнама, өтімділік жүйесінің болмауы, сұранысты дұрыс зерттемегендіктен сату көлемінің төмендеуі;

– өндіріс көлемінің төмендеуі;

– ақталмаған жоғары шығындар;

– өнімнің төменгі рентабельділігі;

– өндіріс циклінің өте көлемді болуы;

– үлкен қарыздар мен өзара төлей алмаулар;

– ескі басқарма басшыларының нарықты құруға бейімделе алмауы, сұранысы жоғары өнімдерді шығаруда іскерлік көрсетпеуі, инвестициялық, бағалық, қаржылық саясаттың тиімдісін тандай алмауы [1].

Кәсіпорындардың жаппай банкроттыққа ұшырауы жағымсыз әлеуметтік қиындықтарға соқтыруы мүмкін, сондықтан нарықтық экономикасы дамыған елдерде, оларды толық күйреуден қорғау мен алдын алудың белгілі механизмі қалыптасқан.

Механизмнің негізгі элементтері келесілер:

– банкроттықты құқықтық реттеу;

– кәсіпорынның банкроттығы жайында актілерді жүзеге асыруға шешім қабылдау процестерінің нормативтік-әдістемелік, экономикалық, ұйымдық қамтамасыз етілуі;

– перспективалы тауар өндірушілерді қолдау мақсатында, төлем қабілеті жоқ кәсіпорындарға мемлекеттік қаржылық көмек шаралары;

– қайта құру және жою шараларын қаржыландыру;

– банкроттық процедураға қатысушыларға экономикалық көмек көрсету;

– кең ауқымды қоғам үшін банкроттар жайында ақпараттардың жариялылығын қамтамасыз ету, төлем қабілеті жоқ кәсіпорындардың тізімін жүргізу [2].

ҚР «Банкроттық жөнінде» Заңына сәйкес, кәсіпорынның банкроттығы туралы шешім ерікті немесе еріксіз түрде қабылданады. Банкроттық, борышкердің сотқа жазған өтініші бойынша ерікті түрде немесе оның өзінің банкроттығы жайында соттан тыс түрде кредиторлармен келісімге келе отырып, ресми түрде хабарлауы жолымен жасалады. Ал, еріксіз түрде, кредиторлардың немесе «Банкроттық жайында» Заңымен өкілет берілген тұлғалардың өтініші негізінде жасалады. Банкроттық жайында кредитордың өтінішпен сотқа баруына негіз болып борышкердің төлеу қабілетінің болмауы табылады. Егер борышкер өзінің міндеттемелерін 3 ай ішінде орындай алмаса, оның төлем қабілеті жоқ деп саналады [3].

Ұзақ мерзімді болжауды құруды негізгі күрделі мәселе деп есептеуге болады. Мұнда 2 жағдай қарастырылады:

– шаруашылық қызметтің тәуекелі;

– болжаудың тәуекелі.

Тәуекелдің 1-түрі іскер қызметкерлердің, эксперттердің тартылуы есебінен төмендеуі мүмкін. Тәуекелдің 2-түрі шет елде және Қазақстанда жиналған стәжірибені қолдану арқылы, сонымен қатар көп вариантты есептеулер жолымен төмендетуге болады.

Қазіргі экономика ғылымының өз қарауында қаржылық-шаруашылық көрсеткіштерді болжаудың әр түрлі әдістері мен тәсілдері бар. Кәсіпорынның банкрот болу мүмкіндігінің тұрғысынан қаржылық жағдайды болжаудың 4 негізгі тәсілі бар:

1 несие беру қабілеттілігі индексінің есебі;

2 формаланған және формаланбаған белгілер жүйесі;

3 төлем қабілеттілігі көрсеткіштерін болжау;

4 қаржылық ағымның құйылуын талдау [4].

Қаржылық жағдайдың динамикасының негізгі тенденциялары мен қызмет нәтижелерін формаланған және формаланбаған әдіс арқылы болжауға болады. Инфляция қарқынының күшті болуы, шығындар нормасының орталықтандырылып бекітілмеуі және келісім-шарттар жасау кезінде алдын ала төлеудің кең таралуы жағдайында, жабдықтау келісім-шартына отырған кезде болжау дәлдігі төмендейді. Осындай кезде қаржылық жағдайды болжау, табыстардың есеп беруге қатысты өзгермелі параметрлері - өндіріс көлемі, шаруашылық субъектілер қызметінің әр түрлі бағыттары бойынша шығындардың бағдарлама жүйесі қаржылық есеп беру және электронды кесте негізінде құрылуы мүмкін.

Талдаудың бастапқы пункті, қаржылық шаруашылық қызметтің көрсеткіштерінің өзгеруі бір есеп беруі кезеңі мен екінші кезеңнің сабақтастығы болып табылады. Сондықтан перспективтік талдау үшін қолданылатын бұл ақпараттар қаржылық есептен алынады. Ұзақ мерзімді болжауды құруды негізі күрделі мәселе деп есептеуге болады. Мұнда екі жағдай қарастырылады: шаруашылық қызметтің тәуекелі мен болжаудың тәуекелі. Тәуекелдің бірінші түрі іскер қызмет-керлердің, эксперттердің тартылуы есебінен төмендеуі мүмкін. Тәуекелдің екінші түрін шет елде және өзімізде жинақталған тәжірибені қолдану арқылы, сонымен қатар ЭЕМ көмегімен шаруашылық қызметті көп вариантты ұқсас есептеулер жолымен төмендетуге болады.

Қазіргі экономика ғылымының өз қарауында қаржылық көрсеткіштерді болжаудың әр түрлі әдістері мен тәсілдері бар. Кәсіпорынның банкрот болу мүмкіндігінің тұрғысынан қаржылық жағдайды болжаудың 4 негізгі тәсілін қарастырамыз:

- а) несие беру қабілеттілігі индексінің есебі;
- ә) формаланған және формаланбаған белгілердің жүйесін қолдану;
- б) төлем қабілеттілігі көрсеткіштерін болжау;
- в) қаржылық ағымның құйылуын талдау.

А. Несие беру қабілеттілігі индексінің есебі.

Қаржылық болжауда бағалардың эксперттік бағалау әдісі мен экономика-математикалық моделдеу қолданылуы мүмкін. Экономика-математикалық моделдеу көрсеткіштер динамикасын келешекте қаржылық процестердің дамуына тигізетін факторлар әсеріне байланысты белгілі дәрежеде дәл анықтауға мүмкіндік береді. Экономикалық-математикалық модельдеудің қаржылық болжамының ең тиімдісін алу үшін, ол эксперттік бағалау тәсілімен толықтырылады, нәтижесінде қаржылық процестердің сандық мәндеріне түзетулер

жасауға мүмкіндік туады. Жалпы әлемдік практикада кәсіпорынның тұрақтылығын болжау, оның қаржылық стратегиясын тандау, сонымен қатар, оның тәуекелділігін анықтау және банкроттығын болжау үшін экономикалық-математикалық модельдер қолданылады.

Мысалы, Қазақстан жағдайын Америка жағдайымен сәйкес деп алатын болсақ, талданатын кәсіпорынның банкроттығының сандық мәндерін есептеп шығаруға болады (1-кесте).

Кесте 1 – Z екі факторлы модель бойынша кәсіпорынның банкроттық болжауы

№	Көрсеткіштер	2018	2019
1.	Ағымдағы өнімділік коэффициенте (жалпы жабу)	2,97	2,27
2.	Қаржылық тәуелділік коэффициент	0,14	0,23
3.	Z-банкроттық ықтималдылығының көрсеткіші	-3,5682	-2,8115
4	Банкроттық ықтималдылығы	<50%	<50%

Басқа да белгілер мәлім болды, мысалы, Британ ғалымдары Тофлер мен Тншоу 1977 жылы төрт факторлы болжамдық модельді ұсынды. Сол жылы Э.Альтман банкроттық ықтималдылығын 5 жыл бойы қадағалауға мүмкіндік беретін жеті факторлы модельді жасады, оның дәлдігі 70 %-ға дейін болады. Бұл модель келесі көрсеткіштерді қамтиды:

- 1) активтердің рентабельділігі;
- 2) пайданың динамикасы;
- 3) несие бойынша пайыздарды жабу коэффициенті;
- 4) кумулятивті түсімділік;
- 5) ағымдағы өтімділік коэффициенті;
- 6) автономия коэффициенті;
- 7) жиындық активтер.

Бұл модельдің құндылығы өте дәлдігінде, бірақ қолданылуына ақпараттың жетіспеушілігі қиындық туғызады (сыртқы пайдаланушыларда жоқ аналитикалық есептің мәліметтері қажет).

Ә. Формаланған және формаланбаған белгілердің жүйесін қолдану.

Жоғарыда көрсетілген көп факторлы модельдер, қор биржасында өздерінің акцияларына баға кесетін компаниялар үшін ғана мүмкін болады. Сонымен қатар белгінің тек біреуіне бағытталу теория жағынан өте жағымды, ал іс жүзінде ақталмаған.

Сондықтан аналитикалық шолумен, болжаумен және кеңес берумен айналысатын көптеген аудиторлық фирмалар мен басқа компаниялар өздерінің аналитикалық бағалауында белгілер жүйесін қолданады. Мысал ретінде аудит практика-сын талдап қорыту (Ұлыбритания) бойынша комитеттің ұсынысын (21) келтіруге болады. Бұл көрсеткіштерді екі топқа бөлуге болады:

Бірінші топқа динамикасының өзгеруі немесе жағымсыз ағымдағы мәндері келешекте банкроттық және қаржылық қиыншылықтардың болуы мүмкіндігін көрсететін динамикасының өзгеруі немесе белгілер мен көрсеткіштер жатады. Екінші топқа жағымсыз мәндері ағымдағы қаржылық жағдайды шекті жағдай түрінде қарастыруға негізделмейтін белгілер мен көрсеткіштер кіреді. Осы ұсыныстардың құндылықтарына жүйелілікті, мүмкін болатын банкроттық тұрғысынан қарағанда кәсіпорынның қаржылық жағдайын кешенді жолмен түсінуді, кез келген кәсіпорынның ешқандай өзгерту-лерсіз қолдануына болатындығын жатқызуға болады. Қаржылық есеп берулер мәліметтерінен басқа, қосымша ақпарат қажет. Бұл белгілердің шекті мәні салалар бойынша нақтыланады, ал оларды жасау тек қана анықталған статистикалық мәліметтер жиналғаннан кейін жүргізіледі.

В. Төлем қабілеттілігінің көрсеткіштерін болжау. Кәсіпорынның банкроттығы жайында шешімдер қабылдау үшін негіз ретінде кәсіпорынның баланс құрылымының қанағаттанарлықтай екенін бағалаудың белгілер жүйесі алынады. Кәсіпорынның төлем қабілеті жоқ, ал баланстың құрылымын қанағаттанғысыз деп танып, шешім қабылдағаннан кейін кәсіпорыннан қосымша ақпарат сұралып және оның төлем қабілеттілігін қалпына келтіру немесе жою шараларын қолдану үшін қайта құру реттемесін жүргізу түрін таңдау мақсатында, оның қаржы-шаруашылық қызметіне терендетілген талдауы жүргізіледі.

В. Қаржылық ағымдардың талдауы.

Банкроттық жағдайдың пайда болу мүмкіндігін алдын ала көрсетіп және оны болдырмауда қаржылық ағымдардың талдауы маңызды әдіс болып табылады. Ол несие алудың мақсатқа сәйкестігін бағалау, қарыз қаражаттарының қажетті көлемдерін және мерзімдерін бағалау міндеттерін шешуге мүмкіндік береді.

Қаржы қаражаттарының қозғалысын немесе қаржы ағымдарын талдауда көрсеткіштердің 4 тобы қарастырылған:

- кірістер;
- шығындар (немесе «төлемдер»);
- олардың айырмасы («сальдо», «баланс»);

– нақты бар болуы («өспелі нәтижелі сальдо», топтастырылған «сальдо»), шоттағы бар қаражаттарға сәйкес.

Егер болашақта 4-көрсеткіш («өспелі нәтижелі сальдо») теріс болса, онда ол қарыздың пайда болуын көрсетеді. Егер бұл қарыздарды жабатын мүмкіндік болмаса, ал кредиторлар оларды сот арқылы талап етсе, ол банкротқа немесе форс-мажордық жағдайға алып келуі мүмкін. Демек банкроттықтың бірінші белгісі, ол -соңғы көрсеткіштің теріс болуы. Банкроттықтың келесі белгісі сылайылау, ол тіпті өркендеген кәсіпорынның да «несиелік қақпанға» түсу мүмкіндігімен байланысты. Бұндай жағдайда қарыз қаражаттарды алу көлемі қарыз қаражаттарды қайтару көлеміне тең немесе кем. Ол қарыздар алынғаннан кейін бірден кәсіпорынды дамыту үшін жұмсалмағанын білдіреді, ал олардың төлемі оның тиімділігін төмендетеді, яғни өз қаражаттарының «жуылып» кетуі нәтижесінде шығынды қызметке және банкроттыққа алып келеді [5].

Банкроттықтың ықтималдығын бағалаудың бұл әдісі Батыс елдерде кеңінен қолданылады. Мысалы, Германияда қаржылық ағымдардың талдауы кәсіпорынның төлем қабілеті жоқтығын анықтау үшін заңды түрде қолданылады. Төлем қабілетсіздік қаупі, қарыздарды төлеу уақыты келген кезде қолма-қол төлем міндеттемесін орындай алмаған жағдайда болады. Төлем қабілетсіздікті анықтау алынатын және шығатын төлемдер негізінде жасалады. Төлем қабілетсіздік қаупі болашаққа бағытталған, сондықтан белгісіздік мәселесіне қарсы тұрады. Табыстар мен шығыстардың көптеген көлемдері, қаржылық болашағы нақты жағдайға байланысты екенін көрсетеді. Қаржылық ағымдарды талдау әдісінің артықшылығы есептеудің қарапайымдылығы, алынған нәтижелердің көрнектілігі, басқару шешімдерін қабылдау үшін қажетті ақпараттылығында болып отыр. Бұл әдістің кемшіліктері де бар: қажетті деңгейдегі дәлдікті қажет ететін ақша қаражаттардың түсу көлемін, ұзақ мерзімді болашақтағы төлемдердің көлемін, сонымен қатар кәсіпорындағы аналитикалық есептің қажетті мәліметтерін жоспарлау өте қиын [6].

Түсуі мен шығуы жоспарланған, өтімді қаражаттардың барлығы кірістірілген қаржылық жоспар, бағалаудың барабар құралы болып табылады. Банкроттықтың алдын алып, кәсіпорынның төлем, қабілетін қалпына келтіру үшін, кәсіпорын келесідей батыл әрекет жасауға мәжбүр болады:

- а) қозғалмайтын мүліктің бір бөлігін сату;
- ә) басы артық тауарлы-материалдық қорлардан құтылу;
- б) жарғылық капиталды өсіру;

в) айналым қаражаттарын толтыру үшін ұзақ мерзімді ссудалар мен заемдарды алу;

г) шығындарды қысқарту бағдарламасын жасау және жүзеге асыру;

ғ) активтерді басқаруды жақсарту;

д) қайтарылмайтын немесе қайтарылатын негіздегі әр түрлі деңгейдегі бюджеттерден, салалық және салааралық бюджеттен тыс қорлардан мемлекеттік қаржылық көмек алу [7].

Жалпы алғанда, бұл ұсыныстар банкроттықты болдырмайтын жұмыстарға жалпы бағыт береді. Шаруашылық қызметтің негізгі көрсеткіштерінің өсу деңгейінің тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін және қаржылық дағдарыс жағдайынан шығу үшін кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсартуға бағдарлама жасап шығару керек. Отандық кәсіпорындар басқа жағдайларда жұмыс істейді, біздің елімізде инфляция қарқыны макро- және микроэкономика циклдері, сонымен қатар өндірістің энергия, қаржы және еңбек сыйымдылығы, еңбек өнімділігі деңгейі, салық ауыртпалығы басқаша. Осыған байланысты айтылған коэффициенттерді бірден пайдалану мүмкін емес. Бірақ модельдің өзін нарыққа сәйкес келетін көрсеткіштермен алмастырып қолдану қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Торшаева, Г. К. ХКЕС сәйкес қаржылық есеп және есептілік (бөлім 1,2). – Алматы, 2005. – 25–31 б.
- 2 Төлешова Г. Қ. «Дамыған қаржылық есеп». – Алматы, 2012. – 98–104 б.
- 3 Сейдахметова, Ф. С. «Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары». – Алматы, 2003. – 13–15 б.
- 4 Назарова, В. Л. «Шаруашылық субъектілерінің бухгалтерлік есебі». – Алматы : Центраудит-Қазақстан, 2010. – 10–14 б.
- 5 Торшаева, Ш. М. «Бухгалтерлік есеп теориясы». – Қарағанды, 2000.
- 6 Кеулімжанов, Қ. К. «Бухгалтерлік есеп принциптері». – Экономика. – 2003.
- 7 Радостовец, В. К. «Кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп». – Алматы, 2002.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

ШАЙДУЛЛИН Т. И., ТУРГУМБЕКОВА М. М.
магистранты, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар
РАХИМОВА С. А.
к.э.н., профессор, ПГУ имени С. Торайгырова, г. Павлодар

Развитые и развивающиеся страны мира выбирают инновационный путь развития экономики. Признаками инновационной экономики являются многофакторные аспекты, к которым относятся – преобладание в структуре производства интеллектуального труда, производство продукции с высокой добавленной стоимостью, преобладание несырьевых секторов, признание ценности человеческих ресурсов и человеческого капитала.

Во многих развивающихся странах, построение инновационной экономики непосредственно коррелируется и взаимоувязывается с обрабатывающей промышленностью и как следствие, видение политики развития инноваций формируется через процессы индустриализации. При этом, все организационно-экономические механизмы в промышленности, ориентируются исключительно на производство конечной инновационной продукции с такими атрибутами, как высокотехнологичность, применение нано-технологий, формирование высокой добавленной стоимости, отсутствие аналогов в зарубежной практике. Между тем, как показывает практика экономик развивающихся стран, например, России и Казахстана, организационно-экономические подходы в обрабатывающей промышленности, ориентированные исключительно на конечный результат – создание инновационной продукции, за ушедшие стратегические периоды являлись малоэффективными и не привели к динамичному и интенсивному инновационному развитию. Проблемы в области инновационного развития остаются нерешенными – уровни инновационной активности остаются на весьма низких уровнях. Последнее обуславливается тем, что, по нашему мнению, для перехода обрабатывающей промышленности на интенсивный инновационный путь развития, в том числе высоко- и среднетехнологичный, делать ставку на производство инновационной продукции недостаточно.

Каждое государство с развитой экономикой находит для себя собственный определенный сценарий развития и поддержки национальной промышленности, ориентируясь на развитие инновационных высокотехнологичных производств. Важно также

принимать во внимание, что страны формировали свою политику в разные периоды времени, обладая различными конкурентными преимуществами.

Многие развивающиеся страны также делали акцент на поддержку развития инновационных отраслей промышленности, подразумевающих организацию высокотехнологичных производств. В мире существует достаточно примеров развития, основанных на активном развитии инновационной деятельности в промышленности. На наш взгляд, существует необходимость рассмотрения опыта, прежде всего стран с развитой экономикой (таких как Германия, США, Япония, Норвегия и др.), а также государств, которые показывают в последнее время высокие темпы роста (Индия, Китай и др.).

На современном этапе развития экономики главным инструментом повышения конкурентоспособности промышленности выступает именно инновационная деятельность, а уровень развития инновационной сферы (науки, новых технологий) формирует основу устойчивого экономического роста, определяет перспективы развития предприятия.

Анализируя мировой опыт становления наукоемких производств, можно заключить, что главным образом оно основывалось на иницируемых правительствами стран и финансируемых из средств государственного бюджета комплексных целевых научно-технических программах

Целенаправленная государственная поддержка наукоемких и технически передовых производств обеспечила США ведущее положение в глобальном научно-техническом развитии. В США промышленная политика базируется на обоснованном выборе приоритетов государственной поддержки и адекватных форм финансового стимулирования определенных производств и отраслей, имеющих общенациональное значение и необходимых для сохранения приоритета в конкретных сферах мирового производства, где у страны могут быть значительные преимущества по сравнению с другими участниками международного разделения труда. Целью промышленной политики в США является сделать ее своеобразным научно-исследовательским и опытно-конструкторским полигоном и обеспечить стране первенство в мире с точки зрения научно-технического прогресса [1].

Главным принципом развития промышленного сектора в США признается способность к оперативному видоизменению структуры производства в связи с научно-технической эволюцией и смещением

приоритетов в рыночном спросе [1]. Для достижения этой цели государство осуществляет контроль имеющих общенациональное значение отраслей и секторов промышленности и воздействует на ситуацию в них, используя преимущественно косвенные методы стимулирования.

Примером косвенных методов является налоговое стимулирование НИОКР. В США оно осуществляется не только на федеральном уровне, но и на уровне штатов, так как многие штаты предоставляют дополнительные льготы предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность. Ярким примером налоговых льгот, предоставляемых предприятиям, занимающимся НИОКР на федеральном уровне, является инвестиционный налоговый кредит. В США эта льгота введена с 1981 года, и расчеты показывают, что каждый доллар, потраченный в качестве инвестиционного налогового кредита, увеличивает экономическую активность в США на два доллара [2]. Также к характерным особенностям развития американской инновационной системы можно отнести фактически независимое от государственных органов власти появление основных институтов инновационной системы (венчурных фондов и технопарков). Еще одной особенностью инновационной сферы США является «исключительно высокая активность малых инновационных компаний», что в первую очередь «связано с существованием специальных государственных программ поддержки таких фирм, а также с развитостью и доступностью венчурного капитала – основного источника средств» [3; 96].

Опыт Германии его основные приоритеты в области развития высокотехнологичных производств определяются различными государственными стратегиями и программами. Еще с начала 80-х годов в Германии предпринимались усилия по созданию стратегии промышленного развития и инноваций.

В 2006 году в Германии была утверждена Стратегия инновационного и технологического развития. В стратегии определены основные направления действий в национальной инновационной сфере и инструменты их реализации. Данный документ определял новые приоритеты Германии в технологической сфере с учетом мировых тенденций развития науки, техники и технологий. В Стратегии были определены 17 ключевых секторов, имеющих приоритетное значение для национального хозяйства [4]. Для них была разработана программа долгосрочного развития.

Программа «Конкурс на звание лидирующего кластера» разработана в 2007 году в рамках Высокотехнологичной стратегии Германии. Кластеры объединяют экспертизу предприятий и научных учреждений в совместном процессе разработки и внедрения инноваций. Согласно правилам, соревнование проходит в три раунда. В каждом раунде федеральным правительством выделяется до 200 млн. евро для развития пяти ведущих кластеров. В числе ключевых критериев – участие промышленных предприятий, частные инвестиции, долгосрочная стратегия развития, международное сотрудничество.

Программа «Инициатива создания профессиональных связей» объединяет ведущие кластеры, которые разделены на девять тематических групп, расположенных в восьми регионах Германии. Инициатива поддерживает стратегическое развитие кластеров и усиливает связь между наукой и бизнесом, объединяя более чем в 100 совместных проектах около 450 крупных предприятий, 6000 малых и средних предприятий и 1600 исследовательских институтов. При этом предприятия промышленного сектора вовлекаются в проекты с самой ранней стадии, начиная с разработки инновации и до ее внедрения в производстве [5; 185].

Все эти программы представляют собой еще один шаг на пути эффективного взаимодействия науки и промышленности в инновационном процессе Германии.

Рассмотренный выше немецкий опыт наглядно демонстрирует, что главными факторами успеха в долгосрочном развитии инновационных процессов на промышленных предприятиях является активная роль государства, заключающаяся в формулировке основных приоритетов развития в этой сфере, разработке стратегий и программ дальнейшего развития, обеспечение тесного взаимодействия науки и бизнеса.

В Японии основную роль в координации инновационных процессов, также как и в Германии, играют государственные органы власти, разрабатывающие различные стратегии и программы инновационного развития. Однако большая часть прикладных научных исследований и разработок осуществляется в научно-исследовательских лабораториях крупных промышленных корпораций и остается в рамках этих же предприятий без передачи потенциальным потребителям в рамках соответствующего сектора. Степень внедрения в практику исследований, которые осуществляются государственными научными учреждениями, находится на низком уровне, поскольку эти исследования носят фундаментальный характер [5; 96].

Одним из главных направлений развития инновационных процессов в Японии является создание и развитие технополисов. Еще в 1980-е гг. японское правительство приступило к реализации широкомасштабной программы по их созданию. В соответствии с разработанной программой «Технополис» предусматривалось создание в отдельных отстающих в экономическом развитии префектурах страны около 20 научно-технических зон, получивших название технополисов. Резидентам технополисов предоставляются различные виды налоговых льгот и помощь в кредитовании. Например, предприятиям, действовавшим в отраслях новых технологий, предоставлялась возможность списывать в первый год 30 % стоимости оборудования и 15 % стоимости зданий и сооружений, государство оплачивало треть расходов на совместное проведение научных исследований лабораториями и малыми фирмами [6]. По своей сути технополисы способствуют объединению университетской науки и промышленного производства.

Таким образом, лидирующие позиции на рынках высокотехнологичной продукции Японии обеспечила активная роль государства в регулировании инновационных процессов посредством масштабного финансирования через государственные банки и разнообразие и гибкость политики льгот для участников производственных образований (таких, как технополисы, производственные кластеры и др.).

Экономика Китая – одна из наиболее динамично развивающихся экономик мира. По развитию науки и техники, а также по экспорту машиностроительной продукции страна выходит на лидирующие позиции в мире, уступая сегодня только США [7; 74].

Открытие в 1969 году первого нефтяного месторождения в Норвегии создало спрос на бурильную и промысловую технику. Дальнейшее открытие новых месторождений нефти и газа способствовало увеличению добычи и, соответственно, спросу на необходимое нефтегазовое оборудование. Правительство Норвегии было поставлено перед выбором: или закупать нефтегазовое оборудование по импорту, или начать самостоятельное его производство. Правительство страны предпочло использовать ренту от продажи нефти для создания новой отрасли промышленности, которая будет генерировать добавленную стоимость и после того, как месторождения иссякнут. Основными мерами, принятыми властями Норвегии в целях развития нефтегазового машиностроения и сервисных услуг, стали [8; 192]:

– требование к нефтедобывающим компаниям включать норвежских производителей нефтегазового оборудования в тендеры на его поставку, но только в том случае, если их продукция соответствует запросам заказчика (указ о шельфовой геологоразведке 1972 года);

– предпочтение со стороны государства добывающим компаниям, в большей степени использующим оборудование отечественного производства;

– активная политика в области научных исследований, предусматривавшая, что с 1979 по 1994 г. нефтегазовые компании в принудительном порядке должны повышать квалификацию ученых и финансировать разработки в рамках технологических соглашений с норвежскими научно-исследовательскими институтами, которые их обязаны заключать;

– приглашение иностранных профессоров за счет государства для обучения отечественных специалистов в ведущих университетах Норвегии. В результате доля норвежского участия в разработке нефтегазовых месторождений достигала 90%. Такая политика послужила мощным стимулом к развитию всего норвежского машиностроения, поскольку создала спрос на продукцию других секторов машиностроительной отрасли и на новые технологии [8].

Развитие инновационных процессов в Индии осуществляется в основном в сфере IT-технологий через создание технопарков, строительство которых было начато в 1984 г. Правительственное агентство по созданию научно-технологических парков, поддержке науки и технологий (STEP) создало около 30 таких парков, ориентированных, прежде всего, на экспорт. Резидентам технопарков предоставляются серьезные налоговые и таможенные льготы и не распространяются ограничения на иностранные инвестиции в индийские компании. Важную роль в становлении техно-парков играет политики государства, направленная на обеспечение связи с предприятиями с вузами, в том числе иностранными, и развитие интернет-инфраструктуры [8].

В Индии высокой степени развития достигло техническое образование, которое готовит высококвалифицированные кадры для развития промышленности, множество студентов и аспирантов направляются на стажировки в США и Великобританию. В отличие от Китая, который сделал упор на низкую стоимость рабочей силы, Индия акцентировала усилия на ее качестве. Ежегодно выпускается порядка 3 млн. бакалавров, большая часть из них свободно владеет английским и очень востребована в крупных корпорациях развитых стран.

Таким образом, шаги властей Индии на пути к созданию высокотехнологичных производств через организацию деятельности технопарков, активного направления студентов и аспирантов за границу, поддержке со стороны государства малых и средних предприятий, осуществляющих НИОКР, вывели эту страну в число лидеров по развитию IT-технологий и сделали ее молодых специалистов мировым кадровым резервом в этой области.

Опыт развитых и развивающихся стран говорит о том, что высокотехнологичный промышленный комплекс является инновационным ядром промышленности и точкой роста всей экономики. Поэтому важно создавать условия для развития высокотехнологичных производств.

ЛИТЕРАТУРА

1 Пилипенко, Е. Становление наукоемких производств: источники финансирования. Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 11-12. – 176–181 с.

2 Борисов, О. И. Благоприятный налоговый климат для инновационной деятельности как антикризисная мера в зарубежных странах. – 2011. – № 3. – 37–44 с.

3 Колесников, Л. Ф. Модели инновационного развития и процессы интеграции на глобальных высокотехнологичных рынках: опыт зарубежных стран. Вестник экономической интеграции. – 2013. – № 5-6. – 12–27 с.

4 Гертц, Р. Инновационная политика предполагает инновационное предпринимательство. – 2010. – № 2. – 23–30 с.

5 Маковеев, В. Н. Зарубежный опыт становления наукоемких производств. Вестник ЧГУ. – 2013. – № 3 (50). – 62–67 с.

6 Лавров, А. А. Особенности функционирования высокотехнологичных кластеров в Китае и Японии. [Электронный ресурс] URL: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/329/image/329-182.pdf>

7 Емельянов, Ю. Национальные инновационные системы в Китае и Индии // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 12. – 27–38 с.

8 Официальный интернет ресурс Зарубежный опыт инновационной деятельности. [Электронный ресурс] / Электронные текстовые данные. URL: <https://docviewer.yandex.kz/view/0>.

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САУДАНЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

ШАЛҚАРОВА А. Қ.

магистрант, Аймақтық әлдеметтік-инновациялық университеті, Шымкент қ.

Халықаралық сауда қатынастары халықаралық бизнестің неғұрлым кең тараған және маңызды салаларының бірі болып табылады. Халықаралық сауда көлемінің үнемі өсуі, тауарлар мен қызметтер ассортиментінің кеңеюі, шетел объектілерінің құрылысына келісімдер мәнінің күшеюі және жаңашылдықтар мен басқа ғылыми-техникалық жетістіктерді пайдалану қазіргі халықаралық сауда мен сауда саясатының саласында біршама мәселелерді көтереді. Дамыған елдерде халықаралық сауданы мемлекеттік реттеу саясаты мынадай қағидаттарға негізделеді:

1 сауда саласындағы қатынастарды оның дамуын ынталандыратын нормативтік құқықтық актілер қабылдау арқылы реттеу;

2 болжамды келенсіз деректерді өзге жолмен болдырмау мүмкін болмаған ерекше жағдайларда тыйым салулар мен шектеулер белгілеу;

3 мемлекеттік реттеудің тиімділігі мен орындылығын немесе мемлекеттік реттеуді енгізу қажеттілігін анықтау мақсатында мониторинг жүргізу болып табылады. Дамыған елдердің осы және басқа да қолданылатын шараларын тәжірибие жүзінде дамушы елдер қолданады, яғни шетелдік тәжірибие ретінде. Осыған байланысты еліміздегі халықаралық сауданы реттеуге байланысты орын алып отырған мәселелерді қарап, осы мәселелердің шешу жолдарын қарастыру маңызды болып табылады [1].

Жалпы, Қазақстанның халықаралық саудасын, оны мемлекеттік реттеу жағдайын талдау көптеген мәселелерді шешуге назар аудару қажеттігін көрсетті:

1 Географиялық құрылымда;

2 Тауарлық құрылым экспорты мен импорты өзгеріссіз қалып отыр.

Сонымен, жалпы Қазақстанның халықаралық сауда айналымы әлемдік дағдарыс әсерінен 2009 жылы төмендеп, кейін қайта жоғарылады. Географиялық құрылым бойынша басым үлеспен тауар экспорты Қытайға, Италияға шығарылады. Ал импортта жоғары үлеске Ресей, Қытай ие болып отыр. Тауарлық құрылым бойынша еліміздің экспорты мен импорты әлі өзгермей отыр, яғни экспортта минералды өнімдер, одан кейін металдар мен бұйымдар басым көрсеткіштерге ие. Импорттық құрылымда да сол баяғы құрал-жабдықтар, минералды өнімдер, химия өнімдері экспорты басым көрсеткішке ие. 2012 жылы

мемлекеттік бюджетке түскен салықтық түсімдердің 26 пайызы халықаралық сауда операцияларынан түскен.

Жалпы халықаралық саудадағы экспорттық және импорттық операцияларды жүзеге асыратын белгілі бір компаниялар болып табылады. Жалпы Қазақстандағы 100 % компаниялардың ішінде 43 % өнеркәсіптік қызметпен, яғни өңдеуші өнеркәсіптік қызметпен айналысады. Бұл барлық өнеркәсіптік компаниялар экспорттық және импорттық операцияларға қатысады. Ал 39 % компаниялар тек импорттық қызметтерді жүзеге асырады. Сонымен қатар өнеркәсіптік емес компанияларға сегменттерді ұсынады. Ал қалған 18 % экспорттық қызметтерді жүзеге асырады және негізінде бұл өнеркәсіптік компаниялар болып табылады [2].

Еліміздегі компаниялармен экспорттық операция жасау кезінде тиімділікке кедергі жасайтын мәселелер ретінде келесілер анықталған:

1 Кеден процедураларын жүзеге асырудағы қиындықтар. Барлық кәсіпорындар дерлік қазіргі кезде жүргізіліп отырған кеден процедураларының (көптеген, қымбат тұратын және уақыт бойынша ұзаққа созылған) ауыртпалығының саудаға тосқауыл жасап отырғанын атап көрсетті. Оларға мыналар жатады: кедендік бағалау процедурасының кемелсіздігі; кедендік рәсімдеуді кешіктіріп отырған немесе оларды пайымдау өз бетімен қолданудың кейбір жағдайларында қолданатын кедендік топтастыру жүйесі; кедендік декларацияны рәсімдеу мен қарастыруға байланысты кеден делдалдарының кінәсінен контейнерлердің тұрып қалуы жатады. Бұған кедендік тазалау процедураларын жылдамдатуға арналған қосымша төлемдерді алу мақсатында кедендік рәсімдеуге арналған қажетті құжаттарды дайындауға қойылатын аса көтеріңкі талаптарды жатқызуға болады.

Тауарларды порттарда теңіз контейнерлерімен тиеу 1,5 айға созылады. Сонша ұзақ күту процесі алыс шетел елдердің сатып алушыларын алаңдатады, сондықтан олар ынтымақтастыққа соншалықты ынталы емес. Қазіргі кездегі кедендік процедуралар мен рәсімдеулер шетелдік мемлекеттерде қабылданған нормалардан асып түсіп жатыр және олар саудаға тосқауыл жасауда, осы жағдай ДБ «Doing Business» соңғы есебінің мәліметтерімен расталып отыр, ол бойынша 89 күндегі Қазақстанның экспорттық шығындары (2005, АҚШ долларын құрайды), ал экспорттық операция өткізуге арналған құжаттардың саны 11 болып отыр. Қазақстан бұл рейтинг бойынша зерттеліп отырған елдердің тізімінде соңғы 180 орынды иеленіп отыр. ДБ жасаған транспорттық логистиканың көрсеткішіне сәйкес (LPI), 150 ел тізімі арасында Қазақстан 133 орынға ие болып отыр.

2 Білікті жұмыс кадрларының өткір тапшылығы. Көпшілік қазақстандық компаниялар басқарушылық, инженерлік және білікті жұмыс кадрларына деген өткір қажеттілікті сезінуде. Кадрларды дайындау және олардың жетіспеушілігіне алаңдаушылықтың туындауы жекелеген өндірістерде, әсіресе, аймақтарда кадрлардың артта қалу мәселесінің маңыздылығымен, сол себепті, көпшілік жоғары білікті қызметкерлердің зейнеткерлік жастың алдында болуымен байланысты.

Кәсіпорындардағы кадрлардың тұрақсыздығы мен жұмыстың орындалу сапасы төменгі деңгейдегі еңбекақыға, басқа да ынталандырушы ықпалдардың және қажетті әлеуметтік көмектің жоқтығына қатысты мәселе болып табылады. Көптеген кәсіпорындардың басшылары артық және пайда әкелмейтін шығын деп санап, өз қызметкерлерінің біліктілігін көтеруді қажет деп есептемейді. Әлбетте, кәсіпорындар мұндай қарым-қатынаспен әлемдік жоғары стандарттарға жауап бере алатын, бәсекеге қабілетті өнімдерді өндіруде және халықаралық нарықта бәсекелесе алмайтын болады. Демек, кәсіпорындардың кадр саясатындағы ең маңызды басымдықтарының бірі неғұрлым сапалы қызметкерлер құрамын дайындау, олардың біліктілігін көтеру, сондай-ақ, Қазақстанның кәсіпорындарындағы қызметкерлердің материалды және материалды емес еңбек мотивациясы жүйесін жақсарту мен ендіру болып табылуы керек.

3 Техникалық реттеу. Экспорттық ресімдеу кезінде кәсіпорындарда экспорттық өнімдер мен дайын өнімге шығу сертификатын алуға байланысты қиындықтар туындайды. Бүгінгі таңдағы «қосарланған» сертификация (шикі және дайын өнімге-де) дайын өнім үшін ғана жобаланған мемлекеттік бақылау техникалық реттеу жүйесінің логикасына сәйкес келмейді. Халықаралық тәжірибеде, тәртіпке сай қайта өндірілетін өнеркәсіпке арналған өнімге сертификация жүргізілмейді, өйткені мұндай рәсім сауда ісіне кедергі болып табылып және дайын өнімнің қымбаттауына алып келеді. Сондықтан қайта өндейтін өнеркәсібі бар кәсіпорындардың сертификация жүргізбеуі орынды болар еді, себебі шығарылатын шикізат экспорттаушы елдердің расталған құжатына ие, ал қайта өндейтін өнеркәсіптік кәсіпорындар дайын өнім шығарар кезде Қазақстан Республикасында өнімнің шығу сертификатын ресімдейді. Кейбір кәсіпорындарға әрбір топтама үшін 100 мың тенгеден келгендіктен сертификация құны кедергі болып табылады.

4 Экспорттық операция кезіндегі көліктік инфрақұрылым мәселелері. Қазақстан әлемдегі теңіз бекеттерінен алыстатылған елдердің бірі және көліктік шығындары, сондай-ақ темір жол

тасымалдарының құны отандық өнімді экспорттау кезінде шығындардың айтарлықтай үлесін құрайды, бұл өз кезегінде бәсекеге қабілеттілік пен оның өсуіне кедергі болып табылады. Мысалы, РФ аймағы бойынша 1000 км 1 тонна астықты тасымалдау 16,95 АҚШ долларын құрады, ал мақта мен түк – 28,34 АҚШ долларын. Бұл көрсеткіштер тиісінше Қазақстан аймағы бойынша аталған тауарларды тасымалдауда 2,8 және 4,6 есе үлкен тарифті көрсетеді. Экспорттаушыларға белгілі бір өнімнің түрлері үшін арнайы вагондар мен темір жол вагондарының тапшылығы, теміржол вагондарының жоғары құны мәселе тудырады. Бір тәулікке жүздеген вагондарды қажет ететін ірі кәсіпорындар үшін кеденшілердің штаттық бірілігінің шектеулігінен және кеден бекеттерінің алшақтығынан вагондардың тұрып қалу проблемасы бар. Бұл жағдай кәсіпорынның қосымша шығындарына алып келеді және кәсіпорынның өзінде кедендік ұйымның өкілдігін талап етеді. Бұл сала қайта құрылым мемлекет-тасымалдаушы-жүк жөнелтуші жаңа экономикалық қатынас үлгісін ендіруді қажет етеді.

5 ҚҚС қайтарудағы мәселелер. Экспортты қолдаудың бірден бір маңызды бағыты, әсіресе, жоғары дәрежелі өңдеуден өтетін тауарларға байланысты экспорттық қызметтегі сол немесе басқа да аспектілерді қозғайтын салықтық реттеу бойынша сұрақтарды шешу болып табылады. Жалпы кез-келген тауардың бәсекеге қабілеттілігінің негізі төменгі бағадан және жоғарғы сападан тұрады. Қазақстандық өңдеуші кәсіпорындардың өнімдеріне деген бағаның жоғары болуына банкілік несиелердің қымбатшылығы мен коммуналдық және транспорттық қызметтерден басқа, салық салудың қазіргі жүйесі, әсіресе ҚҚС-де әсер етіп отыр. Салық салудың қазіргі ҚҚС жүйесі өңдеуші кәсіпорындардың дамуын тежеп отыр. Тауарларды ҚҚС-нан тазалау барлық шет мемлекеттерде қолданылады. Яғни ол тауарлардың бағалық сипаты бойынша бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін жүргізіледі. Қазақстанда ҚҚС экспорттық операция кезінде қайтару барысында пайда болатын қиындықтарға байланысты тауарлардың әлемдік нарықтардағы бәсекеге қабілеттілігі төмендеп отыр. ҚҚС қайтарудағы кідіріс экспортты дамытуды тежейтін бірден бір кедергі болып табылады.

6 Халықаралық саудада дұрыс саясатты ұстанған жөн, әйтпесе мемлекеттің экономикасы өте баяу дамып, экономикалық дағдарыс пен құлдырау мүмкін. Сол үшін әр мемлекет өзінің экономикалық дәрежесіне байланысты әр түрлі саясат ұстанады. Мысалы: дамыған елдер өз нарығын либерализацияға (либерализация – нарыққа толық еркіндік беру), дамушы елдер, протекционистік (протекционизм

– өзінің отандық өндірушілерін шет ел бәсекелестерінен қорғау) саясатын ұстанады.

Кейбір дамыған елдер өзінің нарығына толық еркіндік береді яғни либерализациялайды өйткені ол мемлекеттің экономикасына еш қауіп төну мүмкіншілігі аз, олар экспортты да күшейтіп, импортқа да еркіндік береді. Себебі олардың ішкі экономикасы толық дамыған және отандық өндірушілеріне қауіп төнбейді, өйткені импорт тауарларынан гөрі, олардың отандық тауарлары өте арзан, сапасы жоғары. Ал дамушы мен дамып келе жатқан мемлекеттер халықаралық сауда операцияларын тиімді реттемесе, бұлардың экономикасына өте қиын жағдай туу мүмкін. Өйткені отандық өндірушілері өз елін дамыған елдер сияқты толық тауарлармен қамтамасыз ете алмайды, себебі олардың техникасы дамымаған, білімді, сапалы, жұмысшылар аз, бірақ бұларда шикізат көзі көп, шикізат көзі көп болғанымен, адам оны шикідей ішіп немесе шикідей қолдана алмайды, оны міндетті түрде өңдеуі керек, осы біздің елімізге тән жағдай.

Осы мәселелерге байланысты біздің мемлекетімізге қай саясатты ұстанған жөн болар еді? Бұл өте күрделі сұрақтардың бірі, мәселен егер мемлекетіміз еркін сауда саясатын ұстанса онда: мемлекетіміздің барлық нарығы ашылып, отандық тауарлардың орнын импорт тауарлары басады импорт тауарлары отандық тауарлардың өтуіне кедергі бола отырып осының арқасында көптеген отандық өндіріс орындары жабылуы мүмкін, себебі олар шетел тауарларымен бәсекеге түсе алмайды, еркін сауда кезінде импорттық тауарларға сұраныс көбейіп, отандық тауарларға сұраныс азая бастап, отандық тауарлар қысқарып, мындаған адамдар жұмыссыз қалып, экономикаға қауіп төнуі мүмкін.

Сол үшін мемлекет протекционистік саясатты ұсынады: отандық өндірушілерді қорғау үшін, жоғарғы кедендік тарифтерді импорт тауарларына көтеріп, содан кейін оны қандай дәрежеге түсіруін немесе көтеруін ұсынады. Ол нарықтағы еркін іс-әрекеттеріне жол бермейді. Бірақ бұл саясатты ұзақ мерзім бойы пайдалану экономиканың тоқырауына әкеледі, өйткені шетелдік тауарлармен бәсеке болмаса, жергілікті кәсіпкерлердің техникалық деңгейі, өндірісті жоғарлату ынтасы төмендейді. Импорт тауарларына тарифтердің көтерілуі инфляцияны тудыртады, тұтынушының көп қаржы жұмсауына итермелейді және өмір сүру деңгейін күрделендіреді, өйткені тұтынушылар өздеріне керекті импорттық тауарлармен қамтамасыз ету үшін, егер ондай отандық тауарлар елімізде шығарылмаса, импорттық тауарларды алуына тура келеді [3, 4].

Мемлекет өз экономикасына қолайлы жағдай туғызу үшін осы екі саясатты алмастырып ұстанған жөн. Айта кететін жай Қазақстанның өндірушілері импорт тауарларымен қатты бәсекеде болса және біздің тауарлардың өтуіне мүмкіндік бермесе, мемлекет әкімшілдік реттеу шараларын соның ішінде квотаны, стандартизация, сертификацияны, адам денсаулығына зиянды, төмен сапалы, тауарларды азайту шараларын қолдануы керек. Бірақ Қазақстанда өндірілмейтін және бәсекелесуге көмектесетін тауарларды жіберуі тиіс, мысал: бізде киім-кешек өндірілмейді, сол үшін мемлекет өз халқын қамтамасыз ету үшін импортқа, соның ішінде Қытайдың зиян, сапасыз тауарларының сатылуына мүмкіндік беруі міндетті.

Қазіргі кедендік тарифтер мөлшері кейбір отандық өнеркәсіпті дұрыс қорғай алмай жүр, не сонда осы өндіріс орындарын жауып тек шетел тауарларын пайдалануға көшеміз бе? Әлде басқаша кедендік саясатқа көшуіміз керек пе? Бұл тұрғыда бізге тиімді кедендік тариф саясатын жан-жақты зерттеп, талдап анықтауымыз керек. Осы айтылған мәселелерді үлгіге ала отырып, өзіміздің елде шығарылған тауарлар, импорт тауарларымен бәсекелесіп жатса онда ол импорттық тауарларына жоғарғы кедендік тарифтерді енгізуіміз керек, ал елімізде өндірілмейтін импорт тауарларына кедендік тарифтерді түсірген онды және дұрыс саясат болар еді.

Ең біріншіден біздің халықаралық саудада дайын өнімді сатып шетел тауарларымен бәсекеде болғысы келсе, онда Қазақстан біріккен шетел кәсіпорынын құрып дайын тауарларын шығару. Мысалы: Қазақстан, Қытаймен біріккен кәсіпорындарын құрсақ онда Қазақстан жағынан жұмысшы күші, шикізат материалдары болса Қытай жағынан құрал-жабдықтар, технологиялар мен мамандар бөлінуі керек, капитал теңбе-тең. Содан соң біріккен шетел кәсіпорының келісім-шарты келесігідей болуы керек, Қазақстан жағы шығарған дайын өнімнің 50-60 % пайдасына ие болуы керек және ол кәсіпорындардың жұмыс істеу келісімшарты 5 жылдан аспауы керек, 5 жылдан кейін біз оны толықтай өзімізге сатып алып ары қарай жұмысты жалғастырған жөн болар еді.

7 Жеке секторда жаңа жұмыс орындары өте аз, соған байланысты мемлекеттік кәсіпорындарда жұмысбастылыққа деген өте күшті тәуелділік байқалады. Сонымен қатар, көптеген азаматтар өзіндік жұмысбасты болып қала береді және ауылшаруашылығымен айналысады. Осыған қоса, Қазақстанның экономикасы сыртқы шоктармен зақымданған. Мысалы, шикізат тауарларына деген бағаның төмендеуімен байланысты факторлар елдің фискалдық

және төлем баланстарына және осыған сәйкес қазақстан тұрғындарының табысына кері әсерін тигізеді.

Саясат пен реттеу реформасын түзету экспорттың бәсекеге қабілеттілігін арттыратын төрт бағыт ерекшеленеді. Қазақстан төрт өзара тығыз байланысқан шараларда өзіндік ұстанымды түзетуі керек: Ресей мен Белорусия арасындағы Кедендік одақ пен Біріңғай экономикалық кеңістік шеңберінде аймақтық интеграция бойынша шараларда пайданы максималды қолдану мақсатында, мүмкіндіктердің әрбіреуімен ұсынылатын шараларды баланстау; салалық қолданымы бар акценттерді саудаға қатысушы неғұрлым жүйелік шаралармен ауыстыру арқылы бәсекеге қабілетті тауарлық салаларды дамыту; әлемдік машықтар мен білімге ашықтықты арттыру және бәсекелестікті жылжыту арқылы қызмет секторының тиімділігін арттыру; берілген бағдарламаны жүзеге асыру мақсатында институционалды әлеуетті арттыру, сауда және бәсекелестік бойынша күнінің кешенді тәртібін жасап шығару.

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе Қазақстанның халықаралық саудасының реттелуіне байланысты бірнеше мәселелер анықталды және оларды шешудің жолдары да көрсетілді. Жалпы мәселерді атап өтетін болсақ, кеден процедураларын жүзеге асырудағы қиындықтар, ҚҚС қайтарудағы мәселелер, экспорттық операция кезіндегі көліктік инфрақұрылым мәселелері, техникалық реттеу, білікті жұмыс кадрларының өткір тапшылығы және т.б. Осы аталған мәселелерге байланысты ұсыныстар берілді. Сонымен қатар, Кеден Одағында Қазақстанның пайда болып жатқан негізгі мәселелері және олардың шешілу жолдары келесі бөлімде қарастырылған [5].

Жалпы алғанда, халықаралық сауданы мемлекеттік реттеу механизмдері екі үлкен әдіске бөлінеді. Олар: экономикалық және әкімшілік әдістер. Әкімшілік реттеу әдістеріне байланысты ҚР бірнеше заңдар қолданылады. Олар: Қазақстан Республикасында халықаралық сауданы мемлекеттік реттеу ҚР «Сауда қызметін реттеу туралы» Заңына, «Кедендік іс туралы» Кодекске, «Лицензиялау туралы» Заңға, «Валюталық бақылау және валюталық реттеу туралы» Заңға, «Экспорттық бақылау туралы» Заңға және Үкіметтің Қаулылары. Ал экономикалық реттеу әдісі экспорттық және импорттық операция кезінде тауарларға салынатын баждардың мөлшерлемесі немесе осы тауарларға орнатылған тарифтік квота, льгот, лицензия және т.б. байланысты жағдайларды қарастырады. Сонымен қатар қазіргі таңда Қазақстанның КО мүше болуымен әлемдік нарықта нәтижелі орынды алуға мүмкіндік беретіні

болжанып отыр. Жалпы КО елдерінің Қазақстанның халықаралық сауда айналымында алатын орны ерекше болып табылады.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Семенов, К. А. Основы внешней торговли: Учебное пособие. – Алматы : Экономика. 2007. – 318 б.
- 2 Музапарова, Л. Международная торговля и мировое хозяйство. – Алматы, 2004. – 568 б.
- 3 Жүнісбаев, Н. Ә. ҚР сыртқы экономикалық қызметін мемлекеттік басқару және оның ерекшеліктері. «Ғылыми зерттеулер әлемі» ғылыми журналы. – № 6. – 2012.
- 4 Әкім, Ж. Кеден одағы мен Еуразиялық одақ. Мақала. – 2011.
- 5 Қамшымбаев, А. М. Кедендік одақ: интеграция үдерісі. Мақала. – 2010.

АҚТАУ КӨЛІК ТОРАБЫНЫҢ ДАМУЫ

ШОДЫРАЕВА Ш. К.

аға оқытушы, Ш. Есенов атындағы Каспий мемлекеттік технологиялар мен инжиниринг университеті, Ақтау қ.

Ақтау көлік торабының дамуы – көлік құралдарының тиімді өңделуі мен рационалдық көліктік-экономикалық байланыстардың қалыптасуының объективті және қажетті шарты. Бұл дамудың бағыты жекелеген көлік түрлерімен жүк тасымалдаудың технологиялық процестерінің ерекшеліктерімен және көлік кәсіпорындарының клиентермен қарым-қатынастары қажеттіліктерімен байланысты.

Ақтау көлік торабы- өндіріс қорларының құрылымы бойынша күрделі, көпжақты көлік кәсіпорындарының кешені. Ол мұнай-газ және басқа да өндірістік кешендер аймағында әртүрлі көлік түрлерінің өзара қатынастарының тоғысуында қалыптасады. Көлік торабының қызмет атқаруы Қазақстан территориясы арқылы өтетін транзиттік жүктер ағымын, Қазақстанның және басқа мемлекеттердің арасындағы экспорттық-импорттық тауар айналымын көрсететін жұмыстар көлемінің қатынасы арқылы анықталады.

Жүк ағымдарының біркелкі еместігі бірқатар теңіз көлігіне қатысты сыртқы факторларға байланысты болғандықтан, мекемеаралық қатынастарды реттеудің шаруашылық механизмі көлік торабында тоғысатын көлік түрлерінің өзара қарым-

қатынастарын барынша айқын анықтауы қажет. Тек қана осы жағдайда экономикалық шығындар мен эффект қолданып отырған ресурстарға пропорционалды бөлінетін болады [1].

Қазіргі заманға сай жағдайларда экономикалық субъектілердің бәсеке қабілеттілігінің жоғары жәрежесін Қазақстанның көлік жүйесінде Ақтау портының дамуы бойынша мақсатты шаралар жүргізбей қамтамасыз ету мүмкін емес.

Ақтау теңіз сауда портының Каспий теңізінің шығыс жағалауында орналасқандығымен және Қазақстан Республикасының әртүрлі құрғақ жүктердің, шикі мұнай мен мұнай өнімдерінің халықаралық тасымалына арналған жалғыз теңіз порты болып табылатындығымен сипатталады.

Менің ойымша, жүк ағымының ұлғаюына әсер ететін негізгі факторлар болып табылатындар:

1 «АХТСП» РМК-ң икемді тарифтік саясатты және жеңілдіктер бар теміржол тасымалын қолдану есебінен транзиттік жүктердің үлкен көлемдерін тарту;

2 Жүк тасымалы мерзімін қысқарту;

3 Жақсарған қызмет көрсету (ақысыз сақтау мерзімдерін ұлғайту, клиенттерге қызмет көрсетудің жеделділігі және т.б.);

4 Шығыс Еуропалық нарыққа жеткізілетін металл өнімдерінің экспорттық ағымын Жаңа ауыл-Новороссийск маршрутынан Жаңа ауыл-Ақтау-Баку-Батуми, Жаңа ауыл-Ақтау-Волга-Дон-Қаратөңіз-Жерорта теңізі бассейні порттары маршрутына қайта бағыттау;

5 Шикізат тасымалының дамуы мен сәйкес түрде сусымалы жүктер импорттының жоғарылауы.

Қазіргі уақытта, жүк ағымдарының көлемін ұстаушы факторлар болып келесілер табылады: Ирандағы металл өнімдері нарығының толық қанағаттануы; альтернативті тасымал маршруттарының болуы (қазақстанның металл өнімдерінің «Испат-Кармет»-тен Сарахсарқылы, Новороссийск порты арқылы, ресейлік металл өнімдерінің металлургия комбинаттарынан Астрахан порты арқылы).

Жүк-технологиялық процестердің интенфикациясының маңызды бағыттарының бірі болып табылатын Ақтау порты арқылы дөңді дақылдар тасымалдау көлемінің үлкен потенциалы бар. Қазақстан үшін жылына 6 миллион тоннаны құрайтын нарық сұранысы көлемі бар Иран ерекше маңызға ие. Ақтау порты арқылы дөңді дақылдар тасымалы республиканың батыс облыстарының өнімдерін экспорттауда елеулі үнемдеуге қол жеткізуге мүмкіндік береді, дөңді дақылдар терминалы құрылысының аяқталуы тек қана қазақстандық

өндірушілердің дөңді дақылдар тасымалының көлемін ғана емес, сондай-ақ транзиттік жүктерді тартуға жағымды жағдайлар жасайды.

Сонымен, жүк ағымдарының ұлғаюына әсер ететін негізгі факторлар болып келесілер табылады:

1 «Қазақстан темір жолы» ҰК АҚ Бейнеу – Аксарайская бағытынан Бейнеу – Ақтау бағытына тасымал жоспарын өзгертуге дайындығы мен қазақстандық теміржол бөлігінде төмендету коэффициенттерінің болуы.

2 «Қазақстан темір жолы» ҰК АҚ-ң Бейнеу-Маңғыстау тармағын күшейту және жүктерді қабылдау технологиясын жетілдіру [2].

Жүк ағымдары көлемін кідіртуші факторлар болып табылады:

1 Еуропадағы мақта сатып алушылардың мақтаны өзен жолдары арқылы тасымалдауға қызығушылығының жоқтығы.

2 Тасымалдау мерзімінің ұлғаюы.

3 Жүктің сипаты мен ерекшелігі.

4 Бәсекелес маршруттардың дамуы (Түркменбашы портының қалпына келтірілуі; Саракс станциясының өткізу қабілетінің ұлғаюы).

Жағдайды аналитикалық талдау келесіні айта кетуге мүмкіндік береді:

а) қорғасын және мырыш концентраттары дайын өнімді Иранға экспорттау шартымен Ираннан импортталады;

б) Иранның Исфахан қаласының металлургия комбинатына бағытталған кокс тасымалы әлі де төмен. Бұл Атырау мұнай өңдеу зауытында жіберу бағасын жоғарылатуымен байланысты болуы мүмкін. Иран нарығына кокс тасымалдау стихиялық сипатқа ие;

в) Азербайжан мен Ираннан импортталатын жемістер импорты маусымдық сипатқа ие. Жоғары болжам көлемі жылына 3 мың тонна, төменгі болжам көлемі 2 мың тоннаны құрайды;

д) жабдықтар тасымалы негізінен үлкен көлемді жүктердің тасымалынан тұрады. Ол Каспий шельфінің кен орындарына және Батыс аймақтың басқа да кен орындарына тасымалданады [3].

«Маңғыстау мұнайгаз» мұнай компаниясы географиялық факторларға, өндіру көлемінің өсуіне, өткізу нарықтарының болшағына және Бозашы мұнайының мейлінше арзан әдісі болуына байланысты мұнай тасымалдау бойынша негізгі клиент болып табылады

SWAP жобасы жүзеге асырылуда, бұл мұнайды Иранның солтүстік порттарына және әрі қарай алмастыру жүйесіне байланысты тасымалдауды білдіреді. Бұл схемада Иранның солтүстігіне (Анзали портына) жеткізілген бозашы мұнайын Иранның оңтүстігіндегі (Бандер-Аббас порты) иран мұнайымен алмастыру қарастырылған [4].

Сонымен қатар Ақтау теңіз порты ұзақ уақыт бойы негізінен екі мақсатты орындауға бағытталды: жүк ағымдарын қабылдауды тездету және олардың ретсіздігінің порт қызметіне жағымсыз әсерін төмендету. Инвестициялардың шектеулілігіне байланысты порттың кейбір шаруашылықтары қажетті дамуға жете алмады.

Қазақстанның дәнді дақылдарының негізгі импортерлері болып Азербайжан Республикасы, Грузия мен Иран табылады. Қазақстан Республикасының оңтүстік және орталық аймақтарынан дәнді дақылдарды тасымалдау келесі маршруттарды пайдалану арқылы жүзеге асырылады:

Қазақстан Республикасының оңтүстік және орталық аймақтары— Аксарайская – Самур – Баку;

Қазақстан Республикасының оңтүстік және орталық аймақтары— Ақтау порты, Ақтау – Баку паромына тиеу;

Қазақстан Республикасының оңтүстік және орталық аймақтары— Ақтау порты – Иран порттары;

Қазақстан Республикасының оңтүстік және орталық аймақтары— Өзбекстан бойынша транзит, Түркменстан – Иранға теміржол арқылы тасымалдау.

Қазіргі кездегі Қазақстанның Иран бағытындағы дәнді дақылдар экспорты аз көлемді құрайды, экспорттың азаюының негізгі себептерінің бірі Иранның өз азық-түлік бағдарламасын қабылдауы болып табылады.

Сондай-ақ «Азық-түлік корпорациясы» дәнді дақылдар жеткізуді қайта жандандыру туралы келіссөздер жүргізуде. Келісімшартқа қол қойылған жағдайда және Иранға бидайды экспорттау көлемінің ұлғаюы жағдайында, Ақтау порты арқылы тасымалдау маршруты басқа Сарахс арқылы теміржолмен тасымалдаумен салыстырғанда едәуір тартымды болып көрінеді.

Қазақстан Республикасы территориясы арқылы өтетін мақтаның транзиттік ағымын құраушы мемлекеттер болып Өзбекстан Республикасы (тасымалдағы үлес салмағы 75 % құрайды), Түркменстан (14 %), Тәжікстан – (6 %), Қырғызстан – (4 %) табылады.

Мақта тасымалының негізгі бағыттары болып Батыс Еуропа елдер мен Балтық бойы мемлекеттерінің теңіз порттары табылады. Ресейге – 26 %, Латвия – 18 %, Швейцария – 11 %, ҚХР – 7 %, Ұлыбритания – 6 %, Австрия мен Бельгияға 4 %-дан, қалғандары – 24 %.

Сонымен бірге, мақта тасымалының елеулі бөлігі Бандер-Аббас, Поти порттары арқылы теңіз тасымалына өтуде.

Иран бағыты маршруты Оңтүстік-Шығыс елдері, сондай-ақ Пәкістан, Үндістан мен Бангладеш нарықтарына тасымалдау үшін ерекше тиімді болды.

Мақта экспортының жалпы көлемінің салыстырмалы төмендеуі Өзбекстан Республикасының жеңіл өнеркәсібінің ішкі өндірісінің өсуімен түсіндіріледі. Қазақстан, Өзбекстан және Ресей Федерациясы өкілдерімен Ақтау порты арқылы Ресейдің су жолдарымен Еуропа елдеріне өзбек мақтасы тасымалының жобасын жүзеге асыру бойынша шаралар анықталды. «АХТСП» РМК өзбек мақтасының тасымалының порт арқылы тасымалдану схемасы мен технологиялық карталары дайындалды, осы тасымал маршрутының технологиялық және экономикалық тартымдылығын дәлелдейтін Бизнес-Жоспар дайындалды. Сондай-ақ өзбек мақтасының экспорты мерзімі Волга-Балт каналы бойынша навигация жабылу кезеңіне сәйкес келетінін ескеріп, «АХТСП» РМК Өзбекстан тарапына тасымалдау шығындарының арзандататын Иран порттарына бағытталған металл өнімдерін тасымалдаушы кемелер трюмдерінде контейнерлік теңіз тасымалдарының схемасын ұсынды.

Мұнай тасымалдау қазіргі кезде қолданылып отырған келесі маршруттар бойынша жүзеге асырылуда:

– Каспий Құбыржелісі Консорциумы (КТК) жүйесі бойынша Новороссийск порты арқылы;

– Атырау-Самара, Кеңкияқ-Орск, Павлодар-Омск құбыр желілері бойынша;

– Ақтау-Махачкала – Новороссийск және Ақтау-Баку-Бами (Супса) теміржол-су-құбыр желілері аралас байланыс жолы арқылы.

Ақтау теңіз порты Каспий теңізінің қазақстандық секторын (КСКМ) игерудің Мемлекеттік бағдарламасы бойынша мұнай тасымалдауда маңызды болашақ көлік жолдарының бірі ретінде қарастырылуда. Осыған байланысты Ақтау-Баку, Ақтау-Махачкала, Ақтау-Нека желілері арқылы мұнайды танкерлік тасымалдауды ұлғайту мақсатында құрылып жатырған жаңа аймақта жылдық өткізу қабілеті 9,6 млн тонна құрайтын төрт мұнай айлақ құрылысын жүргізу уақтылы болып табылады.

Жоғарыда айтылғанды түйіндеп Ақтау порты арқылы мұнай жөнелтуді кепілді түрде ұлғайту келесі факторлармен қамтамасыз етіледі:

– мұнай өндіруші мекемелердің мұнай өндіру көлемін ұлғайтуы;

– мұнай өндіруші мекемелердің географиялық тартымдылығына және қажетті инфрақұрылымы мен коммуникацияларының барлығына байланысты Ақтау портына бағыт алуы;

– мұнай тасымалын әртүрлі бағыттарда жүзеге асыруға мүмкіндік беретін танкерлік жүк тасымалының көп бағыттылығы.

Ақтау порты арқылы тұрақты көлік коридорын құру «Казмортрансфлот» Ұлттық компаниясы бойынша үкімет шешімдері қабылдануы жағдайында өзіндік мұнай құю және құрғақ жүк флотын құруға жағдай жасайды.

Ақтау порты арқылы халықаралық тасымалдардың дамуы, басқа Каспий жағалауы мемлекеттерінің порт және шектес көлік инфрақұрылымымен, Каспий бассейнін басқа дүниежүзілік бассейндермен байланыстырушы су көлік жолдарының дамуымен тікелей байланысты[4].

Сонымен қатар, теңіз тасымалының нарығы келесі бағыттарда дамиды:

Иран бағыты (Парсы шығанағы елдеріне транзитпен өтетін жүктердің және Иранға экспорттық-импорттық жүктердің тікелей су байланысы);

Ресей бағыты (Ресей Федерациясына жөнелтілетін экспорттық-импорттық жүктердің Ресейдің азов және каспий бассейні порттарымен (Махачкала, Астрахань, Оля) тікелей су байланысы);

Қара теңіз-Жерорта теңізі бассейні (Кавказ елдерінің экспорттық-импорттық жүктер мен Қара теңіз-Жерорта теңізі бассейні елдеріне өтетін Ақтау-Баку-Батуми аралас теміржол-теңіз байланысы, Волга-Дон каналы арқылы тікелей су байланысы);

Солтүстік бағыты (Балтық бассейні елдеріне баратын экспорттық-импорттық (транзиттік) жүктердің Волга-Балт каналы арқылы тікелей су байланысы);

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Исследование проблемы увеличения торговых потоков и разработка организационно-правовой системы освоения мультимодальных перевозок по международным транспортным коридорам РК. – Алматы : НИИ ТК, 2010.

2 Указ президента Республики Казахстан «О государственной программе освоения казахстанского сектора Каспийского моря»

3 Инвестиционная программа развития порта Ақтау до 2015 года

4 portakta.kz.

ТҰРҒЫН ҮЙ МӘСЕЛЕСІ

ШОДЫРАЕВА Ш. К.

аға оқытушы, Ш. Есенов атындағы Каспий мемлекеттік технологиялар мен инженеринг университеті, Ақтау қ.

Тұрғын үй нарығының мәселелеріне арналған ресейлік әдебиеттерде «тұрғын үйдің» ерекшеліктерін және өзгешеліктерін көрсететін анықтамалар келесідей. «Тұрғын үй – бұл пайдалану құқығындағы немесе меншік құқығындағы адамдардың ұзақ және уақытша тұруына арналған ғимарат, үй». «Тұрғын үй – бұл адамның өмір сүруімен және оның жанұясымен байланысты, жеке дербес және топтық қажеттіліктерді қамтамасыз етуші объект». «Тұрғын үй – бұл сәйкес заңдармен тұрғын үй қорына кіретін, жылжымайтын мүлік объектісі. Субъектіге иемденген мүлікті иемдену, пайдалану және билеу құқығы беріледі. Яғни, иемденген мүлік субъектінің меншігі екенін растайтын, құқықпен қамтылады». «Тұрғын үй – бұл адамның (немесе жанұяның) өміріне нақты тұрғын үй қызметтерін ұсынатын еңбек өнімі. Нарық экономикасында тұрғын үй – бұл адамдардың дамуына және өмір сүруіне жағдай жасайтын, тұтыну игілігі және капитал салу тәсілі болып табылатын тауар».

Қазіргі тұрғын үй нарығының инфрақұрылымы даму үстінде, нарықта көптеген институттар қызмет етеді, олардың қызмет ету бағыттарын талдау елдің-әлеуметтік экономикалық мәселелерін шешуде қажетті болып табылады. Бірақ нарықтың даму мәселелеріне арналған ғылыми-тәжірибелік еңбектер әлі де жеткіліксіз, нарықтың даму деңгейі, тұрғын үйдің тауар ретіндегі басты ерекшеліктері ескерілмей, тұрғын үй құрылысы мәселесін шешудің әдістемесі нақты қарастырылмайды.

Тұрғын үйлер халық байлығын құрайды, тұрғындарға қызмет ете отырып басты қажеттіліктерін қанағаттандырады, сонымен қатар жылжымайтын мүлікке салық салу объектісі ретінде өз құнының белгілі пайызын бюджетке түсіреді және тұрғын үй операцияларының әр қайсысынан алынған пайыз да бюджетке салық ретінде төленеді. Бұл тұрғын үйдің әлеуметтік-экономикалық маңыздылығын көрсетеді, тұрғын үй саласы ел экономикасының мүддесіне бағытталған, экономиканың көптеген басқа салаларының тиімді қызмет етуіне әсер ететін және әлеуметтік жағдайларды қарастыратын сала болып табылады. Қазіргі таңда Қазақстандықтардың тұрғын үй жөніндегі талғамы өзгеріп, жоғарлап келеді, тұрғындар сапалы үйлерде тұруға

ұмтылады, сонымен қатар халық санының артуымен тұрғын үй тапшылығы да басты мәселеге айналған.

Тұрғын үйлердің адам өмірі және адамның басты қажеттіліктерін қанағаттандырудағы орны ерекше, оған деген сұраныс пен сапалық талап, талғам, қоғам дамуымен күн санап өзгерістерге ұшырап, артып отыруда. Бір уақытта тұрғызылған үй басқа тауарлар секілді нарыққа түседі, бірақ басқа тауарлардан ерекшелігі табысқа қарағанда жоғары бағаланатындықтан, тез арада сатып алу жағдайына ие болмауы мүмкін. Нарықта ұзақ мерзімде өнім саны жоғарлап, баға тұрақталады, қысқа мерзімде баға өзгеріске бейім, бұл тауар нарығына кері жағдай.

Тұрғын үй қоры және тұрғын үй қызметі нарығы біріге отырып жалпы тұтас бір нарықтық құрылымды береді. Тұрғын үй қорының нарығына бекітілген талаптарға сай, тұруға жарамды тұрғын үй ғимараттары мен салынуудағы тұрғын үй құрылыстары жатады, өлемі алаңына байланысты әрбір пәтерлермен анықталады және осы пәтерлер тұрғынның қажеттіліктерін қанағаттандыра отырып, «тұрғын үйі» атына ие болады. Әрбір тұрғын үй объектісі ұзақ уақыт қолданыста бола отырып, қызмет тетеді. Ал нарықтың дамуына қарай оның қызмет ету аясы да кеңейіп түскен және ауқымы да ұлғайған, мысалы: бастапқыда қорғаныс, демалу өмір сүру, ортасы болса, көзір кепілге қою, мұраға қалдыру, инвестициялау, жалға беру және т.б. объектісі болуда. Осы қасиеттері тұрғын үй қызметі нарығының қалыптасуына тікелей әсер етеді.

Тұрғын үй қызметі нарығының шамасы тұрғын үй бағасына әсер етеді, ал ол өз кезегінде сұранысқа тәуелді болады. Тұрғын үй қорына сұраныс пен ұсыныс уақыт факторымен анықталады, біз ұзақ және қысқа мерзімдегі уақыт факторына байланысты олардың шамасының өзгеретіндігін тұрғын үй қорларының ерекше белгілерінің болуымен байланыстырамыз.

Тұрғын үй нарығында жаңа құрылыс объектілерінің салынуы мен бұрынғы тұрғын үй қорының қолданыста болуы нарықты екіге бөледі: тұрғын үйдің І-ші нарығына және тұрғын үйдің ІІ-ші нарығына. Тұрғын үйдің І-ші нарығы немесе бастапқы нарығы жаңадан салынған тұрғын үйлерден құралады, бұл қаражаттың тұрғын үй нарығына салынуына байланысты, сатып алушының тапсырысы бойынша, жекелеген жобаларға қарай тұрғызылады. Оның бағасы мен салыну көлемі екінші нарықтың сыйымдылығы мен бағалық алшақтылығына тәуелді болады. Бірінші нарықта алынып, қайтадан сатылуға түскен тұрғын үйлер екінші нарыққа өтеді. Осы екінші нарықтағы тұрғын

үйлердің бағасының төмен болуы мен сатушылардың көлемі бірінші нарыққа тікелей әсер береді. Олардың шамадан тыс көп болуы бастапқы нарық қызметіне кері әсерін тигізеді.

Жеке тұрғын үйге қол жеткізу – әр отбасы үшін бірінші кезектегі қажеттілік: оны қамтамасыз етпей, қоғамның қандай да бір әлеуметтік басымдылықтары туралы сөз қозғай алмаймыз. Тұрғын үйге қол жеткізудің бірнеше жолы бар: Бірінші жол – тұрғын үйді мемлекеттік бағдарлама бойынша алу. Бұл бағдарлама мемлекеттік қызметкерлерге, мемлекеттік қызметкер болып табылмайтын мемлекеттік мекеме жұмысшыларына, мемлекеттік кәсіпорын жұмысшыларына арналған. Халықтың көп бөлігінің алдын ала төлемді өтеуге қаражатының жеткіліксіздігін ескере отырып, несиелеу тұрғын үй құрылыс жинақ қоры арқылы алдын ала несие алу арқылы жүзеге асырылады. «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ тұрғын үй алу мақсатында пайыздық төлемі жылына 4 %-дан аспайтын алдын ала және аралық несиелер береді. Осы несиелердің қолдану мерзімі – 8,5 жылға дейін, ал осыдан кейінгі тұрғын үй несиесінің мерзімін есептегенде (15 жылға дейін) несиені қолданудың жалпы мерзімі 23,5 жылға дейін болады.

Екінші жол – «Самұрұқ-Қазына» жылжымайтын мүлік қоры арқылы «жалдамалы тұрғын үй». Бұл бағдарлама бойынша тұрғын үйлер кейіннен сатып алу мақсатында жалға беріледі немесе бірден сатылады. Жалға алу мерзімі 13 жылды құрайды, одан соң келісімнің шарттары дұрыс орындалған болса, тұрғын үй сіздің меншігіңізге өтеді. Сіздің төлемге қабілеттілігіңіз «Тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ-мен расталады. Сіздің тұрғын үйдің бағасының 50 %-на дейінгі мөлшерде алдын ала төлем жасауыңызға, тек 5 жыл мерзімнен кейін ғана оны мерзімінен бұрын сатып алуға құқығыңыз бар. «Жалдамалы тұрғын үй» бағдарламасы жайында толық мәліметті www.kazproperty.kz сайтынан оқи аласыз. Үшінші жол – несиеге тұрғын үй алу. Ипотекалық несие дегеніміз кепіл (несие алушының меншігіндегі мүлік немесе сатып алынатын мүлік) бойынша берілген несие. Сіз алдымен пәтерді алып, ал содан кейін ипотекалық несиені төлейсіз. Бұл іске банктер, сақтандырушылар, бағалаушылар араласады. Біріншілері ай сайынғы төлемнің тым көп болмауын қадағалап, ең тиімді ипотекалық бағдарламаны таңдауға көмектеседі. Екіншілері сізді және банкті келеңсіздіктерден қорғайды, үшіншілері пәтердің құнын орташа нарықтық деңгейде бекітеді. Төртінші жол – тұрғын ғимараттар құрылысына үлестік қатысу арқылы пәтер сатып алу. Үлестік құрылысқа қатысушылардың саны төртеу: құрылыс салушы, жобалау

компаниясы, үлескер және банк-агент. Мұнда банк-агент инвестор ретінде қатыса алады. Мұнда құрылыс салушы үлестік құрылысқа өзі қатыспайды, ол әрбір тұрғын үйге жобалау компаниясын құрады, құрылыс салушы жобалау компаниясының жарғылық капиталына ақша, жер учаскесі, жобалау-сметалық құжаттама және Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес өзге де мүлік түрінде салым енгізеді. Жобалау компаниясы банк-агентпен үлескердің ақшасын (депозитін) қабылдау туралы және инвестормен аталған объектіні қаржыландыру туралы шарттар жасасады.

2018 жылғы 31 мамырда ҚР Ұлттық банкі «7-20-25. Әрбір отбасына баспана алудың жаңа мүмкіндіктерін беру» ипотекалық тұрғын үй кредиттеу бағдарламасын бекіту туралы қаулы қабылдады. Бағдарламаның операторы – «Баспана» ипотекалық ұйымы» акционерлік қоры.»7-20-25» қазіргі уақытта ең тиімді ипотекалық бағдарлама болып табылады. Оның несие бойынша пайыздық мөлшерлемесі 7 пайызды құрайды. Бастапқы жарна мөлшері тұрғын үй құнының 20 пайыз мөлшерінде белгіленеді. Қарызды өтеу мерзімі 25 жылға дейін ұлғайтылды. «7-20-25» бағдарламасы аясында несие алушылар «Баспана» ипотекалық ұйымымен ынтымақтастық туралы келісімге қол қойған Банк-серіктестерге жүгінеді. Олар: «Банк ЦентрКредит», «Еуразиялық банк», «АТФБанк», «Цеснабанк», «Банк RBK» және «Қазақстан Халық банкі».

Жеке тұлға «7-20-25» бағдарламасы бойынша қарыз алу үшін мынадай талаптарға сәйкес келуі тиіс:

- 1 Қазақстан Республикасының азаматтығы;
- 2 Қазақстан Республикасы аумағында меншік құқығындағы тұрғын үйінің болмауы;
- 3 Расталған еңбек және (немесе) кәсіпкерлік қызметтен алынатын кірісінің болуы;
- 4 Ипотекалық тұрғын үй қарыздары бойынша өтелмеген берешегінің болмауы.

Жалпы тұрғын ғимараттардың құрылысына үлестік қатысу тетігі мынадай: 1 Құрылыс салушы, жобалау компаниясы, үлескер және банк-агент арасында төрт жақты шарт жасалады. 2 Үлескер банк-агенттің депозитіне шарт бағасының кемінде 15 % мөлшерінде бастапқы жарна енгізеді және оны шартқа сәйкес толтырып отырады. 3 Жобалау компаниясы өз қаражаты немесе инвестордың, оның ішінде банк-агенттің кредиті есебінен тұрғын үйді салады және пайдалануға береді. 4 Үлескер тұрғын үйдегі (тұрғын жайдағы) үлесін алғаннан кейін банк-агент ақшаны үлескердің

депозитінен жобалау компаниясына аударады, ал жинақталған сыйақы мөлшеріндегі ақшаны үлескерге қайтарып береді. Алдағы міндеттемелерді толық орындағаннан кейін жобалау компаниясы жаңа жобаға қатысуы мүмкін. Жобалау компаниясына ғана емес, сондай ақ құрылыс салушыға да біліктілік талаптары бар – кемінде үш жыл тұрғын жайлар тұрғызуға, Қазақстан Республикасының заңнамасында белгіленген тәртіппен кемінде жүз пәтерді пайдалануға беруге, кемінде жүз мың айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде өз капиталы болуына міндетті. Бесінші жол – өз меншігіндегі тұрғын үй құрылысы. Жер үлестеріне қол жеткізу арқылы. Несие арқылы үй алу ұзақ мерзімді қарыз жүктелетінін естен шығармау керек. Тәуекелдің жоғары болуы, табыстың тұрақсыздығы, инфляция, қайғылы оқиғалар себебінен межелі уақытта несие төленбей қалуы мүмкін. Бұл баспаналы болу бақытына емес, керісінше, кепілде тұрған баспанадан айрылу және көп көлемдегі қарызға апарып соғуы әбден мүмкін. Сарапшылар несие арқылы баспаналы болу жолдарын таңдамауға кеңес береді.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Экскурсиятану [Мәтін]: оқулық / Құр.: Ә. Ж. Қойтанова, аға оқытушы, М. П. Аяғанова, оқытушы. – Қарағанды : ҚарМУ, 2011.
- 2 <https://yandex.kz>

ҚАРЖЫЛЫҚ ПИРАМИДА БЕЛГІЛЕРІ

ШОДЫРАЕВА Ш. К.

аға оқытушы, Ш. Есенов атындағы Каспий мемлекеттік технологиялар мен инжиниринг университеті, Ақтау қ.

Соңғы уақытта жеке инвестициялар нарығында қаржылық пирамида белгілері бар ұйымдардың қызметі жандандырылды.

Қаржылық (инвестициялық) пирамида – ақшаны немесе өзге мүлікті не оған жеке және (немесе) заңды тұлғалардың құқығын тартудан кірісті (мүліктік пайданы) қабылданған міндеттемелерді қамтамасыз ететін кәсіпкерлік қызметке тартылған қаражатты пайдаланбай тарту жөніндегі заңсыз қызметті осы активтерді қайта бөлу және басқа адамдардың жарналары есебінен бір қатысушылардың баюы жолымен жүзеге асыратын ұйым.

Ақшаны салу жолымен қаржылық пирамидаға кіру ерікті негізде орын алады және әдеттегідей, онда құқықтық қызмет көрсету және салынған қаражатты қайтарудың кепілдігі болмайды.

Қаржылық пирамидаға ақша салудың тартымды талаптарының бірі қысқа уақыт аралығынан кейін жоғары кіріс алу мүмкіндігі болып табылады. Қаржылық пирамида қағидаты бойынша алаяқтық жасау үшін пайдаланылатын қаржы құралы ретінде «бағалы қағаздар», сондай-ақ қарыз (ақша тарту), траст, сақтандыру шарттары пайдаланылады.

Сирек жағдайда пирамида-ұйымның құрылтайшылары шын мәнінде алынған ақшаны негізгі қаражатқа, бағалы қағаздарға және т.б. инвестициялайды, алайда бұл жағдайда да енгізілген ақшаның негізгі үлесі маңызды инвестицияларға пайдаланыла алмайды, себебі ол уәде етілген жоғары кірістерді төлеу үшін қажет.

Реттелмейтін ұйымдарға ақша салу ол ақшадан толық айырылу тәуекелінің жоғары деңгейімен қатар жүретінін атап өту қажет, себебі оның қатысушылары арасындағы өзара қарым-қатынастар бір-біріне сенім білдіруге құрылған және ақшаны беру және жинау әрекеттерін қатысушылар өздері жүзеге асырады.

Қаржы пирамидасының белгілері:

Пирамидадағылар жаңа қатысушы тартқанда жоғары табыстылықты, кез келген жағдайда ақша кірістілігін, мансаптық сатыда жылдам көтерілу туралы уәде береді. Таныс адамдар арқылы жарнама жасап, түрлі тренингтер жүргізеді.

Соңғы уақытта олар интернетте белсенді жұмыс істеп жатыр. Өздерінің қаржылық пирамида екенін бүркемелеудің жаңа әдістерін де шығарған. Мысалы, олар өздерін онлайн ойындар деп атайды, онда ағаш отырғызу және өсіру қажет, немесе, жануарларды сатып алу, оларды өсіру және кейіннен сату, өзара көмек қассасы, ақша тумбочкалары және тағы сол сияқты. Алайда, бірінші кезеңде нақты ақша сомасын салу, ал екінші кезеңде – жаңа қатысушыларды шақыруға құрылған әдістер ұсынады. Яғни, қаржылық пирамида жүйесімен жұмыс істейді.

Қаржылық пирамидалардың қаржылық құрылымы, қызмет түрлері мен жаңа қатысушыларды тарту тәсілдері әр түрлі, соған қарамастан алдыңызда қаржылық пирамида екені туралы қорытынды шығаруға мүмкіндік беретін мынадай негізгі белгілерді бөліп көрсетуге болады.

1 Уәкілетті мемлекеттік органның (Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің) депозиттер қабылдауға лицензиясының болмауы.

2 Ұйымның белгілі бір қызмет түрінің, жарғысының, мемлекеттік тіркеуінің болмауы.

3 Ұйымның қаржылық жай-күйі туралы қандай да бір ақпараттың болмауы.

4 Салымның сақталуына кепілдіктің болмауы.

5 Салынған қаражаттың қарыз алу нарығы бойынша орта деңгейден асатын негізсіз жоғары кірістілікті уәде етуі.

6 Әрбір тартылған жаңа қатысушыға бонустар төлеуге уәде беру және төлеу.

7 Міндетті кіру жарнасы.

8 Бұқаралық ақпарат құралдарында, Интернет желісінде жаппай жарнамалау.

9 Компанияның түрлі бағдарламаларының қатысушыларына қымбат сыйлықтарды тапсыра отырып компанияның жарнамалық шоу-презентацияларын ұйымдастыру.

10 Кіріс көздері, қаражат айналымы, бизнес-процестер және т.б. құрылымының ашық болмауы. Егер сіз ақшаңызды сеніп тапсырғыңыз келіп отырған ұйымда аталған белгілердің бірнешеуі болса, қаржылық пирамидаға ілігіп қалмаймын ба деп ойланғаныңыз жөн.

Сонымен, **пирамида** – қаржы компаниялары қолданатын жеңіл табыс тәсілі, күдікті мәміле. Компания сатқан құнды қағаздарды алған **«пирамиданың»** төменгі қабатын құрайтын алаяқтыққа тартылған адамдардың ақша қаражаттары. Қаржылық пирамида дегеніміз (кейде оны инвестициялық пирамида деп те атайды) – жаңа адамдарды тарту арқылы, солардың қаражаты есебінен өзге қатысушылардың табысын қамтамасыз ету әдісі. Яғни, пирамиданың бірінші қатысушыларына табыс кейінгі қатысушылардың салымы есебінен төленеді. Көп жағдайда соңғы қатысушының қаражаты қайтарылмайды.

Пирамида түрлері

– Қаржылық пирамиданың екі түрі бар:

– Көпдеңгейлі пирамида

– Понзи

Көп деңгейлі пирамидада әр жаңа қатысушы алғашқы салым салады. Ол ақша оны алып келген, оны алып келуге кеңес берген адамның арасында бөліске түседі. Артынша, жаңа қатысушы да дәл сол сияқты артынан 2 адам алып келуі керек. Олардың да ақшасы дәл осылай бөлінеді.

Понзи жүйесінде жаңа адам тартудың қажеті жоқ. Ол «сарафанное радио» арқылы жұмыс істейді. Оның алғашқы мүшелерінің табысы өте жоғары. Осыны естіген адамдар өздері-ақ

жүйеге қосылуға өтініш білдіреді екен. Аталған жүйе 1920 жылдары АҚШ-та бастау алған.

Әйгілі «МММ» қаржылық пирамидасы осы Понзи жүйесі арқылы жұмыс істеді. Кейбір дереккөздерде аталған пирамиданың Ресейде 10–15 млн салымшысы болғаны айтылады. Бұл пирамида да өз салымшыларын алдап, пайда тауып келген. Алайда, оның негізін салушылардың бірі Сергей Мавроди бұнымен келіспейді. Оның айтуынша, «МММ»-ді мемлекеттік органдар таратқан. Өкінішке орай, пирамида тараған кезде жүз шақты адам күйзелістен өмірімен қоштасқан екен.

Қолымыздағы смартфон – ақпарат таратушы құрал. Ал, біз, яғни, смартфон иелері – ақпарат көзіміз. Кез келген адам жалпы халықтың назарына ақпарат ұсынып, білгенімен бөлісе алады. Десек те, кейде шындыққа мүлдем жанаспайтын, ел арасына ірткі салатын дүниелер де көптің талқысына түсіп кететін сәттер болады. Бірақ, оның ара-жігін ажыратып жатқандар аз. Қайта жан-жақтан бықсыған қоламанты үрлеп, өршітіп жібереді. Арандатушылардың көздегені де сол. Елдің тыныштығын үрлеп, берекесін кетіру. Өкінішке қарай, көп жағдайда олардың ойлағаны болып жатады...

Қош, ал қаржылық сауаттылық туралы не білеміз? Жетпіс жыл жоспарлы экономиканың аясында өмір сүрген, бизнес, сауда, нарық деген ұғымдардан мақұрым қалған қоғам әлі күнге айыққан жоқ. Елімізде қаржылық сауаттылық – жоққа тән ұғым. Бұның айқын дәлелі – соңғы күндері желінің басты тақырыбына айналған «Черный касса» ойыны. Кәдімгі қаржы пирамидасының жүйесі бойынша жұмыс істейді. Өзіңіз ақша беріп тіркелесіз және екі адамды тіркейсіз. Өз кезегінде олар да екі адамнан тіркеуі керек. Соңында сіз салған ақшаңызды үш-төрт еселеп қайтарып аласыз. Сөйтіп, байымасаңыз да, пайдаға кенеліп қаласыз-мыс. Жұрт жаппай осы ойынның соңына түсіп кетті. Олар мұның алаяқтық, қаржы пирамидасы екенін біледі. Бірақ, сүйте тұра тәуекелге бас тігіп, қаражат құяды. Неге? Өйткені, салған ақшасын қайтып аларына сенімді. Сол үшін жанталасып адам жинайды. Мақсат – пайда табу. Ал, соңынан кіргендер «күл болмаса бұл болсын»...

Былтыр еліміздің 13 аймағында «Гарант 24 Ломбард», «Estate Ломбард» және «Выгодный займ» атты жауапкершілігі шектеулі серіктестіктердің бөлімшелері ашылды. Ізінше танымал вайнерлер, эстрада әншілері және әртістер әлеуметтік желілер арқылы серіктестікті жер-көкке сиғызбай мақтады. Сол-ақ екен халық аты аталған компанияларға лек-легімен ағылды. Осыны

күткен ЖШС өкілдері қарапайым адамдардан бөліп төлеу құқығымен қымбат бағаға автокөліктер мен жылжымайтын мүліктерді сатып ала бастады. Келісімшарт бойынша 3-5 ай көлемінде клиенттерге ақшаның бір бөлігі берілуге тиіс болған. Осы аралықта ЖШС өкілдері бірінші тұлғалардың мүлкін үшінші тұлғаларға арзан бағамен сатып, алаяқтық жасаған. Бұдан бөлек серіктестік өкілдері 40% мөлшерлемен қайтару туралы жалған уәдемен азаматтардан қолма-қол ақша алған. Бұл туралы қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі: «Салымшыларды 480 % мөлшерінде жылдық сыйақы береміз деп алдаған. Ақша «Гарант 24 Ломбард» ЖШС-ның кассасы арқылы қолма-қол қабылданған. Салдарынан 2800 адам қаражатынан айырылған», – деп ресми мәлімдеме жасады. Алаяқ басшылар күдік туғызбас үшін WhatsApp желісінен чат ашып, салымшылармен тікелей байланыста болған. Ал пайдаға кенелуді ойлаған адамдар оларға қолындағы барын берген. 15 ақпан күні «жарылқаушылар» қыруар қаржыны жиып алып, үшті-күйлі жоқ болып кетті. Өз кезегінде вайнерлер мен әншілер, әртістер осыған дейін айтқандарынан айнып, жаздық, жаңылдық, «өзімізде алдандық» деп шықты. Екі ортада халық зар илеп қалды. 19 ақпанда «Гарант 24 Ломбард» ЖШС құрылтайшысы Мырзабеков Аслан Пазылжанұлы WhatsApp желісіне шығып, салымшыларға: «Мен ақшаларыңды қайтармаймын! Сенім білдіргендеріңе рахмет! Жеңіл ақшаны жақсы көретіндер, сау болыңдар!» – деп хабарлама жолдаған. Қазір құқық қорғау органдары жазба авторын іздестіріп жатыр. Іс насырға шапқанда... Ішкі істер министрлігі мен Бас прокуратура әрекет ете бастады. Нәтижесінде қаржы пирамидасын құрған «Гарант 24 Ломбард», «Estate Ломбард» және «Выгодный займ» компанияларына қатысты 22 қылмыстық іс қозғалды. Бұл туралы Ішкі істер министрлігі тергеу басқармасының басшысы Санжар Әділов: «Алаяқтықпен айналысқан «Гарант 24 Ломбард», «Estate Ломбард» және «Выгодный займ» сынды жауапкершілігі шектеулі серіктестіктерге қатысты 22 қылмыстық іс тергеліп жатыр. Қаржы пирамидасын құрған алаяқтар ел азаматтарына 5 млрд 411 млн теңге материалдық шығын келтірілген. Аты аталған ұйымдардың 3 құрылтайшысына және алаяқтыққа қатысы болған 6 адамға мемлекетаралық іздеу жарияланып, 13 адам қамауға алынды», – деді. Бас прокуратураның хабарлауынша, аты аталған ұйымдар 6 мың адаммен 42 мың келісімшарт жасаған. Яғни осынша адамды сан соқтырған. «Кіріс көзі дәлелденбеген, қомақты қаражатқа қол жеткізу туралы уәде беретін күмәнді

ұйымдарға қаражат салмауға шақырамыз», – деп Бас прокуратура ел азаматтарына үндеу жолдады.

Қаржы пирамидасының қандай түрі болса да жалпыхалықтық сипат алуы – қауіпті індет. Оңай ақшаға дәнiккен жан пайда табу мақсатында бұдан да ірі көлемдегі алаяқтыққа қадам басуы мүмкін. Мұның соңы туған-туыстың, дос-жаранның арасын ашады. Өйткені, қаржы пирамидасына кірген жан ең алдымен өзіне жақын адамдарды тартып, соңынан тіркейді емес пе?!

Қысқасы, парықсыз іске бас сұғып, ақыр соңында саныңызды соғып қалмаңыз!

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 inbusiness.kz
- 2 baribar.kz
- 3 nationalbank.kz>cont...НБРК_финпирамида.

ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

ЗИКЕЕВ М. Е.

2 курс, 6М050600-Экономика

Гуманитарно-Техническая Академия, г. Кокшетау

АЮЛОВ А. М.

д.э.н., профессор

В основу оценок эффективности инвестиционных проектов положены следующие основные принципы [1]:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла (расчетного периода);
- моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта притоки и оттоки денежных средств за расчетный период;
- сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта);
- принцип положительности и максимума эффекта. Для того чтобы ИП с точки зрения инвестора был признан эффективным, необходимо, чтобы эффект от реализации проекта был положительным; при сравнении альтернативных ИП предпочтение должно отдаваться проекту с наибольшим значением эффекта;

- учет фактора времени. При оценке эффективности проекта должны учитываться различные аспекты фактора времени, в том числе динамичность параметров проекта и его экономического окружения; разрывы во времени (лаги) между производством продукции или поступлением ресурсов и их оплатой; неравноценность разновременных затрат и/или результатов;

- учет только предстоящих затрат и поступлений. При расчетах показателей эффективности должны учитываться только предстоящие в ходе осуществления проекта затраты и поступления, включая затраты, связанные с привлечением ранее созданных производственных фондов, а также предстоящие потери, непосредственно вызванные осуществлением проекта (например, от прекращения действующего производства в связи с организацией на его месте нового). Ранее созданные ресурсы, используемые в проекте, оцениваются не затратами на их создание, а альтернативной стоимостью (opportunity cost), отражающей максимальное значение упущенной выгоды, связанной с их наилучшим возможным альтернативным использованием. Прошлые, уже осуществленные затраты, не обеспечивающие возможности получения альтернативных (т.е. получаемых вне данного проекта) доходов в перспективе (невозвратные затраты, sunk cost), в денежных потоках не учитываются и на значение показателей эффективности не влияют;

- учет наиболее существенных последствий проекта. При определении эффективности ИП должны учитываться все последствия его реализации, как непосредственно экономические, так и внеэкономические;

- учет наличия разных участников проекта, несовпадения их интересов и различных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта;

- многоэтапность оценки. На различных стадиях разработки и осуществления проекта его эффективность определяется заново, с различной глубиной проработки;

- учет влияния инфляции (учет изменения цен на различные виды продукции и ресурсов в период реализации проекта);

- учет влияния неопределенности и рисков, сопровождающих реализацию проекта.

Ограниченность инвестиционных ресурсов вызывает необходимость их эффективного использования. При этом могут быть две постановки задачи рационального использования инвестиций:

- если объём инвестиций для осуществления проекта задан, то следует стремиться получить максимально возможный эффект от их использования;

- если задан результат, который надо получить за счет вложения капитала, необходимо искать пути минимизации расхода инвестиций.

Экономическая эффективность инвестиционного проекта – категория, отражающая соответствие инвестиционного проекта целям и интересам его участников.

Осуществление эффективных инвестиционных проектов увеличивает внутренний валовой продукт, который затем делится между участниками проекта - акционерами, работниками предприятий, банками, бюджетами разных уровней и др.

Поступлениями и затратами этих участников определяются различные виды эффективности инвестиционного проекта. Рекомендуются оценивать следующие виды эффективности инвестиционных проектов:

1 Эффективность проекта в целом. Оценка эффективности инвестиционного проекта в целом обычно производится с общественной и коммерческой позиций, причем оба вида эффективности рассматриваются с точки зрения единственного участника, реализующего проект за счет собственных средств.

2 Эффективность участия в проекте. Участниками проекта могут быть предприятие, реализующие проект, и его акционеры, банки, осуществляющие кредитование проекта, лизинговая компания, представляющая оборудование для проекта и т.д.

Проект может затрагивать интересы структур более высокого порядка (отрасль, регион и т.п.), которые способны существенно повлиять на его реализацию. Проект может быть общественно значимым и требовать поддержки федерального, регионального или местного бюджета.

Наличие нескольких участников проекта предопределяет несовпадение их интересов, разное отношение к приоритетности различных проектов. Так же для каждого участника характерно формирование своих специфических денежных потоков для расчета показателей эффективности проекта и вследствие этого возможное несовпадение результатов оценки и решения об участии в проекте. Поэтому эффективность проекта следует определять для каждого участника [1].

Таким образом, задача формирования допустимых инвестиционных проектов, одно из центральных мест в рассматриваемой проблеме. Для того, чтобы не возникало ни методических, ни количественных расхождений в оценках эффективности инвестиций необходимо привести ряд принципов:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла,

- моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период с учетом возможности использования различных валют,

- сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта)

- принцип положительности и максимума эффекта (для того чтобы инвестиционный проект, с точки зрения инвестора был признан эффективным необходимо чтобы эффект реализации порождающего его проекта был положительным; при сравнении альтернативных инвестиционных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с наибольшим значением эффекта реализации,

- учет различных аспектов фактора времени

- учет только предстоящих затрат и поступлений.

Ранее созданные ресурсы, используемые в проекте оцениваются не затратами на их создание, а альтернативной стоимостью, отражающей максимальное значение упущенной выгоды, связанной с их наилучшим возможным альтернативным использованием. Прошлые, уже осуществленные затраты, не обеспечивающие возможности получения альтернативных (т.е. получаемых вне данного проекта) доходов в перспективе (невозвратные затраты), в денежных потоках не учитываются и на значение показателей эффективности не влияют [2].

В общем виде разработка и реализация любого инвестиционного проекта - от первоначальной идеи до эксплуатации – может быть представлена в виде цикла, состоящего из четырех этапов:

-предынвестиционный;

- инвестиционный;

- эксплуатационный (или производственный);

- ликвидационно-аналитический.

Кратко рассмотрим эти этапы:

1 Предынвестиционный - на данном этапе, в границах, очерченных в ходе разработки долгосрочной программы, осуществляются:

а) систематизация инвестиционных концепций;

- б) обзор возможных вариантов их реализации
- в) выбор наилучшего плана действий по его реализации
- г) разработка плана действий по его реализации.

2 Инвестиционный – на этом этапе осуществляются капитальные вложения, определяется оптимальное соотношение по структуре активов (производственные мощности, производственные запасы, денежные средства и др.), уточняются график и целесообразная очередность ввода мощностей, устанавливаются связи и заключаются договоры с поставщиками сырья, материалов и полуфабрикатов, определяются способы текущего финансирования предусматриваемой проектом деятельности, осуществляется подбор кадров, заключаются договоры поставки производимой по проекту продукции.

3 Эксплуатационный – самый продолжительный во времени этап. В ходе эксплуатации проекта формируются планировавшиеся результаты, а так же осуществляется их оценка с позиции целесообразности продолжения или прекращения проекта.

Ликвидационно-аналитический – самый важный этап и должен в обязательном порядке предусматриваться в инвестиционных программах. На данном этапе решаются три базовые задачи:

- а) ликвидируются негативные последствия закончившегося или прекращаемого проекта,
- б) высвобождаются оборотные средства и переориентируются производственные мощности,
- в) осуществляется оценка и анализ соответствия поставленных и достигнутых целей заверченного проекта, его результативности и эффективности, формируются позитивные и негативные моменты, характерные для всех фаз его развития, оценивается степень достоверности и варибельности прогнозов и надежности использованных методов прогнозирования. [3]

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Староверова Г.С., Медведева А.Ю., Сорокина И.В. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2015 г., 312 с.
- 2 Ткаченко И.Ю. Малых Н.И. Инвестиции: учеб. пособие для студентов ВУЗов. – М.: Издательский центр «Академия», 2011 г., 240 с.
- 3 Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика./пер. с англ./ – М.: ИНФРА-М, 2003 г. 686 с.

СОДЕРЖАНИЕ И ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

ЗИКЕЕВ М. Е.

2 курс, 6М050600-Экономика

Гуманитарно-Техническая Академия, г. Кокшетау

АЮЛОВ А. М.

д.э.н., профессор

Вопрос о капиталовложениях является одним из наиболее сложных для любой организации, поскольку инвестиционные затраты могут принести доход только в будущем. Оценивая экономическую привлекательность капиталовложений, предприятие сталкивается с необходимостью прогнозирования отдаленных по времени событий, причем фактор неопределенности должен быть сведен к минимуму. Для того чтобы принять решение о целесообразности воплощения в жизнь инвестиционного проекта, предприятие должно провести детальный расчет его окупаемости [1].

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежат оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений, т.е. требуется некоторым образом сравнить величину инвестиций с прогнозируемыми доходами. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам времени, ключевой здесь является проблема их сопоставимости. В каждом случае эта проблема решается индивидуально, причем должен учитываться ряд основных факторов, среди которых: темп инфляции; разнообразные риски, которыми сопровождается инвестиционный проект; величина периода, на который составляется прогноз, и т.д.

Разработка инвестиционного проекта включает в себя ряд этапов, каждый из которых в той или иной степени обязателен для выработки обоснованного решения.

Этап сбора информации и прогнозирования объемов реализации. На этом этапе разработчик инвестиционного проекта должен собрать как можно больше сведений о том, какой спрос предъявляют потребители на планируемый к выпуску продукт. При этом должны быть выявлены и проанализированы спрос и цены на аналогичные товары (работы, услуги), на товары-заменители, а также наличие фирм-конкурентов и их политика. Важно рассмотреть краткосрочную и долгосрочную перспективу рынка данного товара. Анализ возможной емкости рынка сбыта

продукции, т.е. прогнозирование объема реализации является очень существенным, поскольку его недооценка может привести к потере определенной доли рынка сбыта, а его переоценка – к неэффективному использованию введенных по проекту производственных мощностей, или к неэффективности сделанных капиталовложений.

Преимуществом на этом этапе пользуются крупные фирмы и корпорации, планирующие значительные инвестиции. Они могут позволить себе проведение дорогостоящих маркетинговых исследований, результатом которых является объективный и достаточно надежный ответ на вопрос о возможных объемах реализации. Небольшие фирмы вынуждены полагаться исключительно на опыт и интуицию своих менеджеров.

Этап прогнозирования объемов производства и прибыли. На этом этапе разработчик проекта исходя из возможного объема реализации определяет размер и технологический уровень предприятия. При этом следует иметь в виду масштаб доступных источников финансирования. Затем анализируются цены и условия оплаты оборудования; сравниваются альтернативные варианты (выкуп оборудования или лизинг); анализируется рынок аренды (покупки) требуемых помещений; количество, квалификация и оплата привлекаемого персонала и т.д.

Информация о прогнозируемых ценах реализации и объемах производства позволяет рассчитать плановую прибыль. Необходимым инструментом на данном этапе является анализ безубыточности.

Итак, результатом работ на данном этапе является прогноз объемов продаж, их себестоимости и прибыли. Если размер планируемой прибыли меньше некоторого порогового значения, установленного фирмой, то проект может быть отвергнут уже на этой стадии разработки. Если же размер прибыли будет признан приемлемым, то целесообразно проведение дальнейшего анализа.

Этап оценки видов и уровней рисков. На этом этапе подвергаются критическому анализу все ранее полученные сведения в части достижимых объемов реализации и производства, отпускных цен на продукцию, уровня издержек и т.д. и сделанные на их основе выводы. Рассматриваются различные варианты ухудшения конъюнктуры.

Это достигается посредством анализа чувствительности в рамках анализа безубыточности.

Для получения полной и объективной картины также анализируются различные возможные варианты изменения конъюнктуры в сторону улучшения. Существуют методики (их содержание раскрывается ниже), позволяющие судить на основе анализа чувствительности о том, насколько рискованным является инвестирование средств в данный проект.

В результате разработчик получает ответ на вопрос, является ли уровень риска, сопряженный с данным проектом, приемлемым. Если нет – проект отвергается, если да – подвергается дальнейшему анализу.

Этап определения требуемого объема и графика инвестиций. Рассмотрев и проанализировав с точки зрения минимизации все издержки, сопутствующие проекту, разработчик получает информацию о размере вложений во внеоборотные активы. Анализ схемы финансовых потоков (построение сметы расходования и поступления денежных средств) позволяет определить размер необходимого оборотного капитала. Располагая детально разработанной информацией о затратах, можно определить объем и график требуемых инвестиций [2].

Этап оценки доступности требуемых источников финансирования. Рассчитав объем и график инвестиций, разработчик решает, какие источники финансирования (из числа доступных) будут задействованы. В случае, если собственных средств организации оказывается недостаточно и инвестиции предполагается осуществить за счет привлеченных кредитов, необходим анализ рынка ссудных капиталов.

Этап оценки приемлемого значения стоимости капитала. Основной целью данного этапа является сравнение разрабатываемого инвестиционного проекта с другими, альтернативными возможностями размещения капитала. Это достигается посредством методики, называемой «анализом инвестиций», или «анализом капиталовложений».

Результатом исследований, проведенных на этом этапе, является окончательный обоснованный ответ на вопрос о том, выгоден ли разрабатываемый проект и должен ли он быть воплощен в жизнь.

Описанная последовательность действий при разработке инвестиционного проекта, безусловно, не является обязательной. Исследования на всех этапах могут выполняться не последовательно, а параллельно. Это даже предпочтительнее, так как без оценки

доступности источников финансирования, например, невозможно обосновать предполагаемый размер инвестиций и т.д.

Принятие решений инвестиционного характера осложняется рядом факторов: вид инвестиции; стоимость инвестиционного проекта; множественность доступных проектов; ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования; риск, связанный с принятием того или иного решения, и т.д. Кроме того, в нашей стране сложность принятия инвестиционных решений усугубляется неопределенностью ситуации и наличием инфляции.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов и критериев. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в том числе и тем из них, насколько менеджер знаком с имеющимся аппаратом, применяемым в том или ином конкретном случае. В отечественной и зарубежной практике известен ряд формализованных методов принятия решений в области инвестиционной политики. Какого-либо универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует. Вероятно, управление все же в большей степени является искусством, чем наукой. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, пусть даже в известной степени условные, легче принимать окончательные решения.

Различают следующие варианты схем управления проектом:

- Основная система. Руководитель (менеджер) проекта – представитель заказчика, финансовой ответственности за принимаемые решения не несет. Им может быть любое юридическое или физическое лицо участник проекта, имеющее лицензию на профессиональное управление. В этом случае менеджер проекта обеспечивает координацию и управление ходом разработки и реализации проекта, в контрактных отношениях с другими участниками проекта (кроме заказчика) не состоит.

Преимущество системы – объективность проект-менеджера, недостаток – ответственность за результаты проекта целиком возлагается на заказчика.

- Система «расширенного управления». Руководитель (менеджер) проекта – принимает ответственность за проект в пределах фиксированной (сметной) цены. Менеджер обеспечивает управление и координацию процессов проекта по соглашениям между ним, заказчиком и участниками проекта. Как и в «основной»

системе, им может быть любое юридическое или физическое лицо – участник проекта, имеющее лицензию на профессиональное управление и способное отвечать по своим обязательствам перед заказчиком. Проект-менеджер управляет проектом, координирует поставки и работы по инжинирингу. В этом случае ответственность возлагается на менеджера проекта в пределах контрактных условий.

- Система «под ключ». Руководитель (менеджер) проекта – проектно-строительная фирма, с которой заказчик заключает контракт «под ключ» с объявленной стоимостью проекта.

Испытанное средство упорядочения перестройки кризисной экономической ситуации - в том числе столь масштабной, как в настоящее время, – программно-целевой метод управления, в соответствии с которым создается ряд межгосударственных, федеральных, региональных, отраслевых и объектных целевых программ. Каждая из них представляет собой комплекс взаимосвязанных (по ресурсам, срокам и исполнителям) проектов. Их реализация происходит на базе концепции управления проектами [3].

Основу концепции составляет взгляд на проект как на изменение исходного состояния любой системы (например, предприятия), связанное с затратой времени и средств.

Такой подход позволяет свести все изменения в экономике, управлении к системе инвестиционных проектов, а управление ими – к управлению инвестициями.

В современных условиях совокупность методов и средств управления проектами представляет собой высокоэффективную методологию управления инвестициями, позволяющую:

- осуществить анализ инвестиционного рынка и сформировать инвестиционный портфель компании с его оценкой по критериям доходности, риска и ликвидности;

- оценить эффективность инвестиций с учетом факторов риска и неопределенности в рамках т.н. обоснования инвестиций и бизнес-плана;

- разработать стратегию формирования инвестиционных ресурсов компании с оценкой общей потребности в инвестиционных ресурсах, целесообразности использования привлеченных и заемных средств;

- произвести отбор и оценку инвестиционной привлекательности конкретных проектов;

- оценить инвестиционные качества отдельных финансовых инструментов и отобрать наиболее эффективные из них;

- осуществить планирование и оперативное управление реализацией конкретных инвестиционных проектов и программ;
- организовать процедуру закупок и поставок, а также управление качеством проекта;
- обеспечить эффективное осуществление инвестиционного процесса, включая управление изменениями и подготовку решений о своевременном закрытии неэффективных проектов (продаже отдельных финансовых инструментов) и реинвестировании капитала;
- организовать завершение проекта;
- в полной мере учесть психологические аспекты управления инвестициями, нередко оказывающие решающее воздействие на показатели проекта в целом.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Просветов Г.И. Управление проектами. Задачи и решения. – М.: Альфа-Пресс, 2016.- 254 с.
- 2 Кох Р. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию. - СПб: Питер, 2005.
- 3 Ахменкеев А.С. Управление инвестиционными проектами на современном этапе Казахстанской экономики. Сборник трудов «Международного экономического форума 2015 г» <http://be5.biz/ekonomika1/r2015/1458.htm>.

МАЗМҰНЫ

3 Секция. Әлеуметтік-экономикалық инфрақұрылымы 3 Секция. Социально-экономическая инфраструктура

3.1 Мемлекеттік қызмет және басқару 3.1 Государственная служба и управление

Бейбітұлы Е. Корпоративная социальная ответственность в бизнес-среде Казахстана.....	3
Бейбітұлы Е. Корпоративная социальная ответственность: определение, история развития	8
Бейсенбай Ж. А. Модели и механизмы управления развитием персонала	14
Жетпысбаева М. С., Баяндина Г. Д. Современные технологии менеджмента и их государственное регулирование	20
Мукушев А. Б., Избанова С. Е. Бухгалтерская отчетность как основной источник информации о финансовом положении предприятия	25
Рахметова Л. С., Баяндина Г. Д. Процессный подход в системе менеджмента качества	32
Рятов Ж. Т., Кушуков Г. С. Қазақстан Республикасында мемлекеттік қызметті ұйымдастыру	42
Сейдалиев С. Т., Дюсембекова Г. С. Инвестиционный менеджмент на промышленных предприятиях	47
Тулжубаев А. А., Нурбаева Г. Е. Проблемы в реализации государственных программ сферы жилищного строительства	50
Шамкенова А. Б. Современное состояние банковской системы Республики Казахстан	54

3.2 Саясаттың теориясы мен тәжірибесі 3.2 Теория и практика политики

Каргасекова А. Б. Влияние электронных средств массовой информации на современный политический процесс	60
Каппасова Г. М., Қалым Ж. Е. XX ғасырдағы Орта Азиялық мемлекеттердің латын қарпіне көшу үрдістері	65

Алтыбасарова М. А., Тусупова А. К.	
Европейская безопасность.....	71
Алтыбасарова М. А., Урозалимова К. М.	
Становление гражданского общества в современном Казахстане	75
3.3 Экономика мен бизнестің қазіргі жағдайы	
3.3 Современное состояние экономики и бизнеса	
Абдугалимов Д. С., Титков А. А., Эрназаров Т. Я.	
Цифровизация бизнес-процессов как необходимое условие повышения эффективности предприятий в условиях единого информационного пространства	83
Абишаев О. К., Титков А. А.	
Свободные экономические зоны как инструмент интенсификации экономики регионов Казахстана	89
Әбішева М. И.	
Арнаулы салық режимдерін қолданатын шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің есепті жүргізуі және қаржылық есептілікті жасауы.....	93
Айтжанова Д. Н., Айдашев М. С.	
Молодежное предпринимательство как важнейший фактор развития рыночной экономики	100
Alibekova A. Zh.	
Entrepreneurship – as a key factor of economic activity	106
Асылханова А. Е.	
Сущность и современная классификация аутсорсинга как экономического инструмента	110
Аянова А. Б., Рахимова С. А.	
Оценка экономической эффективности ресурсного обеспечения малого и среднего бизнеса	117
Баиз Р. О., Каримбергенова М. К.	
Тенденции развития сельского хозяйства Павлодарской области.....	123
Баиз Р. О., Каримбергенова М. К.	
Предпринимательство в сельском хозяйстве	127
Балтабек Е. С.	
Кәсіпорында ақша қаражаттарының қозғалысын талдаудың ерекшеліктері	137
Бегежанов С. Б., Титков А. А., Ушакова Л. П., Омаров М. М.	
Маркетинг как инструмент повышения конкурентоспособности современных компаний	138
Бұхарбаева А. Ж.	
Ауылшаруашылық өндірісінде экономикалық үдерістік тәсілдерді енгізу ерекшеліктері.....	145
Гончаренко Л. П., Сыбачин С. А., Рахимова С. А.	
Повышение эффективности промышленных производств за счет цифровизации	151

Гончаренко Л. П., Сыбачин С. А., Рахимова С. А.	
Обзор и стратегические ориентиры цифровизации Казахстана	158
Ережепбаев Н. Б., Нурғалиева А. А.	
Место и роль профсоюзов в жизни современного казахстанского общества.....	165
Ережепов Б. А.	
Қазақстан Республикасында инвестицияны тартудың негізгі мәселелері	169
Есенбайқызы І., Хасенова К. К.	
Қазақстандағы жалға берілетін тұрғын үй нарығын мемлекеттік реттеу.....	177
Жомартов Д. А.	
Приоритеты инвестиционного проектирования в региональных экономических системах	182
Жуматаева А. Р.	
Музейный туризм как элемент культурного туризма	187
Ибрай Г. С., Нұрғалиева А. А.	
Аймақтағы өнеркәсіпті әртараптандырудың экономикалық даму жолдары	194
Иманбаева З. Ө., Дәуренбекова Н. Т.	
Кәсіпорында қаржылық есептілік құру және аудиттің нормативтік реттелу жағдайы	203
Имантаева А. Д.	
Кәсіпорында дебиторлық борыштар есебінің аудиті және есебін жетілдіру жолдары	211
Кабжанова А. Р.	
Өңдеу өнеркәсібінің қызметтерін мемлекеттік реттеудің ерекшеліктері.....	218
Қазыкенов Р. Л.	
Экономиканы жаңғырту жағдайында инновациялық үдерістерді зерттеудің негізгі мәселелері	224
Камиев А. А., Каримбергенова М. К.	
Анализ государственных программ, регулирующих процессы внутренней миграции в Республике Казахстан	232
Каниева М. Б., Рахимова С. А., Донцов С. С.	
Туристские кластеры: сущность и основные подсистемы	237
Қасым Ж. А.	
Сыбайлас жемқорлықпен күресудің негізгі мәселелері және оны жою жолдары.....	242
Қасымов Г. Н., Нұрбаева Г. Е.	
Налоговое регулирование субъектов предпринимательства.....	247
Керимбек А. К., Жұмабай А. Е.	
Қазақстан Республикасы ауыл шаруашылығы өндірістерін дамытуда шетел тәжірибесін қолдану	252

Кисаева З. Н.	
Налоговый аудит: развитие, совершенствование и проблемы в Республике Казахстан	257
Көрпалиева Б. Ж., Мұсахан Д. Е.	
Қазақстан Республикасының білім беру мекемелерінде кездесетін негізгі мәселелер	261
Косымбаева Ш. И.	
Модернизация социальной инфраструктуры сельских территорий	269
Kuandyk A. A.	
Strategic analysis and diagnostics of the company	275
Магмуров К. Н., Рахимова С. А.	
Внедрение цифровых технологий в экономику страны	278
Мукатаев К. А., Нурбаева Г. Е.	
Сущность маркетингового подхода к ведению банковской деятельности	285
Мұса М. О.	
Қазақстан Республикасында әлеуметтік саланы мемлекеттік реттеуде жүзеге асырылып негізгі іс-шаралар	290
Мұхан А. Е., Керімбек Ғ. Е.	
Қазақстан Республикасының ауыл шаруашылығы саласында кездесетін негізгі мәселелер	296
Никанбекова А. Н., Рахимова С. А.	
Процесс кластеризации в мировой экономике как ведущий фактор инновационного развития	301
Ниязбеков К. К., Кашук Л. И.	
Зарубежная практика государственного стимулирования субъектов малого и среднего бизнеса	306
Нұрланұлы Б.	
Зарубежный опыт государственного регулирования железнодорожного транспорта	312
Нурпеисов К. К., Каримбергенова М. К.	
Социальные сети в системе маркетинговых коммуникаций	318
Петросянц Т. В.	
Бухгалтерский учет и финансовая отчетность государственных учреждений Казахстана	322
Петросянц Т. В.	
Развитие малого и среднего предпринимательства в Казахстане	328
Рамазанова С. К.	
Рынок IPO в Республике Казахстан: состояние, проблемы и перспективы	332
Рүстемов Е. Б.	
Қазақстан Республикасында монополияға қарсы реттеу шараларын жетілдіру бағыттары	336
Рысбаев А. Д., Рахимова С. А.	
Инвестиционная привлекательность регионов Республики Казахстан	342

Садвокасова К. С., Нургалиева А. А., Титков А. А.	
Понятие экономической безопасности государства и ее место в системе национальной безопасности	346
Сакенова А. Т., Рахимова С. А.	
Теоретический анализ конкурентоспособности предпринимательских структур	351
Сатымбекова К. Б., Әшімхан Ш. Е.	
Ұйымның капитал есебін жетілдіру жолдары	356
Сейдалиев С. Т., Дюсембекова Г. С.	
Участники инвестиционной деятельности в сфере строительства	363
Темиртас А. Б., Каримбергенова М. К.	
Анализ развития сельского хозяйства Павлодарской области	368
Ткачева А. И., Рахимова С. А., Титков А. А.	
Мировые тренды развития социально-экономических систем моногородов	373
Токсанбаева Г. Қ., Абдибеков Ж. М.	
Қазақстан экономикасында шағын және орта инновациялық күрылымдар қызметін жетілдірудің негізгі жолдары	378
Тухтамураев С. С.	
Кәсіпорынның қаржылық көрсеткіштерді болжаудың амалдары мен әдістері және банкрот болу ықтималдылығын талдау	385
Шайдуллин Т. И., Турғұмбекова М. М., Рахимова С. А.	
Инновационное развитие обрабатывающей промышленности: зарубежный опыт	393
Шалқарова А. Қ.	
Халықаралық сауданы жүзеге асырудың негізгі мәселелері	400
Шодыраева Ш. К.	
Ақтау көлік торабының дамуы	407
Шодыраева Ш. К.	
Тұрғын үй мәселесі	413
Шодыраева Ш. К.	
Қаржылық пирамида белгілері	417
Зикеев М. Е., Аюлов А. М.	
Принципы и задачи оценки эффективности инвестиционных проектов	422
Зикеев М. Е., Аюлов А. М.	
Содержание и этапы разработки инвестиционных проектов	427

**JAS ĞALYMDAR, MAGISTRANTTAR,
STÝDENTTER MEN MEKTEP OQÝSHYLARYNYŇ
«XX SÁTBÆEV OQÝLARY» ATTY
HALYQARALYQ ĞYLYMI KONFERENSIASYNYŇ
MATERIALDARY**

TOM 15

Техникалық редактор З. Ж. Шоқубаева
Корректорлар: А. Р. Омарова, Д. А. Кожас
Компьютерде беттеген: З. С. Исакова
Басуға 14.04.2020 ж.
Әріп түрі Times.
Пішім $29,7 \times 42 \frac{1}{4}$. Офсеттік қағаз.
Шартты баспа табағы 25,2. Таралымы 500 дана.
Тапсырыс № 3594

«Toraighyrov University» баспасы
С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті
140008, Павлодар қ., Ломов к., 64.