

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ
МИНИСТРЛІГІ МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН REPUBLIC OF KAZAKHSTAN MINISTRY OF
EDUCATION AND SCIENCE**

**Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли
Kazakh University of Economics, Finance and International Trade**



«ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҒЫЛЫМНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ»

IV Халықаларық ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдары

2019 жылы 29 наурыз

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

29 марта 2019 года

Материалы IV Международной научно-практической конференции

«ACTUAL ISSUES OF ECONOMIC SCIENCE»

29-th of March, 2019

Materials of the IV International Scientific-Practical Conference

Нур-Султан – 2019

УДК 330.34:332.14
ББК 74.00
Қ 22

Под редакцией:

*Академика Международной академии наук высшей школы,
д.п.н., профессора математики С.А. Абдыманапова*

Редакционная коллегия:

*Бактымбет А.С., к.э.н., и.о. профессора,
Аймурзина Б.Т., д.н.э., и.о. профессора,
Айдарханова Б.Б., к.э.н.,
Керимбек А.К., магистр экономических наук,
Амирбекова А.С., PhD*

Қ22

Экономикалық ғылымның өзекті мәселелері // Актуальные вопросы экономических наук. – Нур-Султан: Мастер По ЖШС, 2019. – 321 б. – қазақша, орысша, ағылшынша.

ISBN

The materials of the scientific-practical conference “Actual questions of economic sciences” published papers in which actual problems of economic sciences are being considered; Modern integration processes; Economy, organization and management of enterprises, industries, complexes; Social responsibility of business.

Conference materials can be used in educational and scientific-practical activities of universities.

В материалах научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономических наук» опубликованы работы, в которых рассматриваются актуальные проблемы экономических наук; современные интеграционные процессы; вопросы организации и управления предприятиями, отраслями, комплексами; социальная ответственность бизнеса.

Материалы конференции могут быть использованы в учебной и научно-практической деятельности вузов.

Конференция материалдары автордың түпнұсқасы негізінде басылып шығарылған

Материалы конференции отпечатаны с авторских оригиналов

УДК 330.34:332.14
ББК 74.00

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

ректора Казахского университета экономики, финансов и международной торговли
академика МАН ВШ, д.п.н., профессора математики С.А.АБДЫМАНАПОВА

Участникам IV-ой Международной научно-практической on-line конференции «Актуальные вопросы экономических наук»

Дорогие участники Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономических наук». Поздравляю вас с открытием ежегодной IV-й Международной научно-практической on-line конференции Казахского университета экономики, финансов и международной торговли на тему: «Актуальные вопросы экономических наук».

В современном обществе в период глобализации мировой экономики, особенно актуальным является решение современных экономических вопросов, как глобального, так и регионального характера. В этой связи, приоритетным является вклад современной науки, отечественных и зарубежных ученых в решение актуальных проблем социально-экономического развития Казахстана, обсуждения возможностей долгосрочного стабильного развития отечественной и мировой экономики, содействие определению и укреплению роли Казахстана в международном сообществе, также поиск решений по борьбе с основными экономическими и социальными вызовами современности.

В своем выступлении Елбасы Председатель партии «Nur Otan» Н.А. Назарбаев на XVIII съезде партии «Nur Otan» отметил, что «Предстоящие 10 лет – решающий период. Мы не должны упустить это десятилетие. Партия поставит перед собой конкретные цели, все они обозначены в программе. Уверен, каждый из нас внесёт свой значимый вклад в становление более сильного процветающего Казахстана.»

В современном мировом сообществе возникают новые вызовы в развитии международных производственных процессов, как стремительное развитие цифровизации, смена технологической парадигмы, снижение преимуществ сырьевой модели экономики – все это требует поиска новых подходов в решении актуальных вопросов экономических наук.

Проводимая нами международная конференция является одной из научных площадок диалога современных отечественных и зарубежных ученых по рассмотрению важнейших проблем современности и актуальных вопросов экономических наук.

Наша IV-я Международная научно-практическая on-line конференция затрагивает основные актуальные вопросы в сфере реального и финансового секторов экономики, учета и аудита, менеджмента, маркетинга, а также социального развития и информационных технологий.

Основными научно-практическими направлениями на конференции являются:

- Приоритеты социально-экономического развития: теория и практика
- Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами
- Государственно-частное партнерство и социальная ответственность бизнеса
- Развитие банковского бизнеса и финансового сектора
- Современные тенденции развития менеджмента
- Совершенствование учета, аудита и анализа
- Актуальные проблемы в сфере маркетинга и права
- Современные информационные технологии

- *Основные аспекты развития социальной работы в Казахстане*

Наша конференция проходит на международной виртуальной площадке G-Global при Астанинском экономическом форуме. Это крупнейшая международная площадка, где обсуждаются ключевые вызовы и проблемы глобальной финансово-экономической системы, вырабатываются рекомендации по ее укреплению и развитию. На основе использования инфо-коммуникативной платформы G-GLOBAL стало возможным обмен мнениями международных ученых и экспертов различных сфер по решению актуальных проблем экономических наук.

Таким образом, используя инфо-коммуникативные возможности платформы G-GLOBAL в рамках проводимой нами on-line конференции, стал возможен успешный диалог между участниками конференции из разных стран, различных организаций высшего образования Казахстана, дальнего и ближнего зарубежья, для эффективного решения различных актуальных проблем современной экономической науки.

В соответствии с требованиями современной науки, международная научно-практическая on-line конференция КазУЭФМТ проходит на трех языках казахском, русском, английском, что повышает уровень современной казахстанской науки на международном уровне.

В процессе работы IV-й Международной научно-практической конференции приняли участие в on-line формате ученые из дальнего и ближнего зарубежья, докторанты, магистранты, студенты и молодые ученые нашего ВУЗа и других казахстанских ВУЗов, что способствует развитию международных связей КазУЭФМТ с другими зарубежными и отечественными научными организациями.

В целом, основной целью проведения международной конференции является - обмен знаниями и передовым опытом в сфере решения актуальных вопросов экономических наук, результаты которых будут полезны всем участникам конференции, а предложенные рекомендации найдут своё применение в практической деятельности.

В завершении разрешите поблагодарить вас за участие и пожелать всем участникам международной научно-практической on-line конференции плодотворной работы и успехов в реализации актуальных научных знаний, выработанных в процессе конференции, которые позволят развивать современную экономическую науку в целях дальнейшего совершенствования экономического развития Республики Казахстан.



СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье подробно рассматривается определение термина «управленческое решение», а также вопросы, связанные с процессом разработки и принятия управленческого решения в организациях. Проведен сравнительный анализ современных технологий процесса разработки и принятия управленческих решений в организациях с выявлением их преимуществ и недостатков; определены основные стадии разработки и принятия управленческого решения. Статья посвящена поиску новых путей принятия решений для повышения эффективности управления предприятием.

Разработка и принятие управленческих решений является одним из основных связывающих элементов на этапе реализации таких функций управления, как: планирование, организация, мотивация и контроль. Правильность управленческих решений, принимаемых высшим руководством обеспечивает способность к выживанию в конкурентной среде, а также устойчивость и поступательный характер развития.

В научной литературе существует много определений, характеризующих сущность управленческого решения. Однако дать универсальную трактовку данному термину почти невозможно, поскольку область его исследования многогранна. Можно сказать, что управленческое решение является заключительным этапом процесса управления, где представлен результат анализа, проведённого на основе исследования определенной управленческой ситуации. Другими словами, управленческое решение – это итог выбора субъектом управления из всех предложенных или имеющихся альтернатив конкретного варианта действий, которые направлены на достижение поставленных целей организации [1].

Эффективное развитие организации во многом определяется качеством стратегического и оперативного планирования, тесно связанного с разработкой управленческих решений. Разработка управленческих решений является весьма актуальной темой для исследования, поскольку любое управленческое решение направлено на реализацию поставленных целей путём рационального распределения и использования производственных ресурсов с минимальными издержками и максимальным экономическим эффектом.

Принятие управленческого решения является весьма сложным и систематизированным процессом, состоящим из последовательных, логически выстроенных этапов. На рисунке 1 представлен процесс разработки и принятия управленческих решений.

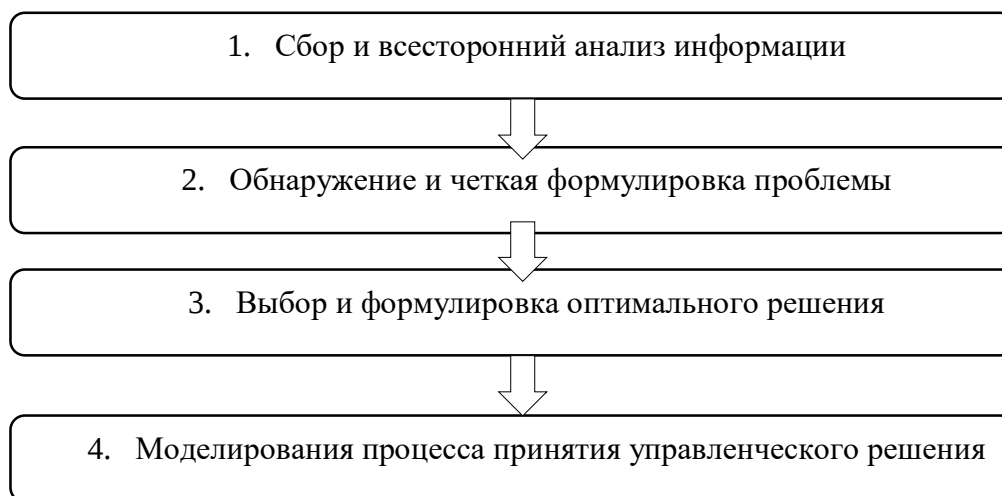


Рисунок 1. Основные стадии разработки и принятия управленческих решений

Как видно из рис.1, при подготовке управленческого решения необходима информация о параметрах управляемой системы, включающая в себя поиск, сбор, обработку информации, а также ее интерпретацию. Это позволяет обнаружить и четко сформулировать проблемы, которые требуют решений.

Следующим этапом является выбор и формулировка оптимального решения выявленной проблемы, который требует от руководителя большого профессионализма и мастерства. На данном этапе руководитель может полагаться на свою интуицию либо на результаты проведенного эксперимента, позволяющего более объективно определить возможные результаты того или иного пути решения.

Моделирования процесса принятия управленческого решения – одна из наиболее важных составляющих процесса принятия управленческого решения. Наличие альтернативы для выбора на данном этапе позволяет сделать наиболее оптимальный выбор приемлемого варианта для достижения поставленной цели. Оно предусматривает поиск нестандартных способов выхода из сложившейся ситуации, а также оценку результативности применения каждого из имеющихся вариантов.

В процессе разработки и принятия управленческих решений можно выделить три типа технологий, применяемых в организационных структурах:

- технологии анализа проблем предприятия;
- технологии подбора возможных решений организационных проблем;
- технологии выбора оптимальных управленческих решений.

На сегодняшний день существует достаточно большое количество современных технологий анализа проблем предприятия, к числу которых

можно отнести технологию SWOT-анализа, технологию финансового анализа, технологию автоматизированной электронной обработки экономической информации, CASE-технологию и другие технологии.

Выявить слабые стороны предприятия и возможные угрозы, предстоящие в его деятельности, позволяет технология SWOT-анализа. С помощью применения данной технологии менеджер может получить информацию о текущих и о будущих проблемах организации.

Преимуществами данной технологии являются комплексность и возможность проведения качественного анализа. Однако основу анализа составляет личное мнение менеджера, обуславливающее субъективность результатов.

Технология финансового анализа предполагает анализ финансовой отчетности предприятия. Несмотря на высокую точность и объективность результатов, в анализ включена лишь финансовая часть деятельности предприятия, что обуславливает его ограниченность, а также невозможность качественного анализа [2].

Технология автоматизированной электронной обработки экономической информации предполагает использование компьютерной техники для проведения анализа, что в свою очередь обуславливает возможность для получения быстрого и точного результата. Главным недостатком данной технологии является необходимость в приведении информации в цифровой вид и представлении ее в количественном виде, что делает невозможным качественный анализ.

CASE-технология также основана на информационных технологиях. Она предполагает создание логической модели предприятия с учетом его организационной структуры, взаимодействия с внешней средой, выявление возможных противоречий и проблем, связанных с функционированием данной модели. CASE-технология также предполагает необходимость приведения информации в цифровой вид. Преимуществом данной технологии по сравнению с предыдущим видом является возможность качественного анализа. Однако абстрактность, свойственная всем моделям, обуславливает вероятность расхождения результатов анализа с действительностью и последующее решение несуществующих проблем на других этапах процесса разработки и принятия управленческих решений.

Технологии подбора возможных решений проблем в организациях предполагают наличие творческой составляющей. К числу таких технологий можно отнести технологию использования шаблонных решений наиболее распространенных проблем предприятий, технологию креативного мышления, а также технологию простого подбора различных вариантов поведения к ситуации.

Технология использования шаблонных решений, наиболее распространенных проблем в организациях осуществляется путём использования ранее накопленного опыта в решении различных проблем, выявления сходств в прошлых и настоящих проблемах его деятельности и использования успешно примененных ранее решений в подобных ситуациях.

Преимуществом данной технологии можно считать простоту ее использования и оперативность подбора решений. В то же время существенным недостатком становится высокая вероятность несоответствия прошлых решений в текущей ситуации и их неприменимость к сегодняшним проблемам предприятия. В результате ресурсы предприятия могут расходоваться впустую и в конечном итоге не привести к решению текущих проблем.

Технология креативного мышления более требует творческого менеджера. Целью применения данной технологии является подбор нестандартных решений, подходящих для проблем, на которые они ориентированы. Но это в свою очередь требует достаточно большого количества времени, в силу чего такая технология не может применяться к проблемам, требующим срочного и безотложного решения.

Технология простого подбора различных вариантов поведения к ситуации является простой, но в то же время требующей достаточного количества временного ресурса. Применение данной технологии дает возможность случайного нахождения новых высокоэффективных решений, при этом не требуя креативного мышления, так как предполагает машинальную работу, что обуславливает наличие у нее определенных преимуществ.

Одним из наиболее ответственных этапов в процессе разработки и принятия управленческих решений в организациях является выбор оптимальных управленческих решений. Здесь используются такие технологии, как:

- технология рационального принятия решений;
- технология интуитивного принятия решений;
- технология автоматизированного решения задач оптимизации и др. [3].

Тщательное изучение всех возможных решений проблемы и выбор одного из них осуществляется с применением технологии рационального принятия решений, которое позволяет достичь максимального результата при минимальных затратах, что в свою очередь соответствует критерию эффективности. При этом менеджер руководствуется исключительно очевидными данными и использует простой математический подсчет и разум. Данная технология позволяет минимизировать риски, но при этом противодействует решению иррациональных проблем [4].

Технология интуитивного принятия решений основана на интуиции менеджера. Результаты ее применения не поддаются логическому объяснению и на первый взгляд могут показаться математически неверными. Тем не менее в процессе принятия решения менеджер интуитивно учитывает скрытые факторы. Однако при этом риск принятия решений достаточно высок [5].

Технология автоматизированного решения задач оптимизации предполагает использование компьютерных технологий. Это обеспечивает высокую точность и минимизирует риск неудачи в принятии решений. Недостатком данной технологии считается необходимость приведения

информации в цифровой количественный вид и неспособность решения иррациональных проблем [6].

Ниже представлены результаты сравнительного анализа современных технологий, применяемых на разных этапах процесса разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах (таблица 1).

Таблица 1. Сравнительный анализ современных технологий процесса разработки и принятия управленческих решений в организациях

Технология	Преимущества технологии	Недостатки технологии
Технологии анализа проблем предприятия		
Технология SWOT-анализа	возможность качественного анализа	субъективность результатов анализа
Технология финансового анализа	точность и объективность результатов	невозможность качественного анализа
Технология автоматизированной обработки информации		необходимость приведения информации в цифровой количественный вид
CASE-технология		
Технологии подбора возможных решений проблем предприятия		
Технология использования шаблонных решений	простота использования, быстрота подбора решений	шаблонность решений, вероятность их неполного соответствия проблеме
Технология креативного мышления	нестандартность решений	необходимость наличия творческого мышления
Технология простого подбора	возможность нахождения новых высокоэффективных решений	длительность процесса подбора решений
Технологии выбора оптимального решения		
Технология рационального принятия решений	низкий риск принятия решений	неспособность решения иррациональных проблем
Технология интуитивного принятия решений	возможность решения иррациональных проблем	высокий риск принятия решений
Технология автоматизированного решения задач оптимизации	высокая точность решений, низкий риск принятия решений	необходимость риведения информации в цифровой количественный вид

Как видно из таблицы, среди наиболее важных показателей современных технологий процесса разработки и принятия управленческих решений в организациях можно выделить точность и объективность результатов анализа, возможность проведения качественного анализа, простоту и быстроту принятия решения, степень соответствия принятого решения текущей проблеме, уровень риска принятого решения.

Особенностью этапа выбора оптимального решения является невозможность одновременного применения различных технологий и необходимость выбора одной из них, в силу чего данный этап можно назвать наиболее ответственным и сложным, так как именно от выбора технологии зависят результаты всего процесса принятия управленческих решений.

В заключение следует отметить, что технологии процесса разработки и принятия управленческих решений в организациях постоянно модернизируются и совершенствуются, соответственно появляется необходимость стремлению к использованию на предприятии наиболее современных технологий, чтобы не отстать от конкурентов и обеспечить стабильность функционирования предприятия и устойчивость его развития в будущей перспективе.

Список литературы:

1. Аллахвердов В.М., Богданова С.И., Крылов А.А. Разработка управленческих решений. М.: Проспект, 2010. 752 с
2. Шевченко В. А. Принятие управленческого решения как управленческая компетенция // Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. 2015. № 2 (40). С. 55-61.
3. Попкова Е.Г., Волков И. А. Точки роста в контексте управления развитием предпринимательства: механизм формирования // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2012. Т. 13. № 7 (94). С. 70-75.
4. Коваль О.С. Технология процесса разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах // Теория и практика общественного развития. 2012. № 9. С. 257-259.
5. Мацаев Э.В. Разработка метода принятия управленческого решения на базе запрограммированных управленческих решений (на примере управления МСП) // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-1 (57-1). С. 950-953.



УЧАСТИЕ КАЗАХСТАН В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные направления деятельности, аналитика роста экономики Казахстана на международном рейтинге, перспективы дальнейшего развития экономики Казахстана в рамках ЕАЭС.

Ключевые слова: ЕАЭС, ЕЭК, интеграция, Таможенный союз, коллегия, товарооборот, экспорт, импорт, внешняя торговля, внутренняя торговля, взаимная торговля.

В 2016 году исполнился год Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС) — интеграционному объединению, в которое входят пять стран-партнеров: Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Россия. В рамках Союза мы заложили базовые основы взаимодействия в экономических сферах. В их числе энергетика, фармацевтика, транспорт, промышленность, сельское хозяйство.

Евразийский экономический союз, который заработал с 1 января прошлого года, изначально создавался тремя государствами - Казахстан, Беларусь и Россия. Сначала, в 2010 году, был создан Таможенный союз. Он обеспечил свободу движения товаров. Был исключен таможенный контроль между странами, введены единые ставки пошлин на импорт. Затем с 2012 года вступил в силу пакет Соглашений по Единому экономическому пространству, где была определена платформа для обеспечения свободы движения капитала, услуг и рабочей силы.

Наблюдая развитие интеграционного объединения, уже в первый год функционирования ЕАЭС к нам присоединились Армения и Кыргызстан.

Для этих стран предусмотрены переходные периоды по присоединению к обязательствам в рамках ЕАЭС в различных отраслях. Это позволяет экономикам присоединившихся стран полноценно адаптироваться к функционированию в новых условиях. Плюсы от участия в интеграционном процессе для этих государств очевидны. Это возможности для доступа на огромный рынок стран ЕАЭС, свободное перемещение трудящихся мигрантов и, безусловно, расширение условий для притока инвестиций.

В основе ЕАЭС лежит Договор, подписанный главами государств в Астане 29 мая 2014 года. Союз стал очередным этапом развития евразийской экономической интеграции, идею которой предложил еще в 1994 году

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев. Первым этапом было создание Таможенного союза, который перерос в Единое экономическое пространство. Сегодня Союз — это авторитетное экономическое интеграционное объединение, обладающее международной правосубъектностью. Около 40 стран официально выразили желание развивать торгово-экономическое сотрудничество с Союзом, создавая зоны свободной торговли. Расширение торгово-экономических связей должно стать импульсом для повышения роли Евразийского экономического союза в мире и создания предпосылок для того, чтобы стать одним из ключевых элементов современной мировой экономической архитектуры. Договор о Евразийском экономическом союзе подписан 29 мая 2014 года президентами Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

Сейчас, Евразийский экономический союз представляет собой единый рынок без таможенных границ численностью 185 млн. человек. с внешнеторговым оборотом более 1 трлн. долл. США.

Достигнуты договоренности в рамках Евразийского экономического союза, которые в перспективе принесут дополнительную пользу для нашей экономики.

Будут поэтапно сформированы общие рынки в сферах электроэнергетики к 2019 году, нефти и газа к 2025 году. Это позволит создать условия для стабильности энергосистемы Казахстана.

В 2016 году Главами государств одобрена Концепция формирования общего электроэнергетического рынка ЕАЭС.

Концепция позволит обеспечить стабильность энергосистемы и реализовать экспортный потенциал электроэнергетической отрасли Казахстана, который согласно Плану развития электроэнергетической отрасли, к 2030 году превысит 6 миллиардов киловатт-часов. Это порядка 300 млн. долл. США дополнительно экспортной выручки ежегодно.

В настоящее время продолжается работа по разработке Программы по формированию общего электроэнергетического рынка.

Подписаны базовые соглашения для создания общего фармацевтического рынка на основе стандартов GMP. Запуск его функционирования ожидается в этом году. На условиях общего рынка наши производители фармпрепаратов намерены в перспективе увеличить собственный экспорт продукции на рынки стран-партнеров до 360 млн. долл. в год.

Казахстан - самая большая и наиболее удалённая от морских портов страна. Поэтому очевидна наша заинтересованность в снижении транспортных издержек по доставке товаров до потребителей. Мы договорились с партнерами о применении внутренних железнодорожных тарифов при перевозках грузов из Казахстана в Европу через морские порты России. По расчётам, это даёт нашим отправителям и получателям грузов экономию до 240 млн. долл. США ежегодно.

С начала формирования Таможенного союза годовой товарооборот Казахстана с партнерами вырос на 22% (с 12,9 млрд. долл. в 2010г. до 15,8

млрд. долл. в 2017г.). Взаимная торговля Казахстана со странами ЕАЭС за 2016 год сократилась на 16,8% и составила

\$13,6 млрд. Торговля с Россией составляет 93% среди стран ЕАЭС. За 2016 год товарооборот РК с РФ составил \$12,6 млрд, упав на 16% с предыдущего года. С Кыргызстаном \$577 млн

(-18%), с Беларусью \$364,5 млн (-33%) и с Арменией \$4,6 млн (-34%).

Общий рост объемов взаимной торговли в январе 2018 года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года составил 971,3 млн. долларов, или 38,1%. По металлам и изделиям из них показатель увеличился на 252,1 млн. долларов (в 2,3 раза), минеральным продуктам – на 229,5 млн. долларов (на 23%), машинам, оборудованию и транспортным средствам – на 185,4 млн. долларов (на 58,2%), продовольственным товарам и сельскохозяйственному сырью – на 155,1 млн. долларов (на 41%).

Таблица 1- Экспорт и импорт товаров во взаимной торговле ЕАЭС

	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо	В % к январю 2017 года		
					оборот	экспорт	импорт
Армения	136,8	29,1	107,7	-78,6	167,9	181,3	164,5
Беларусь	2 196,7	868,7	1 328,0	-459,3	144,1	150,1	140,3
Казахстан	1 198,8	367,4	831,4	-464,0	153,6	159,2	151,3
Кыргызстан	143,6	42,9	100,7	-57,8	98,2	85,1	105,1
Россия	3 386,4	2 213,7	1 172,7	1 041,0	137,8	132,2	149,7

Доля обработанных товаров в общем объеме казахстанского экспорта в страны Таможенного союза выросла с 45 до 53 процентов.

Повышение позиций в международных рейтингах в 2012-2015 гг.

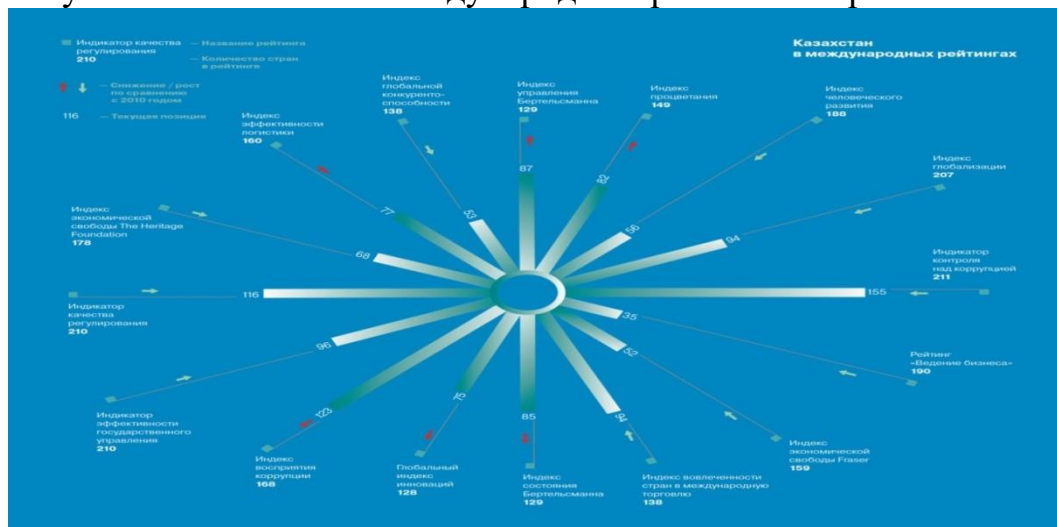
> Индекс «Ведение бизнеса» (DoingBusiness) (Всемирный банк) – на 12 пунктов,

> Индекс глобальной конкурентоспособности (Всемирный Экономический Форум) – на 5 пунктов,

> Индекс эффективности логистики (Всемирный банк) – на 3 пункта,

> Индекс вовлеченности государства в международную торговлю (Всемирный Экономический Форум) – на 17 пунктов.

Рисунок 2. Казахстан в международных рейтингах в рамках ЕАЭС.



В рамках Евразийского экономического союза мы создали определённые стимулы для осуществления трудовой деятельности. Трудящимся-мигрантамне требуется получение разрешений на работу на территориях государств-членов.

Кроме того, мы договорились и о взаимном признании дипломов об образовании. Этот опыт можно использовать при расширении взаимосвязей на всем евразийском континенте.

Важным условием участия Казахстана в ЕАЭС являются достигнутые договоренности об институциональной организации деятельности Союза. Это, безусловно, позволяет нам максимально удовлетворить свои экономические интересы.

Социальные показатели государств — членов Евразийского экономического союза Уровень безработицы по Союзу по итогам 2015 года составил 5,7%, что лучше показателя ЕС (9,4%) и сопоставимо с показателем США (5,3%).

Внешние и внутрисоюзные факторы оказали негативное влияние и на результаты взаимной торговли Республики Казахстан. Объем поставок товаров на рынок Союза снизился в 2015 году на 28,4%. Физический объем экспорта во взаимной торговле сократился к уровню 2014 года на 9,2%, что существенно меньше снижения стоимостного показателя. Падение средних цен на товары (на 21,2%) определило 68% сокращения стоимостного показателя, снижение товарной массы – 32%.

Основным партнером Республики Казахстан во взаимной торговле является Российская Федерация (88,8% экспорта Казахстана на общий рынок и 93,9% импорта во взаимной торговле). По данным Республики Казахстан объем взаимной торговли с Россией снизился на 26,4%, в том числе экспорт – на 28,8%, импорт – на 23,7%. Показатели динамики экспорта в остальные страны-партнеры лучше, чем в торговле с Россией, а продажи товаров в Республику Армения увеличились в 1,8 раза.

Стоимостной объем экспорта Республики Казахстан во внешней торговле с государствами вне ЕАЭС снизился почти наполовину (56,5% к

уровню 2014 года). Это обусловлено как сокращением товарной массы (на 26,4%), так и падением цен на экспортируемые товары (на 23,3%). Ценовой и валовой факторы влияли на стоимостной показатель экспорта во внешней торговле противоположно их влиянию на показатель экспорта во взаимной торговле. Снижение физического объема продаж определило 61% сокращения стоимостного объема, ценовым фактором обусловлено 39% снижения. Внешняя торговля Республики Казахстан с третьими странами в 2015 году характеризовалась соответствием внешнеторгового спроса-предложения с точки зрения валовых условий торговли (100,3%) и неблагоприятными ценовыми условиями (76,7%).

Несмотря на негативные тенденции во внешней и взаимной торговле товарами в Республике Казахстан, в отличие от стран-партнеров, зарегистрирован рост производства обрабатывающей промышленности (100,2% к уровню 2014 года), в том числе металлургической промышленности (114,4%), производства резиновых и пластмассовых изделий (108,5%), компьютеров, электронной и оптической продукции (105,9%), химических и фармацевтических продуктов (102,6% и 100,9% соответственно), одежды (106,1%), изделий из кожи (103,1%), текстильных изделий (100,5%) и продуктов питания (100,1%). Свидетельством устойчивого внутреннего спроса является также рост по сравнению с 20176 годом объема выполненных строительных работ (на 4,3%) и инвестиций в основной капитал (на 3,7%). Практически сохранен уровень розничного товарооборота 2017 года (99,6%).

Положение Республики Казахстан во внешнеторговом секторе в 2018 году характеризуется следующими данными. Стоимостной объем экспорта во взаимной торговле за 2016 год снизился на 23,5%, его физический объем – на 14,9%. Падение цен на товары замедлилось: индекс средних цен в 2018 году составил 89,9% против 78,8% годом ранее. Ценовой фактор определил 37% снижения стоимостного объема взаимной торговли, валовой – 63%.

Снижение стоимостного объема определило значительное сокращение продаж на рынке Союза минерального топлива (на 774,2 млн. долл., или 60,7% к уровню 2017 года). Поставки сырой нефти составляют лишь 9,2% от уровня предыдущего года. На 95,1 млн. долл., или на 32,8% снизились продажи каменного угля (в количественном выражении – на 11,4%). Значительно снизилась (на 39,4%) стоимость поставляемого природного газа при сохранении физических объемов экспорта. Поставки электроэнергии снизились по стоимости в 2,1 раза, в количественном выражении увеличились в 1,5 раза. Меньше вывезено минеральных руд (на 51,2 млн. долл., или на 7%). Одновременно зарегистрирован рост поставок черных металлов и изделий из них (на 137,8 млн. долл., или на 22%).

В 2018 году Республика Казахстан сохранила довольно низкие по сравнению со странами-партнерами показатели торговли с третьими странами. На сокращение стоимостного объема экспорта в страны вне ЕАЭС (на 19,5%) оказывают влияние и цены на товары (по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года снизились на 12,1%), и

физический объем продаж (уменьшился на 8,5%). Вклад ценового фактора составил 57%, валового – 43%.

Исходя из индексных показателей, ценовые условия торговли с третьими странами остаются неблагоприятными (индекс ценовых условий торговли составил 88,9%). Спрос на казахстанские товары превысил спрос Республики Казахстан на товары третьих стран на 13%.

Тем не менее, как и в 2016 году, в Республике Казахстан обеспечивается рост производства обрабатывающей промышленности (100,7% к уровню 2017 года).

На сегодняшний день более тридцати стран изъявили желание расширять торгово-экономическое сотрудничество со странами-участницами евразийского интеграционного процесса, в том числе путем заключения соглашений о зоне свободной торговли. К примеру, такие страны как Индия, Египет, Израиль, Сербия, Таиланд, Монголия, Индонезия, Иран, Сингапур, Камбоджа, Корея, Эквадор, Перу, Чили, Фарерские острова.

Продолжается работа в рамках Совместных исследовательских групп по изучению целесообразности заключения Соглашения о свободной торговле (далее – СИГ) с Республикой Индия, Арабской Республикой Египет и Исламской Республикой Иран.

Работа по изучению целесообразности заключения преференциального соглашения между ЕАЭС и Монголией проводится в рамках рабочей группы, созданной после подписания Меморандума о торгово-экономическом сотрудничестве между Евразийской экономической комиссией и Правительством Монголии.

Вопрос целесообразности заключения соглашения о свободной торговле с Республикой Кореей и Индонезией изучается во внутреннем формате (без подключения потенциальных партнеров) в рамках исследовательской работы и рабочих экспертных групп из числа представителей государств-членов ЕАЭС и Комиссии.

Ключевым фактором заинтересованности в участии Казахстана в евразийском интеграционном процессе являются развитие перерабатывающих производств на основе повышения инвестиционной привлекательности. Уже сейчас в условиях реализации договорённостей Таможенного союза и Единого экономического пространства, которые в свою очередь являются базовыми для Евразийского экономического союза, в этих направлениях отмечаются положительные тенденции.

Вместе с тем, наиболее значительные выгоды, как для стран-участников, так и в целом для экономического развития всего континента, Евразийский экономический союз принесёт в перспективе. При этом, поэтапное его развитие создаёт необходимую платформу для стабильности и привлекательности евразийского интеграционного процесса.

В целом, Евразийский экономический союз открывает новые перспективы для полномасштабного развития экономики Казахстана, создаёт глубокие стимулы для экономической кооперации всех стран евразийского

региона, включая европейские страны, государства Центральной и Юго-Восточной Азии.

Список литературы:

1. Распоряжение Евразийского межправительственного совета от 7 января 2017 года № 1 (г.Бишкек)
2. Аналитика об итогах внешней и взаимной торговли товарами ЕАЭС, выпуск 1, январь 2017
3. Сайт Евразийского экономического союза www.eaeunion.org
4. Сайт Евразийской экономической комиссии www.eurasiancommission.org
5. Аналитика ЕАЭС «Роль интеллектуальной собственности в развитии Евразийской интеграции», Москва, 2017
6. Евразийский экономический союз: новая реальность – новые возможности: под общ. ред. Валовой Т.Д. – М., 2017 – 168 с.



УДК 338.43

Алдан Б.,

магистрант

Ғылыми жетекшісі:

э.ғ.д., профессор Токсанова А.Н.

АГРОӨНЕРКӘСІП КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫНА ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАР

Аннотация

Бұл мақалада агроөнеркәсіп кәсіпорындарының қалыптасуына әсер ететін факторлар қарастырылады. Агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрылымының аса көп көңіл сыртқы факторларға аударылатынын, сыртқы орта әсерінің анықтау дәрежесі айқындалатын жүйелердің ішкі және сыртқы жағдайлар есепке алынатын жүйеге жатады.

Агроөнеркәсіп кешен өндірісіндегі түбегейлі қайта құрулар, тиісті инфрақұрылымды құру қажеттілігіне, сонымен қатар агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрылымы ды нарықтық қатынастардың қазіргі жағдайына бейімделуінен келіп шығады. Іс-әрекет бағыттары бойынша агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрылымы ды дамытушы екі аспектіде қарастыру қажет: ынталандырушы және тежеуші. Табиғи-географиялық факторлар блогы ресурстық, географиялық және экологиялық факторларды көрсетеді. Әдетте, осы факторлардың әсерін сыртқы факторлаға жатқызады. Табиғи-климаттық жағдайлар және ресурстық потенциал ауыл

шаруашылығының құрылымын анықтайды. Өсімдік шаруашылығының агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрылымының экологиялық, технологиялық базасын көрестетін техника-технологиялық факторлар ішкі және сыртқы факторлардың аса маңызды бөлігін көрсетеді:

- 1) меншіктің және шаруашылық жүргізудің түрлі формалары;
- 2) экономикалық жүйенің тұрақтылығы және шаруашылық байланыстар;
- 3) нарықтық жағдай;
- 4) инвестициялық саясат;
- 5) бәсекенің дамуы;
- 6) салық саясаты;
- 7) мемлекеттік қолдау;
- 8) институционалды инфрақұрылымның жағдайы;
- 9) кәсіпорындардағы материалдық өндіріс салалары;
- 10) мемлекеттің қаржы саясаты.

Ұзақ мерзімдегі ішкі экономикалық факторлардың тобы келесі факторларды қамтиды:

- 1) жалпы және орташа шығындардың көлемі;
- 2) нарықтық конъюнктураның өзгеруіне әсер ету;
- 3) барлық өндіріс факторларын тиімді пайдалану;
- 4) меншікті инвестициялық қаржылардың болуы;
- 5) өткізу нарығының шекарасы.

Агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрылымының аса көп көңіл сыртқы факторларға аударылатынын, сыртқы орта әсерінің анықтау дәрежесі айқындалатын жүйелердің ішкі және сыртқы жағдайлар есепке алынатын жүйеге жатады.

Агроөнеркәсіп кәсіпорындарының тікелей әсерін тигізетін сыртқы факторлардың ішінде бірінші кезекте меншік формаларымен шаруашылық жүргізуді бөліп қарастыруға болады. Нарықтық экономика жағдайында тең құқықта мемлекеттік және жеке меншіктің жалпы құқығы әрекет етуі тиіс. Меншік формасының еңбектің қоғамдану деңгейіне және субъектілердің экономикалық мүдделеріне барабар болуы агроөнеркәсіп кәсіпорындарының дамуының ынталандыру факторлары ретіндегі еңбек өнімділігінің өсуіне өндіріс ауқымының жоғарылауына, нарықтың ұлғаюына, кәсіпорын рентабельділігінің және инвестициялық көрсеткіштердің жоғарылауына ықпал етеді. Бүкіл экономикалық жүйенің тұрақтылығы барлық экономика секторындағы дамуына басым әсерге ие. Себебі бұл фактор капитал салымының тәуекелділігін азайтуға агроөнеркәсіп кәсіпорындарының кәсіпорындарының құндарының жоғарылауына және осы саладағы саланың инвестициялық климатына әсер етеді.

Сонымен қатар, бұл жағдай тауарлар мен қызметтердің нарық жағдайын болжап, жеке капиталдың пайдалы салу сегментімен пайдалылық дәрежесін анықтайды. Қазақстанда 2013 жылдан бастап, инфрақұрылымдық қызмет салаларының өнім көлемі өсіп, құрылымдағы үлес салмағы артты.

Мысалы, банктік құрылымдар жиі сауда-делдалдық сипаттағы тез өтелетін жобаларды несиелейді. Осы себеппен материалдық өндіріс саласына салымсыз сауда және банк капиталының бірігуін байқалып отыр. Қазіргі уақытта инвестициялық салымдарды белсендетуге бағытталған іс-шаралар қабылданып отыр. Осы бағыттағы бірінші қадамдар болып, амортизациялық саясатта күтілетін өзгерістерді қарастыруға болады. Кәсіпкерлерге қарай кадам ретінде парламент пен Үкіметте соңғы кездерде басталған амортизациялық төлемдерді есептеу бойынша жаңа жобаны айтуға болады. Салық мақсатында түрлі елдерде амортизацияның түрлі есептеу тәртібін пайдаланады және әдеби мәліметтер бойынша, аса кең тарағаны – бүкіл амортизация кезеңі тең бөліктерге бөлінген және әр жылы нақты төлемдер жасалатын түзу сызықтық әдіс. Мұндай сызба өндірісті ұлғайту кезіне тән, бірақ жай ұдайы өндірісте ол шығындар жағымен қамтамасыз етілуі тиіс. Бірінші жылы кәсіпкер жаңа жабдықтарға қатысты амортизациялық төлемдердің екі еселік нормасын қолдануы мүмкін. Салық Кодексында қарастырылған ең жоғарғы нормалардың өзі 50% құрайды. Келесі жылы амортизация нормасы өткен жылдың 25 % құрайды, яғни екі есе азаяды. Нәтижесінде, іс жүзіндегі Салық кодексі бойынша амортизациялық төлемдерді есептеу мерзімі 40 жылдан асады. Мұндай тұжырым жабдықтардың моральдық тозуын есепке алмайды. Өндіріс үрдісінде 20-30 жыл және одан да жоғары ғимараттар металлургиялық пештер пайдалануы мүмкін, басқа жабдықтарды жиі жаңартып тұруы қажет. Машиналармен агрегаттарды 5 жылдан кейін ең шекті мерзімі 10 жылдан кейін ауыстыру қажет.

Жекешелендіруді өткізгеннен кейін көп кәсіпорындар экономикалық әдебиеттерде «меншік құқықтарының айқын болмауы» деп аталатын жағдайға түсті. Бұл термин формалды түрде меншік иесі анықталған, бірақ кәсіпорын жағдайын ойлайтын мүдделі тұлғалардың болмауымен сипатталатын жағдайға қатысты қолданылады.

Материалдық өндірістің барлық салаларына әсерін тигізетін елеулі факторлардың бірі – мемлекеттік қаржы саясаты.

Қазақстанда жаңа жағдайларда шаруашылық жүргізудің экономикалық әдістерінің қалыптасуы бірнеше кезеңнен өтті.

Осы кезеңде 34,5 млрд. теңге орталықтандырылған және дерективті несиелер бөлінді, оның ішінде 28,4 млрд. теңгесі есептен шығарылып, 1 млрд. теңге ауыл шаруашылығын қаржылық қолдау мемлекеттік қорының балансына кейіннен өту үшін өткізілді.

2010-2013 жж. кезең субсидиялау және несиелеу нысанында мемлекеттік қаржылық қолдаумен сипатталады.

Кейіннен 2013 жылдан бастап, агроөнеркәсіп кәсіпорны бір көзден – мемлекеттік бюджеттен, басымдылық бағыттарын қаржыландырудағы бағдарламалық мақсатты тұжырыммен сипатталды. Аграрлық өндірістің даму мәселелерін шешуде ақпараттық үрдістерді бейтараптауға, бағалар арасындағы диспропорцияны болдырмауға, іскерлік бизнес негіздері

іскерлікті, бәсекені қамтамасыз етуге бағытталған мемлекеттің атқаратын ролі елеулі болып отыр.

Агроөнеркәсіп кәсіпорны өндірісінің әрекет етуін талдау көрсетіп отырғандай, 2013 жылға дейін оның дамуына мемлекеттің ықпалы, әдетте, қысқа мерзімді сипатта болып, тиімділікке позитивті әсер етуі елеулі болмады.

Осының нәтижесінде, агроөнеркәсіп кәсіпорны кәсіпорындарының жартысынан көбі, зиян шекті. Аграрлық тауар өндірушілердің қаржыларының жетіспеушілігі асыл тұқымды мал шаруашылығының және бүкіл агроөнеркәсіп кәсіпорныдақылдарды өндіру, малдарды өсіру технологияларының бұзылуына, өнімділікпен өндірілімнің, зияндылықтың төмендеуіне алып келді.

Шаруларға сатылатын элиталық ұрықтардың құны 40 пайыз дейін арзандатылып, себілетін материалдардың сапасын тексеру толығымен қамтамасыз етіледі.

Сонымен қатар, елеулі қаржылық жұмсауларға қарамастан, бөлінген ресурстардың көлемі өте аз. Мәселен, қазіргі уақытта Қазақстанда астық жинайтын комбайндардың саны - 42 мыңнан астам, тракторлар - 129 мың. Бұл техниканың 70-80 % 1991 жылға дейін шығарылған. Үш жыл ішінде ауыл шаруашылығының тауар өндірушілерімен 2388 комбайндар мен 1193 тракторлар сатып алынды, соның ішінде агро азық-түліктік бағдарламаның шегінде “ҚазАгроҚаржы” АҚ арқылы 945 комбайндармен 532 трактор сатып алынды, яғни, техникалық басым бөлігі агроөнеркәсіп кәсіпорнытауар өндірушілерінің меншікті қаржылары есебінен сатып алынды. Сонымен қатар, қазақстанның агроөнеркәсіп кәсіпорныөнімін өңдеу бойынша жабдықтарды сатып алу қажеттілігін назардан шығармау қажет.

Әлеуметтік мәдени факторлар субъективті факторлар қатарына жатады, себебі, олар тікелей адамға, оның менталитетіне, кәсіби біліктілігіне, біліміне, жасына байланысты болады. Бүгінде, тек жас бизнесмендер қоғамдағы экономикалық, әлеуметтік және саяси қозғаушы күштері болып есептеледі. Кәсіпкерлік буыны зиялылықпен көрсетілген.

Кәсіпкерлік қызметтің негізгі әдістері болып тәуелсіздік, жоғарғы жалақы, кәсіби және жеке қабілеттіліктерін іске асыру болып табылады. Кәсіпкерлік қызметтің мұндай әдістері тұрғындардың өздігінше еңбек етуге ұмтылуын қажетті мезетте жинақталу дағдыны білдіреді. Сонымен қатар, агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымы ның көп салаларындағы жұмыс тәжірибесі агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымы субъектілерінің дамуына қолайлы әсерін тигізеді. Қолайлы шарттармен бірге тежеуіш факторларда орын алады. Оларға келесілер жатады:

- 1) кәсіпкерлердің міндетті болмауы;
- 2) ұсақ және жеке кәсіпкерлердің негізгі массасы арасындағы жұмыстың заң бұзушылық сипатта болуы;
- 3) жеке кәсіпорындардың басқарушы персоналының дайындық деңгейінің төмен болуы. Жұмыстарын бастаған кәсіпкерлер әдетте, қазіргі менеджмент әдістерімен таныс емес.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Мырзакелді К. Нарыққа өту кезіндегі Қазақстан ауыл шаруашылық кәсіпорындарының қалыптасуы мен дамуы. А1998ж. 92-92б.
2. Захаров. Ю. Проблемы развития АПК // Экономист-1999г, N1 стр.
3. Жұмашева. С.Т. Агроөнеркәсіп кешеніндегі маркетингтік зерттеулердің қажеттілігі. // Жаршы N9, 2000, 6-10б.
4. Мусенбаев Т.М. Ауыл шаруашылық кәсіпкерлікті қолдау-нарық экономикасының төл талабы. // жаршы Жаршы N9 2002ж, 6-10б.



УДК 330

Akhmetova Samal

Scientific supervisor:
Candidate of economic sciences, associate professor
Zhanybayeva Z.

EXPLORING THE CONDITIONS AND PERSPECTIVES OF THE SMALL AND MEDIUM BUSINESS OF KAZAKHSTAN

Annotation

Kazakhstan government attaches high importance to business development and supports entrepreneurship via normative and legal acts, so that the rights of small and medium business holders can be protected by the law. The focal point is to improve Taxation and Customs Legislation and minimize administrative barriers and provide necessary investment conditions for. The vast majority of small and medium business holders are not aware of the existence of the institutions. The lack of awareness of the information can impact on trust level to these institutions, which can give an adverse effect to further development of the business.

The aim of the article is to define small and medium business related issues in order to develop recommendations in favour of improvement entrepreneurship activities.

The task of the work deals with identifying factors, which has a negative effect on the work of entrepreneurship and exploration the efficacy of the institutions in terms support entrepreneurship in Kazakhstan.

Key words: small and medium business, problems of small and medium business, criteria for determining small and medium business.

Introduction

Despite the complex development of the economy in recent years, the sphere of entrepreneurship remains one of the key mechanisms for activating the social and economic life of the society. From the successful experience of developed countries,

small and medium enterprises contribute to the growth of competitiveness and diversification of the economy. At the same time, small and medium business in the global economy are developing rapidly thanks to comprehensive state support. A stable small business sector is able to increase the growth of the level and quality of life of a country.

Small and medium enterprises provide the market with the products, involving goods and services that, for economic reasons, are not produced by large corporations. Without such services, many companies would not be able to carry out production at a high-quality, which predetermines the constant expansion and updating of forms and areas of support for entrepreneurship at the state level.

State regulation of business activity involves a significant degree of control the political and economic system, a high level of professionalism of civil servants, the effectiveness of the policy regarding the business, developed system of non-governmental organizations, the principles of a government in terms of transparency and accountability without corruption between business and government [1].

Efficient business development depends on the influence of external and internal environments. Analysis of external (international, political, economic, legal, environmental, technological, social, market) and internal (consumers, suppliers, competitors) factors are necessary for the development and implementation of a balanced state regulatory policy, which must meet the interests of small and medium enterprises and promote the growth of economic freedom of business.

World experience reveals that if there is no a free market economy or an independent producer, entrepreneurial activity then it is less possible the prosperity of society. The formation of small and medium-sized market structures in all sectors of the economy of the country corresponds to global economic trends as an integral part of economic processes. It means all countries of the world in small businesses there is a significant number of small enterprises of various types in all countries of the world.

Entrepreneurship is an essential element of a market economy, largely contributing to the intensive development of the state, which determines the rate of economic growth, structure and quality gross national product. Small and medium business provide high efficiency due to the necessary mobility, create a deep classification and cooperation in market conditions. Secondly, it can not only fill the niches that are formed in the consumer sphere, but also quickly pay for them. Thirdly, it creates the atmosphere of sheer competition. Finally, this is the most important and the main thing of a market economy by creating the right atmosphere and business spirit.

The importance of entrepreneurship lies in the fact that while small businesses are in a fierce competition for market survival, they have to constantly evolve, improve and adapt to current market conditions, because in order to survive, they need means to exist and be competitive in comparison with the peers in order to get maximum profit.

The Republic of Kazakhstan attaches great importance to the development of small business, taking the necessary measures to stimulate, create favorable conditions for increasing investment activity in this area of an economic sector,

including by attracting foreign investment. Since the adoption of the Law of the Republic of Kazakhstan “On state support of small business” of June 19, 1997, considerable work has been done in this direction in Kazakhstan [8].

The strategic course of the government of Kazakhstan is to join the top thirty most competitive countries of the world, where the development of small and medium business structures is essential. In conditions of implementation the Concept of the transition of the Republic of Kazakhstan to sustainable development for 2007-2024, the efficiency and sustainability of small enterprises are significant to establish new economic ties, including foreign economic the intensification of production and innovation activities.

In the transition to an innovative economy, entrepreneurship is a key aspect in the overall strategy of public policy. Innovation activities of entrepreneurship in all economically developed countries are stimulated and actively supported by the state [16]. Without creating appropriate conditions for innovative development, an entrepreneur is not able to independently launch innovative processes.

Analysis of trends in small business delineates that the development of this sector of the economy has a dynamic and progressive nature and brings its positive results, becoming a factor in reducing social tensions and the basis for providing employment to the population. Thus, the entrepreneurial structure increasingly gives the economy the necessary flexibility, it becomes a decisive factor in its development. By creating new enterprises and jobs, small business provides employment for the population, fills the market with a variety of goods and services. The role of small enterprises in the national economy is enormous both in terms of the contribution to GDP and in the process of creating new jobs, and in terms of improving the competitiveness of the national economy and introducing new technologies [13].

The low level of organization and management of small and medium businesses hinders the development of small business. In modern conditions for the enhancement of small business organizations, the introduction of innovations becomes the basic economic strategy, an effective targeted search for changes, their improvement and the use of these changes as efficiently as possible. In a constantly changing market, the need to increase efficiency leads to the emergence of new forms of business, new forms of cooperation that require adequate organization [2].

Currently, the education system of Kazakhstan is looking for a model for training highly qualified personnel in the field of business organization, taking into account the specifics of the economic development of each region. In modern economic conditions, renewal, constant improvements and innovations are not only a way of development, but also a condition for the survival of economic systems [15]. At the same time, it is necessary to improve the structure of education of future specialists in the field of business organization in order to improve the quality of training when receiving basic education, retraining and advanced training, improving curricula, and expanding them in line with market needs.

The business incubator as an infrastructure facility aims to support small businesses, while innovative firms provide support to entrepreneurs at an early stage of their activities by providing and consulting, accounting, legal, marketing and

other services. Business-incubators fulfill the state order to create jobs in the field of small business [6].

Practical skills acquired by university teachers in the process of their interaction with small businesses are successfully used in the educational process. Along with this, students have the opportunity to implement their own business projects through a business incubator, which helps to test their business ideas in order to determine the degree of preparedness to create their own business.

In the future, private capital should be one of the main donors to finance innovation. For this reason, Kazakhstan needs to create a package of attractive, promising and cost-effective ideas, developments and proposals, which will be accompanied by state support measures. As a result, the balance of investments in the context of public / private should be at the level of 1/7 or even 1/10. This means that from 1 to 10 tenge of private investment will be attracted from 1 to 10 tenge [5].

Over the past few years, Kazakhstan has carried out a number of reforms in the field of business regulation and licensing system aimed at improving the system of interactions between the state and business, to reduce pressure on business from the state, to create a favorable environment for doing business.

At the present stage of industrial-innovative development of Kazakhstan subjectssmall and medium businesses are called upon to play a major role in the implementation of innovative projects and the creation of a final competitive product based on the use of domestic and foreign scientific potential [14].

The activity of small and medium-sized businesses is an important factor in improving the country's economy. The advantages of such enterprises include the following:

- partners in small enterprises invest their capital in dealing with more interest than in large ones;
- the creation of additional jobs, reducing unemployment;
- an effective tool for constantly updating all elements of production process, ensuring high competitiveness of products and services;
- promotion of large-scale business activities;
- by the manufacture and delivery of components and accessories, the creation of auxiliary and service industries;
- exemption of the state from low-profitable and unprofitable enterprises due to their lease and repurchase;
- implement innovations that at the initial stage do not require large investments, as well as attracting a significant amount of labor and material resources ... [7]

Strategic course of the President Nursultan Nazarbayev holds great potential for creating a favorable external environment for entrepreneurship, which makes possible the entry of the Republic of Kazakhstan both into the WTO and among the 30 most competitive countries in the world [12].

Conclusion

Small medium-sized businesses provide the necessary mobility under market conditions, form deep specialization and cooperation, without which its high efficiency is inconceivable. It can not only rapidly fill the niches that form in the consumer environment, but also pay back relatively quickly. And also to create an atmosphere of competition and that business environment, without which a market economy is impossible [9].

The importance of small enterprises deals with the competition for survival; they have to constantly evolve and adapt to the current market conditions, because in order to exist, one must receive livelihood, and therefore, to be better than others, not only in the quantity of products produced, but also in its quality, so that it is to them that get the profit [10].

Conditions and prospects of development of small and medium businesses in the Republic of Kazakhstan property, and the study, analysis, use of advanced experiences of these processes are relevant issues. Especially, the scale of the work carried out, the results achieved in this direction in the economy of developed countries are exemplary for countries transitioning to housekeeping according to market economy principles and the current situation requires use their experience at one level or another [11].

Small and medium-sized enterprises, in turn, are a support for large companies, since the mass production of industrial durable goods causes the need for appropriate industrial repair and maintenance services. After all, because of its cumbersome large monopolists are forced to expend a lot of effort in this direction or create an extensive network of small branches, which in itself is also quite an expensive exercise, serving mainly to maintain the prestige of a large company.

It goes without saying that, the development of small and medium business is beneficial for the state itself. Firstly, tax payments to the budget increase due to the development of entrepreneurship. Secondly, high competition in the market stimulates the improvement of the quality of services and goods. Therefore, there is an active government support for entrepreneurs who develop their businesses [17].

It can be concluded that at this stage of development of small business as the main problems include: red tape and corruption that hit the whole country; development among small businesses, mainly trade and intermediary firms; the unevenness and unpredictability of the development of the entire economy, both territorially and temporarily; the insufficiency and incompleteness of the legal framework, which is one-sided [18]. The negative attitude towards small business of the state and society is also a very serious problem, although in recent years the attitude has changed. This is due to the fact that even in these conditions small business has a positive impact on the economy [3].

Summarizing, we can say that small and medium businesses in the Republic of Kazakhstan exist, the prosperity of it leads to the development of the entire state in the arena of economic market.

References:

1. Kruglova N.Ju. Osnovy biznesa (predprinimatel'stva): uchebnik / N.Ju. Kruglova. - M.: KNORUS, 2010.
2. <http://journal-discussion.ru/publication.php?id=144>
3. Malis N.N. Malyj biznes imeet potencial // Finansy. - No 7. - 2006.
4. Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kazahstan ot 11 ijulja 2012 goda No 929 «About kz /
5. www.government.kz
6. Predprinimatel'stvo v Respublike Kazahstan: Ofic. tekst posostojanijuna 1 fevr. 2010 g.: [Sb. normat. aktov]. - Almaty: Jurist, 2010. - S. 9–12.
7. Jekonomika i statistika. Problemy razvitiya malogo biznesa i puti ih reshenija // Sovremennoe sostojanie malogo biznesa v RK. - 2009. - No 4. - 52 s.
8. <http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info>
9. http://www.inform.kz/ru/razvitie-msb-v-kazahstane_a29458
10. Halevinskaja E.D. Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija: uchebnik / E.D. Halevinskaja. - 2nd izd., Pererab. idop. - M.: Magistr; M.: INFRA-M, 2011. - 78 s
11. Kudratov Z.G., Toshboev B.B., Berdiev G.I. Opyt podderzhki malogo i srednegobiznesa v nekotoryh razvityh stranah // Molodojuchenij. - 2015. - No 1. - 242-245.
12. http://www.inform.kz/kz/biznestin-zhio-degi-ulesin-kobeytu-ushin-birkatar-kedergiler-bar-askar-beysenbaev_a2973063
13. Kazahstan Respublikasy I tyyk Jekonomika Ministr ligi, Statistika komiteti <http://www.stat.gov.kz/>
14. Kazahstan Respublikasy I tyyk Jekonomika Ministr ligi, Statistika komiteti <http://www.stat.gov.kz/>
15. Nikolaev A.A. Innovacionnoe razvitiye i innovacionnaja kul'tura // Problemy teorii i praktiki upravlenija. - 2001. - N 25. 132
16. Nikologorskiy D. Innovacionnaja dejatel'nost' malyh and srednih predpriyatij: vozmozhnye formy gosudarstvennoj podderzhki // Innovacionnaja jekonomika Rossii. - Dekabr' / fevral' 2003.
17. Organizacija srednih malyh predpriyatijah. - Vena: Institutsodejstvija ekonomike Federal'noj palaty ekonomiki Avstrii. - 61 s.
18. Osnovy predprinimatel'skoj dejatel'nosti. (Jekonomicheskaja teorija. Marketing. Finansovyj menedzhment) / Pod red. V.M. Vlasovoj. - M.: Finansy i statistika, 1995. - 495 s.
19. Orlov A. Perspektivy razvitiya malogo predprinimatel'stva v Rossii // Voprosy jekonomiki. - 2002.



ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ ИНСТИТУТОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПАРТНЁРСТВА

Аннотация

В данной статье рассматриваются взаимоотношения государственных и частных институтов при формировании партнёрства, сущность бизнеса, как наиболее динамичной и эффективной силы, призванной стать одной из важнейших движущих сил качественных преобразований в экономике, через выполняемые им функции.

Ключевые слова: ГЧП, частные институты, партнерство

Взаимодействие бизнеса и власти, отражающее интересы общества, является важнейшим фактором устойчивого развития страны. Современный этап социально-экономического развития Казахстана характеризуется недостаточной эффективностью системы связей бизнеса с властью, которая пока не позволяет эффективно реализовывать свои функции субъектам взаимодействия и негативно сказывается на решении экономических проблем общества.

Рассмотрим сущность бизнеса, как наиболее динамичной и эффективной силы, призванной стать одной из важнейших движущих сил качественных преобразований в экономике, через выполняемые им функции.

В научной литературе встречается разный набор функций, выполняемых современным бизнесом [1,2,3].

Справочная экономическая литература предлагает следующие функции:

- осуществление деятельности по производству и обменным операциям между предпринимателем и другими элементами хозяйственной сферы рынка (потребителей);
- управление процессом обмена между предприятием и его контрагентом;
- поддержка предпринимательства - распространение предпринимательских идей, инициативы и опыта управления;
- деятельность по разработке и реализации новых технологических процессов и новой продукции.

Бизнес является важнейшей движущей силой развития, играющей ключевое место в жизни общества, что обусловлено его функциями. Основываясь на анализе научной литературы и экономической практики, представим обобщенный взгляд на функции современного бизнеса:

- Экономическая - развитие любого общества возможно только при ведении им хозяйственной деятельности;
- Инновационная - бизнес обеспечивает внедрение в практику новейших достижений в области науки и технологии.
- Политическая - бизнес, особенно крупный, оказывает значительное влияние на принятие политических решений и оказывается важнейшим фактором развития гражданского общества.
- Лидерская - в определенном смысле деловой мир является лидером в современном обществе, так как состояние бизнеса определяет состояние общества.
- Социальная - бизнес выступает связующим звеном, обеспечивающим интеграцию общества, развитие социального партнерства.
- Этическая (нравственная) - этика деловой активности выступает своеобразным ориентиром нравственной культуры других сфер общественной жизни.

Важнейшей проблемой взаимодействия бизнеса и власти является определение степени ответственности каждого из субъектов за решение социальных проблем и социальное развитие общества. Ни в науке, ни в практике нет единого подхода к решению этой проблемы.

Одни считают, что ответственность за развитие общества в максимальной степени возлагается на бизнес. Этот, так называемый, европейский подход поддерживают в основном представители некоммерческих организаций и представители государственных органов власти[4].

Другие разделяют американский подход, в рамках которого сверхзадачей бизнеса является повышение прибыли и рост ценности компании для акционеров, а ответственность за решение социальных проблем лежит на государстве. Нобелевский лауреат 1970 год М. Фридман считал, что социальная ответственность бизнеса состоит в повышении его прибылей.

В рамках модели «партнерства» между субъектами взаимодействия происходит взаимовыгодный обмен ресурсами. Как власть, так и бизнес обладают ресурсами, доступ к которым может быть полезен и выгоден другой стороне.

Власть располагает экономическими, политическими, административными и информационными ресурсами, а бизнес в свою очередь - финансовым, экспертным и инновационным. В рамках партнерской модели обмен этими ресурсами является основой взаимодействия власти и бизнеса.

Таким образом, можно выделить функциональный и ресурсный подходы к взаимодействию бизнеса и власти, а также в мировой практике существуют нижеследующие проблемы, возникающие между сторонами.

Первая группа проблем, связана с особенностями государственного регулирования предпринимательской деятельности в современных условиях, а также с теоретическими аспектами изучения государственно-частного партнерства как эффективной формы построения отношений между властью и бизнесом.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности является неотъемлемым элементом функционирования рыночного государства. Понимание специфики взаимоотношений между государством и частным бизнесом позволяет выделить несколько ключевых тенденций в области регулирования предпринимательской деятельности.

Систему направлений совершенствования регулирующей деятельности государственных органов власти можно представить в виде четырех основных составляющих: сокращение регулирующих функций государства с максимальной реализацией регулирующих возможностей рынка; совершенствование деятельности органов государственной власти; формирование современных систем общественного контроля за деятельностью предпринимателей; повышение цивилизованности предпринимательской деятельности (рис. 2).

В соответствии с концептуальными установками первоочередным направлением снижения административного воздействия государственных органов власти является сокращение их регулирующих функций. Здесь перспективными являются оптимизационные процессы, то есть сохранение за государством наиболее важных функций регулирования, касающихся жизнедеятельности, сохранения прав и законных интересов общества, безопасности страны.

Вводимые механизмы дебюрократизации и деблокирования административных барьеров окажутся действенными прирешительной и последовательной деятельности государства по противодействию «барьерным» интересам части государственных чиновников и аффилированных коммерческих структур. Необходим анализ институциональных характеристик, выгод и потерь от предлагаемых законодательных актов с целью устранения негативных рецидивов «барьерного регулирования».

Многие контролирующие и регламентирующие функции целесообразно передать отраслевым саморегулируемым организациям. Саморегулируемая организация – это абсолютное новшество для права и менталитета. Речь идет о принципиально новых механизмах регулирования предпринимательской деятельности, которых экономика раньше не знала [5].

Степень фактического участия частного предпринимательства в совместных государственно-частных проектах дифференцируется в зависимости от избранной формы партнерства, инвестиционных обязательств и масштабов передачи правомочий собственника на основе переуступки тех или иных прав на срок и условиях, предусмотренных соответствующим партнерским соглашением. Крайние варианты представляют собой простые контрактные отношения (контракты на работы и услуги) с полным сохранением каждым партнером всех правомочий собственности, с одной стороны, и полную приватизацию, то есть передачу навсегда прав собственности от государства частному предпринимателю, с другой.

В зависимости от форм отношений собственности, управления и источников финансирования можно выделить следующие базовые модели ГЧП

Модель оператора получила широкое распространение в переработке отходов, характеризуется четким разделением ответственности между частным партнером и государством при сохранении контролирующих функций за государство.

Выбор модели ГЧП является прерогативой государства и определяется им на основании того, в каких сферах и какого рода услуги могут стать предметом государственно-частного партнерства. При этом следует учитывать, что указанные базовые модели в чистом виде практически не встречаются, а чаще используются всевозможные смешанные формы. При этом в конкретных инфраструктурных сферах отдельные базовые модели остаются доминирующими.

Модель кооперации используется там, где конкретные услуги недостаточно четко выделены и определены, а потому их сложно сделать отдельными объектами налогообложения и амортизационных отчислений.

Модель концессии действует в отраслях с длительным сроком реализации проектов, а также с тех случаях, когда передача прав собственности от государства частному партнеру исключается по политическим или правовым причинам.

Договорная модель используется в энергетике, в которой инвестиции в первую очередь направлены на снижение текущих издержек. При этом экономия, полученная от снижения текущих издержек, нередко превышает собственно инвестиционные затраты.

Модель лизинга является наиболее подходящей при строительстве общественных зданий.

Список литературы:

1. Закон Республики Казахстан «О концессиях» от 7 июля 2006 года № 167;
2. Программа по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011 – 2015 годы, утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 июня 2011 года №731;
3. Вестник ГЧП №2
4. Информация с официального сайта АО «Казахстанский центр государственно- частного партнерства» (<http://kzppp.kz>)



ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В данной статье рассматриваются теоретические аспекты управления инвестиционными рисками и инвестиционный климат в Казахстане. Предлагается использовать Государственную программу индустриально-инновационного развития для успешного планирования и управления инвестиционной деятельностью предприятия и сведения до минимума рисков, связанных с инвестированием.

Ключевые слова: риски, инвестиция, экономика, климат, программа, оптимизация, капитал.

Инвестиционные риски представляют собой риски, связанные с возможностью недополучения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов. Объектом риска в данном случае выступают имущественные интересы лица, осуществляющего вложения своих средств, т.е. инвестора. Инвестиционная деятельность, как разновидность коммерческой деятельности имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать при определении инвестиционного риска. Эти особенности следующие:

- инвестиции могут направляться в самые различные инвестиционные мероприятия,

которые существенно разнятся как по степени доходности, так и риску. Поэтому возникает необходимость оптимизации портфеля инвестиций по этим критериям;

- на результаты инвестиционной деятельности влияют самые разнообразные факторы, которые отличаются между собой как по степени влияния на уровень риска, так и по неопределенности;

- жизненный цикл инвестиционного проекта может быть довольно значительным, исчисляемым несколькими годами, и в этих условиях очень трудно учесть все возможные факторы и их влияние на доходность и величину риска инвестиций;

- для определения инвестиционного риска в большинстве случаев отсутствует представительная статистическая информация за предшествующий период, на основе которой можно было бы его спрогнозировать при реализации аналогичного инвестиционного проекта. /1/

Как было сказано выше, на результаты инвестиционной деятельности влияют самые разнообразные факторы, поэтому трудно определить их четкий

перечень. Они определяются в зависимости от особенностей реализации проекта. Можно назвать следующие общие, наиболее значимые для оценки риска инвестиционных проектов в Казахстане факторы:

- Рыночные факторы – цена товара и объем продаж;
- Цена на сырье и материалы;
- Сводная сметная стоимость проекта;
- Курс валют;
- Форс-мажорные обстоятельства.

Наиболее распространенная классификация инвестиционных рисков в Казахстане включает в себя: риски упущенной выгоды, риски снижения доходности, риски прямых финансовых потерь, процентные риски, кредитные риски, селективные риски, биржевые риски, риски банкротства и т.п.

Поддержание благоприятного инвестиционного климата и стимулирование притока прямых иностранных инвестиций в экономику страны является важной государственной задачей Казахстана. Так, целью Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы (ГПИИР) является стимулирование конкурентоспособности обрабатывающей промышленности, направленное на повышение производительности труда и увеличение объемов экспорта обработанных товаров, так же преодоление инвестиционных рисков. Значимую роль в достижении этой цели играет привлечение инвестиций, в том числе иностранных. В условиях новой экономической реальности, а именно оттока капитала из развивающихся рынков, отсутствия полноценного доступа к недорогому внешнему рынку (долгового) капитала и падения цен на сырьевые товары, создание более благоприятного инвестиционного климата становится все более актуальным. /2/

В этой связи в государственной программе индустриально-инновационного развития предусмотрена ряд системных мер по улучшению инвестиционного климата и снижения инвестиционного риска в обрабатывающей промышленности по трем направлениям: реализация программ по привлечению инвестиций из приоритетных стран, поддержка действующих инвесторов и привлечение инфраструктурных инвестиций через механизм государственно-частного партнерства. Успех государственной программы индустриально-инновационного развития напрямую связан с достижением Казахстана поставленных целей по улучшению условий ведения бизнеса, повышению конкурентоспособности страны и снижению государственного участия в экономике, отраженных в таких международных рейтингах как DoingBusiness, индекс конкурентоспособности ВЭФ и т. п./3/

С момента обретения независимости Казахстана в экономику страны было привлечено более 260,8 млрд долл. США в виде валовых прямых иностранных инвестиций, что свидетельствует о достаточно благоприятном инвестиционном климате в стране. В 2015 году в страну было направлено более 4 млрд долл. США в виде ПИИ, что ставит Казахстан на 4-е место в топ 5 стран-получателей ПИИ среди стран с транзитной экономикой и на 3-место

среди развивающихся стран, не имеющих выхода к морю. В 1 квартале 2016 года чистый приток ПИИ в Казахстан составил 2675,1 млн долл. США, превысив показатель 1 квартала 2015 года 481,6 млн долл. США в 5,6 раз. Основными драйверами роста являются горнодобывающая промышленность и профессиональная, научная и техническая деятельность. /4/

В соответствии с предварительными оценочными данными Национального Банка РК в 1-м полугодии 2016 года объем прямых инвестиций, нетто (прямые инвестиции за границу за вычетом прямых инвестиций в Казахстан) составил 5,7 млрд долл. США, что выше уровня прошлого года почти в пять раз. Прямые иностранные инвестиции, в основном, 9825 4259 4048 4021 2961 Россия Туркменистан Азербайджан Казахстан Украина 4259 4048 4021 2168 1653 Туркменистан Азербайджан Казахстан Эфиопия Замбия направлялись в сектора химии, фармацевтики, машиностроения, строительства, транспорта и добычи металлических руд. /3/

На текущий момент Казахстан входит в топ 3 стран СНГ по показателю чистого притока прямых иностранных инвестиций на душу населения после Туркменистана и Азербайджана. По данным Комитета по торговле и развитию ООН (UNCTAD) в 2015 году чистый приток ПИИ на душу населения в РК составил 228 долл. США, значительно снизившись по сравнению с предыдущими годами. В то же время, данный показатель находится на уровне близком к среднемировому (240 долл. США) и превышает средний уровень стран с транзитной экономикой (114 долл. США). Во многом успех Казахстана в области привлечения иностранных инвестиций обеспечен реализованными мерами государственной поддержки и правовой базой для осуществления инвестиционной деятельности. Так, Закон РК «Об инвестициях» по оценкам международных экспертов является одним из лучших инвестиционных законов среди стран с переходной экономикой. /5/

Таким образом, на сегодняшний день инвестиционный климат Казахстана можно оценивать, как благоприятный, риски, связанные с инвестицией минимальные. Тем не менее, дальнейшее его улучшение в соответствии с признанными в мировом масштабе стандартами ОЭСР является важной задачей, которая будет реализована мерами и инструментами государственной поддержки в рамках программы ГПИИР.

Список литературы:

1. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент – 2016г., 484 с.
2. Хиггинс Р. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями – 2013г., 464 с.
3. Бадалова А.Г. Управление рисками деятельности предприятия – 2015г., 236 с.
4. ТепманЛ.Н.. Управление инвестиционными рисками – 2016 г., 215 с.
5. Балдин К.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия – 2015 г.. 415 с.



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Аннотация

Актуальность темы статьи не вызывает сомнения, поскольку для Казахстана отход от сырьевой специализации и диверсификация на индустриально-инновационной основе является приоритетом развития. В данной статье рассматриваются вопросы касательно проблем и перспектив инновационного развития Казахстана. Предлагается авторское виденье экономического развития страны.

Ключевые слова: инновации, развитие, производство, технологические инновации, инновационные программы, стратегия.

Национальные интересы республики требуют обеспечения условий комплексной безопасности в вопросах реализации инновационной политики по всему спектру. Казахстану необходимо действовать без промедлений во избежание нарастания технологической пропасти, безнадёжного отставания от конкурентов и роста зависимости. Тем более что в республике имеется благоприятный инновационный климат и активно формируется соответствующая инфраструктура.

В рамках государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы целевыми индикаторами отмечаются повышение производительности труда в обрабатывающем секторе на 50%, на 100% в отдельных секторах экономики, а в области инноваций – увеличение до 10% доли инновационных предприятий от числа действующих.

Приоритетными секторами выбраны 6 приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности, такие как металлургия, химия, нефтехимия, машиностроение, строительство материалов, пищевая промышленность, которые разделены на 14 секторов:

- 1) черная металлургия;
- 2) цветная металлургия;
- 3) нефтепереработка;
- 4) нефтегазохимия;
- 5) производство продуктов питания;
- 6) агрохимия;
- 7) производство химикатов для промышленности;

- 8) производство автотранспортных средств, их частей, принадлежностей и двигателей;
- 9) производство электрических машин и электрооборудования;
- 10) производство сельскохозяйственной техники;
- 11) производство железнодорожной техники;
- 12) производство машин и оборудования для горнодобывающей промышленности;
- 13) производство машин и оборудования для нефтеперерабатывающей и нефтедобывающей промышленности;
- 14) производство строительных материалов.

Экономический рост в Казахстане в значительной степени обеспечивается благодаря интенсивному освоению не возобновляемых минеральных ресурсов. Техническая и технологическая отсталость некоторых предприятий, отсутствие действенной связи науки с производством представляют определённую угрозу экономической безопасности страны. По данным статистики, в 2017 году минеральные продукты в общем объеме экспорта Казахстана составляли 78,7%, машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты – всего 0,8%.

Опыт экономически развитых стран свидетельствует, что на долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании и организации производства, в промышленно развитых странах приходится до 75-80 % прироста ВВП. В Казахстане данный показатель характеризуется значительным ростом в 2017 году. В таблице приведены затраты на технологические инновации в промышленности по РК. Как видно, в 2017 году на технологические инновации выделено 219571,2 млн. тенге, что в 7 раз больше уровня 2016 года. При этом в Западно-Казахстанской, Мангистауской областях расходы на технологические инновации не производились.

Таблица 1 - Затраты на технологические инновации в РК, млн. тенге

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Республика Казахстан	32 564,7	56016,5	71513,4	76264,9	97463,7	31034,8	219571,2
Темп роста (индекс)	-	1,72	1,28	1,07	1,28	0,32	7,07
Акмолинская	27,8	2011,7	2152,2	1688,8	77,6	284,7	629,5
Актюбинская	2 030,8	5646,3	4577,3	13992,7	8904,0	1305,6	25667,3
Алматинская	91,2	1544,0	1375,3	1222,7	9,3	1,3	36,4
Атырауская	0,9	167,5	5221,4	208,2	73,0	-	323,8
Западно-Казахстанская	185,6	251,2	354,2	2341,0	1296,2	366,1	-
Жамбылская	810,1	1511,9	1381,4	1241,3	714,2	420,3	10447,9
Карагандинская	4 613,3	21244,5	20770,8	10437,3	17607,1	688,8	2204,1
Костанайская	237,4	296,8	2232,0	5678,0	97,6	8,1	33,3
Кызылординская	23,9	33,8	200,4	190,0	185,0	28,3	17760,0
Мангистауская	12 653,4	7923,0	2647,1	372,9	6749,9	1630,6	-
Южно-Казахстанская	826,3	2107,1	2030,0	2351,5	833,9	385,9	8504,9
Павлодарская	4 848,3	309,6	1400,1	24566,2	20103,4	9489,0	10808,0
Северо-Казахстанская	115,9	1,3	13774,7	46,9	556,4	47,3	325,4
Восточно-Казахстанская	3 360,1	5880,8	5284,4	7901,2	34777,8	15344,2	139824,7
г.Астана	571,6	5380,9	4867,3	189,8	2,0	1,0	9,9
г.Алматы	2 168,1	1706,1	3245,1	3836,6	5476,4	1033,5	2996,0

Уровень инновационной активности определяется наличием мощной базы знаний и механизмов реализации имеющегося интеллектуального потенциала. Хотя количество инновационно активных предприятий в стране растет, этот показатель ниже уровня многих стран - 4,3%, в некоторых регионах этот показатель еще ниже (рисунок). Между тем, доля инновационно активных предприятий в США составляет около 50%, Турции – 33, Венгрии – 47, в Эстонии – 36, в России – 9,1%.

Невысокую инновационную активность мы связываем с отсутствием заинтересованности иностранных инвесторов во внедрении прорывных проектов в производство, недостатком стимулов у отечественных предпринимателей, навыков коммерциализации проектов.

Мировая практика показывает, что уровень инновационной активности в промышленности региона непосредственно связан с ролью науки в реформировании экономики, а также объемом финансирования. Например, на исследования в США выделяется 2,9% от ВВП, в Японии – 3%, Германии – 2,35%, Франции – 2,25%, Швеции – 4,0%.

Основным источником средств для финансирования инновационных программ промышленной политики являются доходы от сырьевого экспорта. Поэтому достижение стратегических целей структурной перестройки требует, во-первых, предотвращения утечки доходов от сырьевого экспорта и, во-вторых, создания эффективных механизмов их конверсии в производственные инвестиции. Капитализация доходов от традиционного сырьевого экспорта является одной из наиболее фундаментальных проблем промышленной политики.

Поддержка конкурентоспособных секторов экономики должна осуществляться параллельно с пакетом инновационных факторов развития. К важнейшим инструментам такой политики относятся: совершенствование налогового законодательства, нацеленного на пополнение бюджетных доходов за счет расширения налогооблагаемой базы и переноса акцента на обложение природной ренты; улучшение технологии отслеживания кредитов для предотвращения их использования в спекулятивных операциях; дифференциация нормы обязательных банковских резервов в зависимости от структуры банковских активов с установлением повышенных ставок на краткосрочные кредиты под финансирование посреднических операций и пониженных - для долгосрочных инвестиционных кредитов.

Казахстан первым из стран СНГ пошел на создание Национального фонда, призванного стабилизировать ситуацию на валютном и финансовом рынках и аккумулировать дополнительные доходы от экспорта сырьевых ресурсов для будущего инновационного развития казахстанской экономики. Чтобы активизировать инвестиции в приоритетные отрасли, был создан Банк развития Казахстана с целью среднесрочного и долгосрочного кредитования инвестиционных проектов, направленных на развитие производственной инфраструктуры и обрабатывающих производств.

Страны - лидеры мирового технического и экономического прогресса придерживаются модели развития, в рамках которой создают наиболее совершенные по технологии производства и эффективные механизмы для обеспечения темпов роста национального богатства. Другая модель - догоняющего развития - характерна для стран, которые находятся в последующих "эшелолах" мирового технико-экономического прогресса. В Казахстане нет необходимости повторять эту ступень развития, в стране имеются заделы, которые при условии ускоренной модернизации могут стать точками роста.

Стратегия форсированного индустриально-инновационного развития включает оптимальный выбор отраслей четвертого технологического уклада, основа которого в мировой экономике - авто - и тракторостроение, цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, синтетические материалы, органическая химия, производство и переработка нефти. В интересах развития производств пятого технологического уклада использовать его базу - электронная промышленность, вычислительная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и потребление газа, информационные услуги. Целесообразно формировать предпосылки для появления будущего шестого технологического уклада в биотехнологии, космических технологиях, тонкой химии.

Сегодня в нашей стране имеются институты развития, занимающиеся проблемами производства наукоемкой продукции, но их недостаточно для реализации идей в широком масштабе. Для достижения эффективности работы необходимо развивать финансирование проектов по опытно-конструкторским разработкам, инициативным и рисковым научным исследованиям прикладного характера; обеспечить качественное инвестирование индустриально-инновационного сектора; интенсивное развитие информационных и коммуникационных технологий; продвижение через региональные технопарки на внутренний и внешний рынки наиболее перспективные наукоемкие технологии. Эти меры в комплексе позволят достичь синергетического эффекта в развитии экономики нашей страны.

Список литературы:

1. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы.
2. Об инновационной деятельности предприятий в Республике Казахстан: Статистический бюллетень / Агентство РК по статистике. Астана, 2017.
3. Сулейменов Е.З., Васильева Н.В. Инновационная деятельность в Республике Казахстан: Аналитический обзор. - Алматы, 2013.
4. Регионы Казахстана. Статистический сборник. Агентство РК по статистике. Астана, 2017.



ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ УСКОРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КАЗАХСТАНА

Аннотация

В статье рассмотрен человеческий капитал как фактор экономического роста, проведен анализ формирования и развитие человеческого капитала, государственная политика в таких областях как здравоохранение, образование и профессиональная подготовка.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономический рост, трудовые ресурсы, интеллектуальный капитал, инновационные технологии.

Понятие человеческого капитала - одно из самых объемных в экономической теории, что обуславливается многогранностью человеческой личности, а также комплексностью воздействия современного общества на социально-экономические процессы данного ресурса. Трудность трактовки и определения его значения вытекает из самого определения, которое объединяет более сложные и полные понятия, которые стоят на стыке экономики, социологии и философии: «человек» и «капитал». Понятие сущности человеческого капитала сформировалось поэтапно, постепенно расширяясь в следствии растущей роли человеческих познаний, навыков и квалификации во время процесса производства. Создание концепции человеческого капитала позволило проанализировать экономические явления с точки зрения признания приоритетности данного ресурса в сравнении с резервами природных и материальных богатств, проанализировать проблемы экономической динамики, а также оценить богатство народа исходя из эффективности инвестиций в человека.

Развитие человеческого капитала во многом определяет уровень развития современного общества, выступает фундаментальным условием, неотъемлемо ведущим к прогрессу во всех сферах жизнедеятельности. Взаимосвязь между человеческим капиталом и экономическим ростом страны определяется их взаимовлиянием: высокий уровень человеческого капитала содействует повышению экономического роста страны, которая, в свою очередь, обуславливает процесс дальнейшего человеческого развития; слабый же уровень человеческого капитала приводит к низким темпам экономического роста, что в значительной мере подрывает перспективы для повышения экономического роста страны в будущем [1].

Понятно, что сегодняшние процессы глобализации усиливают борьбу в сферах образования и здравоохранения. При увеличении заработной платы и

благополучия населения, растет и спрос на платные услуги, а именно на качественные образовательные услуги и медицинские услуги. Что увеличивает количество лиц, которые все больше стремятся получить медицинские услуги в клиниках других стран и стремятся получить образование в европейских образовательных учреждениях. Например каждый год больше 20 тысяч казахстанских студентов учатся в европейских ВУЗах на платной основе и в соответствии с президентской программой «Болашақ» более 10 тысяч человек за последние 20 лет получали государственные стипендии. Хотя доля экспорта образовательных услуг, предоставляемых казахстанскими университетами и другими учебными заведениями, остается незначительной [2].

Ясно, что на формирование и развитие человеческого капитала большое влияние оказывает государственная политика в таких областях как здравоохранение, образование и профессиональная подготовка. Более того, формирование человеческого капитала является непрерывным и непрерывным. С помощью человеческого капитала человек достигает своего наивысшего потенциала, желая интегрировать и оптимизировать такие процессы, как образование, поиск работы и занятость, формулирование определенных навыков и развитие личности. Агрегация и сочетание различных по количеству и качеству человеческого капитала создают дополнительные синергии, помимо простых. Количество отдельных капиталов.

В нынешних условиях необходимо разработать механизм ускорения экономического развития экономики страны, механизм развития человеческого капитала, с учетом его структуры, взаимозависимости процессов формирования и использования, что позволяет повышать инновационную активность работников. Как видно из рисунка 1 при реализации предложенного механизма развития национального человеческого капитала обязательно нужно учитывать различные уровни формирования условий для развития кадрового потенциала. По нашему мнению, этот процесс должен быть реализован в результате интегрированного взаимодействия всех субъектов хозяйствования, но с ведущей ролью государства в качестве гаранта социальной стабильности [3].

На сегодняшний день мы должны прежде всего говорить о разработке стратегических решений, реализация которых потребует длительных сроков и достаточно масштабных инвестиций в развитие человеческого и социального капитала благодаря росту доверия в обществе. Государство должно принять четкие меры, которые обеспечат улучшение уровня жизни, а также будут способствовать завоеванию доверия и сближению с обществом (рисунок 1).

Формирование и внедрение человеческого капитала должно быть включено в систему стратегического планирования и определено на основе макроэкономических прогнозов в тесной связи с планированием развития всех секторов экономики и конкретных предприятий и регионов. Похоже, что вопрос обеспечения экономики трудовыми ресурсами должен быть включен в категорию вопросов, связанных с национальной безопасностью Казахстана.



Рисунок 3 - Механизм развития национального человеческого капитала в условиях построения экономики с высоким экономическим ростом.

По нашему мнению, можно увеличить экономический рост экономики за счет инвестиций в развитие и реализацию человеческого капитала, что возможно при соблюдении следующих условий: эффективность экономики как системы;

- Минимальное административное регулирование экономики;
- привлечение капитала;
- обеспечение права собственности инвесторов;
- повышение части затрат в субсидирование общественной области, здравоохранения, культуры вплоть до уровня, надлежащего цивилизованным государствам;

- увеличение оплаты работы сотрудников, в частности, медицинских работников, педагогов вплоть до посредственной степени заработной платы в негосударственных организациях;

- осуществление муниципальных целевых проектов инвестирования в области здравоохранения, культуры, формирования информативных технологий с усилением концепции прогноза и контролирования.

С 2015 года Казахстан планировал ввести обязательное медицинское страхование приблизительно в размере 3% от фонда заработной платы, чтобы уменьшить финансовое бремя бюджета, в то время как этот процесс только начался. Введение МНІ предполагает, что работодатель будет платить за лечение, выплачивая ежемесячный медицинский налог в специализированный фонд. Также можно сказать, что действующая казахстанская схема ОМС должна включать передовую практику с учетом местных особенностей. Другими словами, вместе с фондом, который реализует кумулятивную функцию, страховые компании, которые имеют надзорную функцию [4].

Качество человеческого капитала выражается в производственном отношении, общественных взаимоотношениях, экстенсивное его увеличение является неэффективным, так как ведет к его потере, и превращает в потенциал, который подвержен моральному износу. Важна устроенность человеческого капитала в системе экономических отношений, его усовершенствование путем участия в производственной деятельности. Выполнение данной рекомендации приведет к улучшению качества каждого отдельного человека относительно общества, постепенно превращаясь в тенденцию общественного развития, позитивный социальный фон стимулирует формирование и развитие человеческого капитала индивида, который создает себе конкурентоспособные превосходства на рынке человеческого капитала. Основной человеческий капитал формируется в общественном секторе экономики путем рыночного механизма.

Мировой опыт доказывает, что рост человеческого капитала государства достигается, основываясь на комплексе мер, связанных с разрешениями в области увеличения уровня образования всех слоев населения, а также интенсификации научных исследований и усовершенствования технологических процессов. Принятие такого рода решений полностью зависит от государственной политики, направленной на разработку и реализацию стратегических целей. Раскрытие всемирной конкуренции за человеческий капитал определило границу между индустриальной экономикой и постиндустриальной экономикой. Изменилась пропорция между реальным производством и нематериальным производством: конкурентное превосходство реального производства состоит в полной зависимости от предложения человеческого капитала. Необходимы мероприятия, которые будут не изолированы, какими бы радикальными они не показались, а реализация системной государственной политики, позитивно влияющей на воспроизводство всего человеческого капитала.

Современный этап экономического реформирования в Республике Казахстан реализуется в соответствии со Стратегией развития «Казахстан -

2050» и характеризуется масштабными преобразованиями в экономической и общественной жизни, в социальной структуре всего общества.

Основные направления развития РК, реализуются на инновационных экономических и социальных принципах, и включают: диверсификацию экономики, повышение качества человеческого капитала; улучшение демографической ситуации; политику устойчивой занятости населения [5].

Для Казахстана улучшение человеческого капитала имеет стратегическое значение. Это обусловлено требованиями XXI века, где решающим фактором развития стран выступает не столько их материально-производственная база, сколько человеческий капитал, включающий креативные трудовые ресурсы, высокопроизводительные знания, интеллектуальный капитал, инновационные технологии всех сфер жизнедеятельности и экономики, а также качество жизни, которые в совокупности обеспечат конкурентоспособность экономики страны в условиях глобализации.

Список литературы:

1. Кошанов А.К. Человеческий капитал как фактор форсированной индустриализации экономики Казахстана // Формирование и развитие конкурентоспособного человеческого капитала в Казахстане: Сборник материалов Международной научно- практической конференции / Под ред. О. Сабдена и Н.К. Нурлановой. – Алматы: Институт экономики КН МОН РК, 2014. – С. 40-45.

2. Мельдаханова М.К. Современная концепция человеческого капитала в экономической теории // Формирование и развитие конкурентоспособного человеческого капитала в Казахстане: Сборник материалов Международной научно-практической конференции / Под ред. О. Сабдена и Н.К. Нурлановой. – Алматы: Институт экономики КН МОН РК, 2013. – С.49-53.

3. План нации 100 конкретных шагов. Программа Президента Республики Казахстан. – Астана, 2015 год, 20 мая.

4. Стратегический план Министерства образования и науки Республики Казахстан. Утвержден постановлением Правительства Республики Казахстан № 39 от 29 января 2015 года.

5. Отчет о тенденциях развития инноваций в мире и в Республике Казахстан. АО «Национальный Инновационный Фонд». Центр аналитического сопровождения инновационных процессов.



ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РК

Аннотация

В статье рассмотрены предложения по совершенствованию существующей методики за счет использования показателей, определяющих уровни развития промышленности регионов по видам деятельности (добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение газа и воды), сельского хозяйства, научного и инновационного потенциала.

Ключевые слова: устойчивое развитие региона, стабилизация, воспроизводство, уровень социально-экономического развития, комплексная оценка.

На современном этапе региональная политика Казахстана призвана обеспечить формирование рациональной территориальной организации, которое включает стимулирование и регулируемое развитие процессов урбанизации и агломераций, являющихся важнейшими точками экономического роста национальной экономики, развитие и поддержку перспективных населенных пунктов, обладающих экономическим и демографическим потенциалами, что соответствует мировым тенденциям развития процессов урбанизации и регионального развития.

Одной из целей политики социально-экономического развития страны является установление долгосрочных приоритетов регионального развития. Комплексная оценка динамики развития субъектов республики позволяет констатировать некоторую стабилизацию социально-экономического положения в них. Вместе с тем отдельные регионы существенно отстают по уровню своего социально-экономического развития. Поэтому стратегически важным для страны является проведение последовательной государственной региональной политики.

Важнейшая задача региональной политики – создание системы мониторинга социально-экономического развития регионов, которая позволит обеспечить органы регионального управления полной, оперативной и достоверной информацией о процессах, протекающих в данном экономическом субъекте. Решение этой задачи предполагает разработку соответствующей методологии оценки экономического потенциала региона [1].

В послании главы государства народу Казахстана региональная политика рассматривается как «важнейшая часть Стратегического плана – 2050», где

реформа регионального развития становится главной составляющей новой экономической политики страны. В качестве основных элементов региональной реформы рассматриваются «центры экономического роста» в рамках новой карты индустриализации и схемы развития и размещения производительных сил Республики. На западе Казахстана они станут развиваться на базе нефтегазового сектора, химической промышленности. В центре, на севере, юге и востоке страны формирование центров экономического роста предполагается начать в горно-металлургическом комплексе, атомной, химической промышленности и аграрной индустрии. Несырьевые секторы с высоким экспортным потенциалом и АПК целесообразно развивать в северо-западных и южных регионах страны.

При этом следует отметить, что современное состояние казахстанской экономики характеризуется специфическими признаками, которые определяющим образом влияют на государственную региональную политику: во-первых, процесс формирования рыночной экономики происходит на фоне оживления промышленного производства в стране и структурного преобразования народного хозяйства в регионах. Размещение производственного и научно-технического потенциала по экономическим районам недостаточно регулируется государственными и региональными органами. При этом существенно трансформируются региональная политика, средства и методы ее реализации; во-вторых, расширяется социально-экономическая самостоятельность административно-территориальных и национальных образований, при переходе к рыночной экономике резко повышается роль отдельных субъектов хозяйствования; в-третьих, смена приоритетов в социальном и экономическом развитии предопределяет политику социальной поддержки населения регионов из нетрадиционных (внебюджетных) источников.

С другой стороны, Казахстан занимает обширную территорию, где каждый регион имеет природную специфику, организационно-структурную особенность, где складываются своеобразные экономические и социальные условия.

Анализ результатов экономического развития Казахстана за последние годы свидетельствует о наличии специфических особенностей в процессе экономической трансформации регионов, их различные реакции на общегосударственную, структурную, бюджетно-налоговую и денежно-кредитную политику, оценки эффективности общественного производства, с выявлением её критериев и показателей [2].

На основании данного опроса было проанализировано мнение населения указанных регионов и выявлена оценка эффективности государственных социальных программ, которые осуществлялись в Казахстане в последние годы как приоритетные проекты развития (программа развития сельских территорий, осуществление комплексного подхода к реализации жилищной политики, развитие агропродовольственного сектора, меры по реформированию систем образования и здравоохранения и др.).

Исследование позволило выявить целую палитру мнений с позиций динамично меняющейся социальной структуры общества, которая претерпевает существенные трансформации в процессе утверждения рыночного уклада. Так, главный акцент, который характеризует социальное самочувствие населения регионов, был сделан на их материальное положение, где главным критерием выступил доход семьи, условно разделенный на четыре категории:

1. Семье часто приходится отказываться даже от необходимых продуктов питания и одежды; из домашнего имущества имеется только необходимый минимум (холодильник, телевизор, мебель);

2. Средств хватает только на необходимые продукты питания, одежду; семья обеспечена необходимой бытовой, аудио-видеотехникой, мебелью;

3. Средств хватает на обеспеченную жизнь (продукты питания, одежду, бытовую, аудио-видеотехнику, мебель, отдых), но на дорогие приобретения приходится копить.

4. Семья может позволить себе дорогие приобретения (недвижимость, автомобиль и пр.), престижный отдых, качественное образование.

В процессе исследования были получены довольно интересные результаты. Так, при анализе распределения ответов по месту проживания респондентов наблюдаются существенные различия в оценках, и это обстоятельство вызвано, прежде всего, неравномерностью регионального развития. К первой категории себя отнесли примерно треть всех респондентов (30,92%), из них менее других – жители городов (26,43%) и областных центров (26,15%), а жители районных центров составили 34,83% и сельчане 35,25% соответственно.

Вторая категория респондентов наиболее многочисленна – 44,67% и среди них наиболее выделяются горожане – 48,24% и жители областных центров – 50,67%. По третьей категории позиции среди респондентов примерно равные. К четвертой категории меньше всего себя относят горожане – 1,98%, а жители областных центров (3,77%) и сельчане (3,78%) больше других оценивают себя наиболее обеспеченными.

В региональном срезе заметны существенные различия. Так, при среднем итоге в 30,92%, к первой категории менее всего себя относят алматинцы – 23,65%, а более всего – жители ЮКО – 36,75%. Представителями второй категории более всех считают себя респонденты ЗКО – 54% и алматинцы – 51,35%, а менее других жители ЮКО – 34,75%. Жители ЗКО менее других относят себя к третьей категории (15,25%), что свидетельствует о низком уровне доходов населения в данном регионе. Это доказывает и тот факт, что к четвертой категории себя отнесли лишь 0,5% жителей ЗКО, в то время как респонденты Алматинской области составили 6,41%, то есть в три больше, чем алматинцы (2,03%).

Как мы видим, к наиболее обеспеченной части населения себя относят лишь 3% от общего числа респондентов. Большинство же казахстанцев оценивают свое материальное благополучие намного ниже среднего уровня. Проблема бедности не является для республики новой. Исследование

показало, что состояние бедности оценивается трудоактивным населением не как результат собственной жизнедеятельности, а связывается, в первую очередь, с социально-экономической политикой государства [3].

Реальным фактором бедности является безработица. Причем, такой бедности, которая охватывает группы трудоактивного, образованного и профессионально подготовленного населения. В условиях продолжающегося глобального финансово-экономического кризиса гражданам Казахстана становится труднее сводить концы с концами, ухудшается их материальное положение, и, тем не менее, более половины опрошенных свое материальное положение оценивают удовлетворительно (54,23%).

Отсюда следует, что главной целью проводимой государством региональной политики должно стать снижение существующих между регионами различий в уровнях социально-экономического самочувствия и развития путем осуществления важных инвестиционных проектов. В число ее задач входит дальнейшее совершенствование отношений между центральным и местными органами управления, а также оказание государственной поддержки проблемным малым городам и депрессивным отдаленным сельским районам. В результате новой инвестиционной политики в регионах к концу 2017 года мы уже видим наглядные примеры осуществления региональной политики как промышленного рывка в новое качество жизни. Так, в рамках реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию (ФИИР) на 2015-2019 годы только в 2015 году введено в эксплуатацию 152 проекта на сумму более 800 млрд. тенге с созданием около 24 тыс. рабочих мест. Из них – 23 объекта введены в эксплуатацию в Актыбинской области, 16 – в Павлодарской, 12 – в Восточно-Казахстанской, 11 – в Кокшетауской, по 10 объектов – в Костанайской области и городе Алматы, по 9 объектов – в Северо-Казахстанской, Западно-Казахстанской, Мангыстауской и Карагандинской областях, 8 – в Джамбульской, по 7 объектов – в Атырауской, Кызылординской и Южно-Казахстанской областях, 4 – в Алматинской области, 1 объект введен в эксплуатацию в столице страны, городе Астане [2].

По мнению многих экспертов, в качестве одной из важных мер по оптимизации региональной политики Казахстана должно стать создание специального государственного органа, занимающегося исключительно вопросами регионального развития. Подобный орган существует сегодня в России, где действует Министерство регионального развития. Так, в докладе Института региональной политики (Россия) говорится, что: «Всякая политика хороша настолько, насколько ей удастся поддерживать баланс интересов. Региональная политика не исключение. Она в той мере политика и в той мере эффективна, в какой достигнут и, стабилизирован компромисс между региональными интересами государства и местными интересами самих регионов». Формирование же «зон опережающего роста», ориентация на которые прослеживается и в последнем послании президента РК, должно сбалансировано сочетаться с поддержкой минимального уровня жизнеобеспечения и развития отсталых регионов [4].

Таким образом, формирование новой парадигмы развития Республики Казахстан в рамках курса на форсированную модернизацию и реализацию стратегии индустриально-инновационного развития в контексте Послания народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» должно стать стратегическим направлением этого процесса как опорных точек модернизационного проекта, направленных на снижение существующих между регионами различий в уровнях социально-экономического самочувствия населения и их социально экономического развития.

Список литературы:

1. Программа развития регионов до 2020 года
2. Нурланова Н.К. Конкурентоспособность регионов Казахстана: потенциал и механизмы повышения. Алматы, ИЭ КН МОН РК, 2013.
3. Гриб П.В. Управление устойчивым социально-экономическим развитием региона. 2013 г.
4. Мельдаханова М.К. Человеческий капитал и устойчивое развитие Казахстана: теория, приоритеты и механизм реализации. 2015 г.



УДК 334.76

Брухан Е. И.,

Студент специальности «Мировая экономика»

Научный руководитель:

Савенко С.В.,

ассистент БГЭУ, Минск

МЕЖДУНАРОДНЫЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ: ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация

В данной статье рассмотрены текущее состояние и основные проблемы транспортной отрасли Республики Беларусь. Проанализированы характерные особенности развития автомобильных грузоперевозок на национальном и международном уровне. Выявлена и обоснована необходимость развития транспортно-логистического потенциала нашей страны. На основе проведенного анализа определяется зависимость между транспортным сектором и экономическим ростом страны.

Развитие любой национальной экономики тесно связано с развитием транспортной отрасли. Транспортные услуги любого государства играют заметную роль в экономике и продвижении национального бизнеса на мировые рынки услуг.

В этом контексте Республика Беларусь является примером транзитной страны, месторасположение которой в центре европейского континента позволяет ей обеспечить стабильный грузопоток через сеть крупных транспортных коридоров, проходящих через территорию Республики. Находясь на пересечении транспортных магистралей, Беларусь стремится стать крупным центром международного перемещения товаров [1].

Транспортные услуги в Республике Беларусь на данный момент являются одним из интенсивно и динамично развивающихся видов предоставления услуг. Их доля в валовом внутреннем продукте Республики Беларусь в 2018 году составила 14,8 %. На транспортные услуги в стране приходится свыше 44,1% объема экспорта услуг и 32,3% объема импорта.

Характерной особенностью развития транспортного комплекса Республики Беларусь является повышение удельного веса автомобильного транспорта (смотреть рисунок 1.1). Это обусловлено тем, что автомобильный транспорт более эффективен при перевозках на короткие расстояния, в результате чего сокращается количество перевалок, уменьшается объем погрузочно-разгрузочных работ, а также значительно повышается степень сохранности перевозимых грузов. Кроме того, услуги автомобильного транспорта обеспечивают развитие международных экономических связей. Международные перевозки грузов автомобильным транспортом являются одним из приоритетных направлений развития экономики нашей страны, поэтому данное исследование является актуальным.

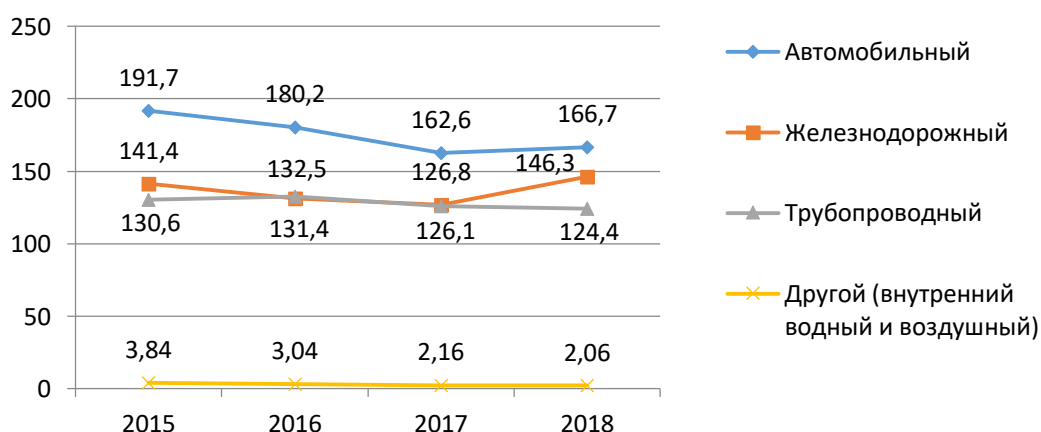


Рисунок 1.1 – Объём грузоперевозок по видам транспорта в 2015-2018 гг., в млн тонн

Примечание – Источник: собственная разработка автора на основе [2, с. 51]

Объём рынка транспортных услуг по перевозке грузов в 2018 году составил 439,46 млн т, что на 19,8 млн т больше, чем в предыдущем году. Наибольший объём занимают автомобильные грузоперевозки (их доля 37,51%), которыми перевезено 166,7 млн т грузов. Грузооборот

автомобильного транспорта за 2018 год составил 28 082 млн. т-км, что составляет 103,89% от аналогичного периода прошлого года (т.е почти на 4% больше, чем в прошлом году) [2].

При анализе грузооборота страны наблюдаются схожая ситуация, так грузооборот автомобильного транспорта за 2018 год составил 28 082 млн. т-км, что составляет 103,89% от аналогичного периода прошлого года. Рост грузооборота обеспечен в целом по республике железнодорожным – 118,1%, автомобильным 106,9%, внутренним водным – 155,7% транспортом. Стоит отметить, что положительные темпы роста наблюдались у всех видов транспорта. В целом по грузообороту автомобильного и железнодорожного транспорта одного жителя (6,88 тыс. т/км) Беларусь опережает такие европейские страны, как Бельгия (3,6 тыс. т/км), Германия (5,22 тыс. т/км), Франция (2,9 тыс.т/км), Италия (2,15 тыс. т/км).

Грузооборот по видам транспорта в Беларуси за последние 5 лет представлен в таблице 1.1

Таблица 1.1 – Грузооборот по видам транспорта (миллионов тонно-километров)

	2014	2015	2016	2017	2018
все виды транспорта	131 402	125 957	125 820	133 348	138 838
трубопроводный	59 704	60 552	59 345	57 708	58 071
железнодорожный	44 997	40 785	41 107	48 538	52 574
автомобильный	26 587	24 523	25 239	26 987	28 082
внутренний водный	49	21	21	32	37
воздушный	65	77	108	83	75

Примечание – Источник: [3].

Следующим важнейшим показателем развития транспорта Беларуси является его доля во внешней торговле. Стоит подчеркнуть, что транспортный комплекс республики удерживает доминирующее положение во внешней торговле услугами. Удельный вес транспортных услуг в Республике Беларусь, согласно рисунку 1.2, в общем объёме экспорта услуг составляет 42,9%. Положительное сальдо баланса услуг в Республике Беларусь формируется в большей степени за счёт положительного сальдо транспортных услуг. В дополнение к этому от транспортной деятельности получено почти 16% совокупного объема чистой прибыли и около 11% налоговых поступлений в республиканский бюджет[2].

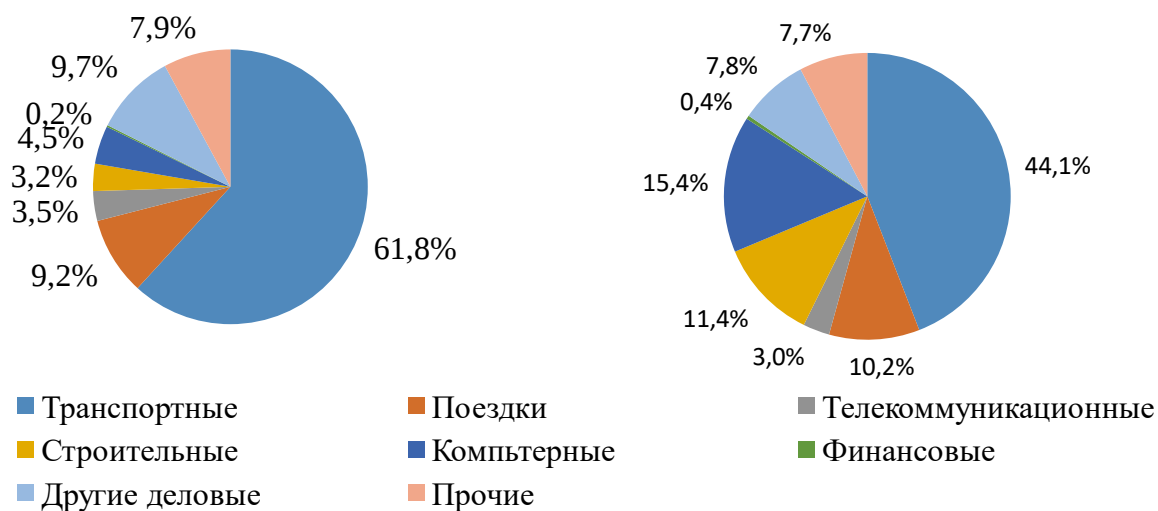


Рисунок 1.2 – Структура экспорта услуг Республики Беларусь в 2010 и 2017 гг., в %

Примечание – Источник: собственная разработка автора на основе [4, с. 377]

При этом доля автомобильного грузового транспорта в объёме экспорта транспортных услуг составляет 14,8% и занимает третье место после трубопроводного, морского транспорта и железнодорожного транспорта (20,1%). Такая высокая доля в значительной степени объясняется экономико-географическим положением страны, расположением ее на пути между динамично развивающимися мировыми центрами деловой активности (ЕС, РФ и странами АТР) [4, с. 23].

Анализируя итоги 2017-2018 гг., можно сделать вывод о стабилизации работы международного автомобильного транспорта и наметившихся положительных тенденциях, которые обусловлены в основном повышением эффективности работы транспортных компаний и высокой степенью мобилизации имеющихся ресурсов.

Таким образом, мы видим, что Республика Беларусь имеет хороший потенциал и условия для развития международных грузоперевозок.

Однако, как известно, во всем мире рынок транспортных услуг отличается высокой конкурентной средой. Проблема формирования конкурентных преимуществ не является исключением и для Беларуси, где количество фирм грузоперевозчиков довольно значительное и имеет тенденцию к дальнейшему росту, что еще более усугубляет конкуренцию между перевозчиками страны. Поскольку Беларусь обеспечивает большУю долю транзита при перемещении грузов между странами западной и восточной Европы с Россией, то с каждым годом интерес к международным перевозкам все больше возрастает.

На сегодняшний день для решения этой проблемы большое значение имеет качество предоставляемых транспортных услуг.

Качество обслуживания клиентов требует от транспортных фирм постоянной модернизации своих технологий, стиля работы и обновления подвижного состава.

Проведённые исследования определили основные факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия, в том числе на белорусском рынке грузоперевозок. Среди них выделяются:

- наличие собственного автопарка разной специализации и большого количества клиентов;
- постоянный мониторинг рынка, тенденций его изменения, прогнозирование новых потребностей рынка;
- совокупность проводимых предприятием производственной, маркетинговой, финансовой, инвестиционной политик;
- время «заказ-поставка»;
- высокая организация транспортной логистики перевозки грузов;
- грамотное обеспечение безопасности транспортируемого товара;
- полнота исполнения заказа.

Таким образом, на этом сегменте рынка конкурентоспособными становятся предприятия, предоставляющие наиболее полный спектр услуг, сохраняя при этом оптимальные цены на перевозку. Поэтому современные успешные фирмы по грузоперевозкам постоянно совершенствуются, активно расширяют спектр своих услуг, разрабатывая новые варианты обслуживания клиентов[5].

2) Кроме того, одной из наиболее актуальных и острых проблем в сфере международных автомобильных грузоперевозок является проблема дефицита иностранных разрешений на автомобильные грузоперевозки.

Согласно международным договорам, страны ежегодно согласовывают количество разрешений, которые выдаются на паритетной основе. Беларусь испытывает нехватку разрешений на перевозку более чем по 15 направлениям. Наиболее актуальной для нашей страны является проблема распределения "дозволов" от России "в/из третьих стран" так, как только при наличии таких разрешений белорусские перевозчики могут осуществлять доставку товаров в Россию из других государств (преимущественно из стран ЕС).

Беларусь пытается решить эту проблему путем переговоров о переходе на безразрешительную систему для перевозчиков в ЕАЭС, однако Российская сторона, защищая интересы своих перевозчиков, увеличивает квоты на разрешения и отказывается от безразрешительной (то есть без «дозволов») системы на перевозку грузов в/из третьих стран.

Также решение данной проблемы связано с решением другой проблемой, которая рассматривается далее:

3) Вопросы технического обновления всегда были одними из самых актуальных для международных перевозчиков. Сейчас они неразрывно связаны с экологической проблематикой, а именно с экологическими сертификатами транспортных средств. В 2018-м в Беларусь было ввезено около 1000 автомобилей экологического класса Евро-5 при потребности — 2000-2,500. Показатель парка Евро-6 в Беларуси едва приблизился к 2%, тогда как в Польше он составляет 14%, Литве — 19%, что говорит о необходимости обновления автопарка и соответствия их экологическим и техническим требованиям к международным перевозкам. Именно такие автомобили смогут

обеспечить конкурентоспособную работу белорусских перевозчиков в ближайшие годы на рынке транспортных услуг [6].

Активизации инвестиций поданному вопросу поспособствовал Указ № 67 от 15 февраля 2018 года «О мерах по развитию международных автомобильных перевозок грузов» [7]. Данным указом при ввозе на территорию Республики Беларусь освобождаются от уплаты утилизационного сбора автомобили экологического класса Евро-6, предназначенные для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Республики Беларусь. Тем самым, в стране были созданы условия для обновления парка международных автоперевозчиков транспортными средствами с самыми современными и конкурентоспособными характеристиками.

Тем не менее, несмотря на существующие проблемы, развитие международных грузоперевозок в Республике Беларусь возможно посредством:

1. Использования географического положения для развития инфраструктуры транспортного комплекса Беларуси за счет размещения ТЛЦ и улучшения дорог.

2. Развития информационной базы (то есть внедрения новейших компьютерных и телеинформационных технологий, технологических информационных систем на транспорте (например, GPS-мониторинг), переход на электронный документооборот, что позволит наиболее эффективно решать логистические задачи для международных перевозок грузов;

3. Создания единого правового поля транспортного комплекса Беларуси со странами СНГ и другими приграничными странами, исключая сложное и объемное документальное оформление.

Таким образом, Республика Беларусь имеет хороший потенциал для успешного развития международных автомобильных грузоперевозок.

Список литературы:

1. Международные грузоперевозки и логистика в Республике Беларусь в контексте развития глобализации // Европейская исследовательская ассоциация OIKONOMOS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://era-oikonomos.org/mezhdunarodnyie-gruzoperevozki-i-logistika-v-respublike-belarus-v-kontekste-razvitiya-globalizatsii/>. – Дата доступа: 28.03.2019.

2. Беларусь в цифрах 2018 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2018. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/b03/b033f06fe02eb45f02640bdc838310a9.rar/> – Дата доступа: 09.04.2019.

3. Грузооборот по видам транспорта / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2018. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/transport/godovye-dannye_12/gruzooborot-po-vidam-transporta/ – Дата доступа: 5.04.2019.

4. Компас экспедитора и перевозчика 2017/ БАМАП [Электронный ресурс]. – 2017. – №2. – Режим доступа: – Дата доступа: 09.04.2019.

5. Факторы конкурентоспособности автотранспортного предприятия // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»[Электронный ресурс] – Режим доступа:<https://cyberleninka.ru/article/n/factory-konkurentosposobnosti-avtotransportnogo-predpriyatiya>. – Дата доступа: 10.04.2019.

6. Евро-6: экономия, экология // Ассоциация международных экспедиторов и логистики «бамэ»[Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.baif.by/stati/evro-6-ekonomiya-ekologiya-ili.../>– Дата доступа: 10.04.2019.

7. Указ Президент РБ 67 15.02.2018 О мерах по развитию международных автомобильных перевозок грузов // Правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – Дата доступа: 10.04.2019.



УДК 300

БугутаеваД.А.

Учет и аудит, 2 курс, группа УМН-22

Научный руководитель:

Турегельдинова А.Ж.

к.э.н. PhD, кафедры «учет и аудит» в АО

«Финансовая академия»

РОЛЬ АУДИТА В ЭФФЕКТИВНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПОКАЗАТЕЛЯ ВЫРУЧКИ

Аннотация

Освещается тема, которая рассказывает, что выручка – это источник формирования финансовых ресурсов компании. Выручка – основная и главная статья собственных финансовых ресурсов организации. Эта статья содержит понятия о видах доходов, методах определения выручки, способах ее увеличения за счет минимизации различных расходов компании. В этой статье произведен анализ зависимости дебиторской задолженности по отношению к основному источнику доходов организации. Статья раскрывает положение объекта исследования согласно международным стандартам финансовой отчетности.

Ключевые слова: выручка, бухгалтерский учет, МСФО, финансовая отчетность, доход.

Ускорение темпов развития отечественной экономики в связи с дальнейшим реформированием различных отраслей народного хозяйства делает актуальным вопрос о достоверной и объективной оценке финансовых показателей хозяйствующих субъектов. Среди критериев, характеризующих

финансовое положение любой коммерческой организации, показатель выручки от продаж занимал и продолжает занимать одно из ведущих мест. Динамика данного показателя в значительной мере определяет финансовую устойчивость и деловую активность любого хозяйствующего субъекта. В числе наиболее необходимых развивающихся отраслей отечественной экономики находится производственный комплекс. В настоящее время назрела необходимость реализации программы по реконструкции и созданию основных фондов, в том числе и пассивной их части. Перед менеджментом компаний стоит задача преодоления, имеющегося технического и технологического отставания от западных стран путем создания новых современных производств и освоения новых технологий. [3]

Рассмотрим отрасли, производящие сырье и материалы. Для предприятий являющихся по своей сути промышленными, заказчиками и покупателями продукции выступают, в основном, производящие готовую продукцию организации. При этом многие компании не располагают достаточными собственными оборотными активами для приобретения сырья и материалов, имеют длительный срок оборачиваемости активов, определяемый длительностью производственного цикла, предпочитают брать продукцию «в долг», производя расчеты с поставщиком путем предоставления ему согласованного количества квадратных метров в возведенном объекте недвижимости. Такие операции не находят правильного отражения в учете поскольку формирование бухгалтерской отчетности и финансовых показателей (в том числе и выручки от продаж) у предприятий, производящих сырье и материалы, происходит в соответствии с действующей методикой для промышленных предприятий, и показатель выручки от продаж не всегда может в достаточной мере характеризовать реальные итоги деятельности организации. В этой связи разработка отраслевых методических рекомендаций по учету и отчетности позволит более полно раскрывать экономическую сущность проводимых хозяйственных операций и правильно формировать финансовые показатели, учитывая специфику деятельности того или иного экономического субъекта.

Проблемы несогласованности систем бухгалтерского и налогового учета также формируют потребность в разработке более совершенных методик учета и раскрытия информации о выручке от продаж. Различия проявляются уже на начальном этапе, когда в налоговом учете используется понятие выручка, а в бухгалтерском учете - доход. Общие подходы к определению выручки от продаж в некоторой степени способствовали бы устранению имеющихся в настоящий момент противоречий между бухгалтерским и налоговым учетом при формировании отчетности.

Повышению качества финансовой информации о выручке от продаж, несомненно, способствует проведение аудита бухгалтерской отчетности. В настоящее время отечественная система аудита находится в стадии реформирования в соответствии с требованиями международных стандартов. На наш взгляд, совершенствование организационно-методического обеспечения аудита выручки от продаж с учетом специфики отрасли по

производству сырья и материалов является актуальной задачей, необходимость решения которой определяется в значительной мере потребностями практики. [7]

В то же время приходится констатировать, что имеется определенная неразработанность ряда теоретических и прикладных аспектов учета и аудита выручки от продаж. Отсутствие в положениях бухгалтерского учета определения выручки от продаж и наличие различных подходов в данном вопросе среди ученых - экономистов отрицательно влияют на правильность формирования выручки от продаж и достоверность отчетности. Не в полной мере исследованы состав и структура выручки предприятий отдельных отраслей, их влияние на финансовые результаты. В связи с этим многие факторы, влияющие на поступление выручки от продаж в должной степени еще не раскрыты. Применение типовой методики учета отгрузки продукции и получения выручки за проданное имущество часто не позволяет учесть отраслевую специфику и способствует искажению этого показателя. У бухгалтеров - практиков в процессе раскрытия информации в финансовой отчетности о некоторых видах сделок возникает ряд трудностей, связанных с отсутствием опыта, соответствующей литературы и методических разработок по некоторым вопросам формирования отчетных данных о выручке от продаж. Это связано с несовершенством учетных регистров и форм бухгалтерской отчетности, которые не позволяют обобщить информацию о выручке от продаж с учетом отраслевой специфики. Остаются не до конца исследованными и ряд аспектов аудита выручки от продаж, что не способствует качественной оценке степени достоверности финансовой информации, относящейся к указанной области бухгалтерского учета. На предприятиях - объектах исследования совокупность перечисленных проблем проявляется достаточно ярко. [9]

Экономическая природа выручки такова, что он характеризует один из основных результатов деятельности экономического субъекта за определенный период времени. На величину выручки от продаж оказывают влияние различные экономические, юридические, технические и другие факторы внешней и внутренней среды бизнеса. Все это, несомненно, отражается и на процессе учета, раскрытия информации в отчетности и аудите выручки от продаж. Важное место в разработке теоретических положений учета и аудита выручки от продаж принадлежит исследованию понятийного аппарата. При обобщении мнений отечественных и зарубежных ученых-экономистов об экономической сущности и содержании выручки от продаж было определено, что понятие выручки от продаж следующим образом: выручка от продаж - это поступление экономических выгод в виде денежных средств, их эквивалентов или иных активов, полученных организацией или которые она должна получить в ходе обычной деятельности при переходе права собственности от продавца к покупателю, и наличие определенных гарантий обеспечения оплаты, а также погашения признанных организацией различных собственных обязательств. [6]

Отсутствие до настоящего времени наиболее полного определения выручки от продаж в регулирующих бухгалтерский учет нормативных актах выявило необходимость систематизации и анализа экономии - правовой базы выручки от продаж с целью установления критериев того, являются ли получаемые организацией экономические выгоды выручкой от продаж. Поскольку данная проблема подробно не раскрыта в положении по бухгалтерскому учету представляется полезным использовать в сфере бухгалтерского учета некоторые положения других обязательных к применению нормативно-правовых документов, в частности, Налогового Кодекса. Такое объединение даст возможность извлечь из общего объема поступающих в организацию активов средства, появление которых не связано с ее производственной деятельностью, и позволит выделить операции, которые не признаются продажей товаров, продукции и услуг. Такое разграничение необходимо для составления финансовой отчетности, иллюстрирующей заинтересованным пользователям действительные результаты производственно-финансовой деятельности организации, в том числе и по выручке от продаж. [5]

С этой целью предлагается группировать выручку от продаж в соответствии с природой ее возникновения и соотносить с расходами, необходимыми для ее получения. Исходя из данного положения, целесообразно выделять из состава внереализационных доходов суммовые и курсовые разницы, возникшие в результате продажи основной продукции, и включать их в выручку от основной деятельности, а также осуществлять формирование операционных доходов в зависимости от их связи со стабильными текущими расходами. Внереализационными доходами рекомендуется считать те доходы, которые такой связи с расходами не имеют.

В работе отдельное внимание уделено оценке применяемых в МСФО определений выручки от продаж товаров, работ и услуг, а также порядку ее признания в бухгалтерском учете. Детальный анализ международных стандартов финансовой отчетности позволил выявить в них ряд принципиальных положений, которые отсутствуют в отечественных нормативных документах по бухгалтерскому учету, регламентирующих отражение выручки от продаж. К таким положениям следует отнести:

- а) в теории - иную группировку поступающих доходов;
- б) в порядке признания дохода (выручки) - различие в характере и количестве признаков, необходимых для признания выручки от продаж, товаров и продукции, услуг, использования активов организации;
- в) в организации бухгалтерского учета - наличие принципа существенности;
- г) в порядке раскрытия отчетной информации - отражение всех существенных статей и отсутствие специальных форм отчетности. [2]

Приведенные различия между отечественными положениями по бухгалтерскому учету и международными стандартами финансовой отчетности объясняются, главным образом, разными целями основных пользователей финансовой информации. Если в развитых зарубежных странах

значительную часть заинтересованных пользователей финансовой отчетности, где одним из определяющих показателей является доход (выручка от продаж), составляют акционеры, инвесторы, то в нашей стране такая заинтересованность проявляется пока, в основном, у государственных органов. Учитывая факт существования значительных расхождений между рассматриваемыми нормативными документами, следует отметить и многочисленные совпадения концептуальных положений МСФО и ПБУ, к которым можно отнести:

- наличие общих принципов бухгалтерского учета любых объектов и обязательств;

- наличие общих принципов составления финансовой отчетности.

Зарубежная финансовая отчетность, в силу требований МСФО 18 «Выручка» о раскрытии информации по всем существенным статьям, подробно отражает в формах отчетности и пояснительной записке все доходы, в том числе выручку от продаж во всех сегментах деятельности организации. Это позволяет учитывать, как отраслевую специфику организации, так и необычные для данной организации виды деятельности. Применение таких принципов в условиях современного этапа развития отечественной экономики требует значительных изменений в организации бухгалтерского учета, которые должны основываться на серьезной материально - технической базе и ясном понимании целей. В качестве наглядного примера положительных изменений в работе приводится организация бухгалтерского учета выручки от продаж на одном из предприятий по производству строительных материалов.

Организация бухгалтерского учета и формирование отчетности о выручке от продаж. [1]

Комплексное исследование деятельности этой отрасли показало, что состав выручки от продаж неоднороден. Это связано с тем, что организация, производящая строительные материалы, занимается как их непосредственной продажей, так и оказанием услуг заказчикам по переработке предоставляемого ими сырья для получения заказанной продукции. Еще одним важным направлением деятельности организаций данного профиля в настоящее время является их участие в строительстве объектов недвижимости путем поставок своей готовой продукции. Необходимо обратить внимание и на правовой аспект данного вопроса, который заключается в отсутствии в заключаемых договорах формулировки об обязанности партнера принять и оплатить полученную продукцию строительного назначения. Формой расчета за полученные материальные средства выступает оговоренный сторонами размер доли недвижимости в возведенном объекте, выражающийся в квадратных метрах площади. При этом дольщик имеет полное право в любой момент продать причитающуюся ему долю в объекте юридическому или физическому лицу в случае исполнения принятых на себя обязательств по поставке продукции на строящийся объект. [8]

Центральной проблемой при отражении в учете такого рода хозяйственной операции, на наш взгляд, является ситуация, когда осуществленная поставка продукции включается в состав выручки от продаж

в соответствии с методом начисления, а выручка поступает в организацию за проданную долю в объекте недвижимости по истечении значительного периода времени (год и более). Поскольку за это время происходит изменение цен как на готовую продукцию, так и на объект недвижимости (как правило, в сторону увеличения), нельзя считать сложившуюся практику отражения такой выручки правильной.

Для Комплексного отражения операций участия в долевом строительстве собственными средствами в виде готовой продукции предложен специальный синтетический счет «Участие в создании активов» (дополнение в IV раздел «Готовая продукция и товары» Плана счетов). Целью применения счета «Участие в создании активов» является обособленное отражение специфического использования готовой продукции, предназначенной для продажи. Указанный счет должен быть активным, инвентарным, а отраженные на нем суммы предполагается включать в состав запасов, расположенных во втором разделе актива баланса. [10]

Использование такого счета позволило бы, с одной стороны, отслеживать все затраты, связанные с участием в таких проектах, а, с другой стороны, контролировать поступающую выручку за проданные доли в объектах недвижимости путем сравнения цен продаж со сложившимся уровнем цен на объекты недвижимости в данный период времени. [9]

Заключение:

Исследованы теоретические проблемы формирования выручки от продаж - ее экономическая природа и сущность, а также уточнено определение выручки от продаж и расширена ее классификация. Автором были сформулированы цели и задачи бухгалтерского учета и аудита выручки от продаж, выделены основные проблемы при формировании выручки от продаж в РК.

Список литературы:

Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года №234-III;

1. Международные стандарты финансовой отчетности: Перевод полного официального текста по состоянию на 1 января 2009 г. - [//http://www.iasb.org.](http://www.iasb.org;);

2. Приказ министра финансов РК «Об утверждении форм первичных учетных документов» от 20.12.2012 г. №562;

3. Приказ министра финансов РК «Об утверждении правил ведения бухгалтерского учета» от 14.10.2011 г. №1172;

4. Финансовый учет 1. Учебное пособие с практическими заданиями, разработанные САР на основе МСФО, 2007 АПБДУз;

5. Аппакова Г.Н. Финансовый учет в организациях Алматы, Издательство «ЛЕМ» 2010г.;

6. Кеулимжаев К.К. Финансовая отчетность [текст]: учебное пособие/ К.К. Кеулимжаев.- Алматы: Экономика, 2009. -264 с.;

7. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях [текст]: учебное пособие/ Нурсеитов Э.О. – Алматы: [б.и.], 2006. – 472 с.

8. Под редакцией Р.М. Рахимбековой «Финансовый учет на предприятии», учебник. Издательство «Экономика» Алматы 2003;

9. Назарова В.Л. «Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов». Учебник. Алматы, 2003.



УДК 334.76

Дорошкевич А. В.,

студентка 4 курса специальности «Мировая экономика»

Научный руководитель:
Турбан Г.В., Савенко С.В.

АУДИТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ И В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация

В статье рассматриваются основные виды аудиторской деятельности как одного из самых эффективных форм контроля финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов. Кроме того, проведен анализ современного состояния рынка аудиторских услуг в мировой экономике и в Республике Беларусь. Рассмотрены основные проблемы в области аудиторской деятельности и сформулированы пути их решения, а также перспективные направления развития аудита на основе внешних и внутренних факторов.

В настоящее время неотъемлемой частью рыночных отношений являются правомочные субъекты делового и экономического бизнеса, основная цель которых – получение прибыли. Однако это невыполнимо при неверном ведении бухгалтерской отчетности и других видов финансового учёта. Развитие рыночных отношений обусловило также необходимость принятия большого количества документов, регламентирующих правовые вопросы деятельности предприятий, бухгалтерского учета и отчетности, и налогообложения.

В соответствие с тем, что субъекты хозяйствования не всегда могут своевременно реагировать на все новшества, именно аудит призван помочь им действовать согласно законодательству, выявлять и предотвращать негативные тенденции в хозяйственной деятельности [1, с. 178].

В современных условиях актуальность аудита весьма очевидна, а его значимость нельзя недооценивать, так как наличие достоверной информации

позволяет повысить эффективность функционирования рынка капитала и дает возможность анализировать и прогнозировать последствия принятия экономических решений. Проведение аудиторской проверки даже в тех случаях, когда она не является обязательной, несомненно, имеет важное значение для финансовой стабильности.

Ни одна экономика мира не обходится без всесторонней и объективной оценки финансового состояния и эффективности деятельности организаций за определенный период времени. Необходимость данного анализа имеет два ключевых базиса: во-первых, руководство организаций, а также государств должны оперировать достоверными данными для управления деятельностью финансовых механизмов подразделений для принятия обоснованных решений в отношении их действий по различным экономическим вопросам; во-вторых, в действующие и потенциальные инвесторы, в свою очередь, оценивают перспективы компании или отрасли опираясь на предоставленные финансовые показатели.

За рубежом, в частности в развитых странах, функционируют десятки тысяч аудиторских фирм, которые группируются в четыре категории: «Большая четверка», другие национальные фирмы, крупные местные и региональные фирмы, а также местные малые фирмы.

Организация аудиторской деятельности в мировой практике имеет свои модели построения. Базовые принципы организации аудиторской деятельности зависят от уровня экономического развития, на котором находится страна. Если оценить степень государственного регулирования и контроля за функционированием субъектов аудиторской деятельности как высокий, средний и низкий, то можно определить соответственно три модели организации и регулирования аудиторской деятельности: жесткую, смешанную и мягкую [2]. Экономически развитым странам в большей степени присущая мягкая модель организации аудита. Странам, которые находятся на начальном этапе рыночных отношений, присущая жесткая и смешанные модели.

Тем не менее, в связи с тенденциями глобализации и интеграции, лидирующие позиции в аудиторской деятельности занимают международные аудиторские компании «Большой четверки» (КПМГ, Эрнст энд Янг, Делойт и Прайсвотерхаус). Выручка данных компаний превышает 30 млрд долл США в год [3].

Что делает аудиторские компании «Большой четверки» лидерами в сфере аудита?

Хотя компании группы четверки осуществляют практически одинаковый набор услуг, но каждая из них имеет свои особенности. Например, по словам руководителя КПМГ в Великобритании исключительным качеством КПМГ является открытость бизнесу, а также предпринимательству в больших масштабах. А Прайсвотерхаус делает акцент на доверие со стороны как частного, так и государственного бизнеса [4].

В Республике Беларусь рынок аудиторских услуг начал активно развиваться в начале 90-х гг. XX в. Так как своего опыта в республике не было,

изучался опыт зарубежных аудиторских организаций, осваивающих рынок аудиторских услуг в Республике Беларусь.

На современном этапе развития аудиторских услуг в Республике Беларусь можно говорить не только о росте предложения данных услуг, но и о повышении их качества. Качественный аудит не обходим всем субъектам хозяйствования и в первую очередь ее пользователям.

В Республике Беларусь на рынке услуг, оказываемых аудиторскими организациями, представлены в полном составе организации «большой четверки» (ИООО «Эрнст энд Янг», ИП «Делойт и Туш», ООО «КПМГ», ЧУП «ПрайсвотерхаусКуперсЭшуранс»), а также ряд организаций международных аудиторских сетей (ЧУП «БДО», ООО «ФБК-Бел», ООО «Грант ТорнтонСилар», ООО «Бейкер Тилли Ревера» и др.).

На примере одной из международных аудиторских компаний «Большой четверки» - ООО «Эрнст энд Янг» - можно провести небольшой SWOT-анализ деятельности на территории страны.

В условиях жёсткой конкуренции целесообразно провести **SWOT-анализ** компании ООО «Эрнст энд Янг».

К преимуществам ООО «Эрнст энд Янг» относятся:

- опыт работы – более 18 лет на территории Республики Беларусь;
- сильный бренд;
- разработанная система обучения новых сотрудников;
- высокое качество обслуживания клиентов;
- сильная корпоративная культура;
- лояльность клиентов;
- международная экспансия.

Слабой стороной компании является:

- неравномерность распределения работы исходя из специфики работы в аудите (большая загруженность в период январь – апрель, меньшая – в летний период).

Возможности для компании на рынке Республики Беларусь связаны прежде всего с:

- увеличением доли рынка аудиторских услуг;
- ростом штаба.

Угрозы для компании ООО «Эрнст энд Янг» – это, прежде всего, вероятность уступить позиции на рынке Республики Беларусь в условиях жёсткой конкурентной борьбы. Однако при существующих тенденциях развития компании это представляется маловероятным [5].

Таким образом, аудиторский рынок Беларуси имеет большое число компаний, между которыми идет борьба за клиента. ООО «Эрнст энд Янг», используя свои передовые наработки в области аудита и консалтинга и мировой опыт работы с крупнейшими компаниями, несколько лет подряд удерживает лидирующие позиции, подтверждая, таким образом, свой имидж одной из лучших аудиторских компаний мира.

В общем виде можно выделить следующие проблемы развития аудита в Республике Беларусь:

1) Трудность реализации национальных правил аудита, а также медленный переход на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

2) Отсутствие законодательных положений, обязывающих аудируемые предприятия предоставлять информацию, необходимую для предварительного планирования аудита в соответствии с действующими правилами.

3) Отсутствие эффективной системы контроля качества. Низкое качество аудита обусловлено ограничением объема аудиторских процедур, недостаточной квалификацией и опытом аудиторов.

Принимая во внимание ряд ключевых проблем, затрудняющих развитие аудиторской деятельности, в Республике Беларусь уже принимаются меры по их устранению. За последний годы были внесены изменения и дополнения в Закон от 12.07.2013 № 56-З «Об аудиторской деятельности», который является основным документом, регулирующим аудиторскую деятельность в Беларуси [6].

Для решения ключевых проблем в области аудита в Республике Беларусь могут быть осуществлены следующие основные меры:

- введение на территории Республики Беларусь международных стандартов аудиторской деятельности;
- создание в Республике Беларусь Государственного реестра аудиторских организаций, аудиторов - индивидуальных предпринимателей, аудиторов;
- создание в Республике Беларусь единого органа самоуправления аудиторских организаций, аудиторов - индивидуальных предпринимателей на условиях их обязательного членства.

Реализация выше указанных мер позволит повысить качество оказываемых аудиторских услуг и уровень их использования при оценке эффективности деятельности субъектов хозяйствования страны, в том числе для привлечения иностранных инвестиций.

В Республике Беларусь курс перехода на МСФО был взят уже в 1998 г. [7]. Однако до сих пор этот план не осуществлен из-за определенных трудностей, таких как нехватка квалифицированных кадров, затратность перехода, неохотность предприятий принимать стандарты отчетности, которые ухудшат их экономические и финансовые показатели и некоторых других.

Однако, несмотря на потенциальные выгоды от перехода на МСФО, необходимо понимать, что новая система финансовой отчетности сама по себе не способна вызвать быстрый экономический рост, поскольку под оболочкой МСФО должны находиться привлекательные инвестиционные проекты и предприятия [8]. В МСФО действует принцип «преобладания сущности над формой», который применим и в данном случае. Заведомо убыточные проекты и предприятия не смогут вызвать приток инвестиций, даже если они будут облачены в оболочку МСФО.

Подводя итоги выше изложенного, можно сделать вывод, что Республика Беларусь нуждается во внедрении и участии международных компаний для развития аудиторской деятельности. В первую очередь это объясняется новизной данной сферы, а также широтой подходов для управления и реализации аудиторской деятельности. Во-вторых, мировой опыт имеет разнообразные модели в регулировании аудита, что, несомненно, может поспособствовать созданию более устойчивого фундамента в правовой сфере. А также, заимствование новых передовых и технологичных подходов осуществления аудита позволит не только повысить качество аудиторских услуг, но и поднять на новый уровень знания квалифицированных специалистов.

Список литературы:

- 1 Щербанин, Ю.А. Мировая экономика: учебник для вузов / Ю.А. Щербанин под ред. проф. Ю.А. Щербанина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 318с.
- 2 Модели организации аудиторской деятельности, Немыкина, О.Е. [Электронный ресурс]/ Государство и право. – 2018. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-gosudarstvennogo-regulirovaniya-auditorskoy-deyatelnosti>. – Дата доступа: 26.03.2019
- 3 Audit Market Structure and Audit Pricing [Электронный ресурс] / American Accounting Association. – 2017. – Режим доступа: <https://aaapubs.org/doi/10.2308/acch-51603>. – Дата доступа: 26.03.2019
- 4 Deloitte, KPMG, PWC and Ernst and Young. Are the Big Four all the same? [Электронный ресурс] / Financial Career. – 2018. – Режим доступа: <https://news.efinancialcareers.com/fi-en/204621/working-for-the-big-four-pwc-deloitte-ey-kpmg>. - Дата доступа: 06.04.2019
- 5 EY – Building a better working world [Электронный ресурс] / EY. – 2019. – Режим доступа: <https://www.ey.com/uk/en/about-us>. - Дата доступа: 05.04.2019
- 6 Закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» от 12.07.2013 №56-3 (в ред. Законов Республики Беларусь от 04.06.2015 №268-3, от 05.01.2015 №231-3 (ред. 10.07.2015)) [Электронный ресурс]/ Министерство финансов Республики Беларусь. – 2013. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/audit/acts/zakon_120713_56.pdf. – Дата доступа: 06.04.2019
- 7 Национальные правила аудиторской деятельности «Аудиторское заключение финансовой отчетности» (в ред. постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 16.12.2014 №83) [Электронный ресурс]/ Министерство финансов Республики Беларусь. – 2003. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/audit/rules/postmf_170903_128_1.pdf. – Дата доступа: 06.04.2019
- 8 Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 №57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности» (в ред. Закона Республики Беларусь от 04.06.2015 №268-

3)[Электронный ресурс]/ Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – 2013. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11300057>. – Дата доступа: 06.04.2019



УДК 330.322:339.9(470)

Доспулов М.Б.

Магистрант
Бактымбет Э.С.
к.э.н., ассоц. профессор

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ

Аннотация

В данной статье рассмотрено влияние прямых иностранных инвестиций на экономический рост компаний. Проанализированы основные процессы, направленные на совершенствование процесса привлечения инвестиций казахстанскими предприятиями путем применения методов финансового оздоровления, включающих организационные и экономические аспекты.

Ключевые слова: национальная экономика, прямые иностранные инвестиции, инновационное накопление, научно-исследовательская база, опытно-конструкторская база.

Повышение национальной конкурентоспособности на протяжении нескольких последних лет является важной и актуальной задачей, стоящей перед казахстанской экономикой. Опыт зарубежных государств доказывает, что модернизация экономической системы, ускорение темпов экономического роста и, как следствие, повышение международной конкурентоспособности страны возможны, в частности, на основе привлечения иностранных инвестиций. Зарубежные капиталовложения привлекательны для реципиента в том случае, если они представляют собой прямые инвестиции, в том числе финансирование инфраструктурных проектов, что сократит нагрузку на государственный бюджет, передачу новых современных технологий, которые позволяют диверсифицировать экспорт и расширить производственную базу. Портфельные иностранные инвестиции, хотя и являются спекулятивными вложениями, также вносят вклад в развитие финансовой системы страны, формирование отсутствующих производных финансовых инструментов, которые, в свою очередь, позволяют как

национальным, так и зарубежным инвесторам страховать финансовые риски и стимулируют дополнительные капиталовложения в казахстанскую экономику.

Важнейшим фактором инновационного экономического роста для национальной экономики в настоящее время становится активизация инновационных процессов в стране, направленных на привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Именно инвестиционная сторона во многом определяет темпы научно-технического прогресса на предприятиях и в народном хозяйстве. При этом существенное значение для нашей страны имеет необходимость привлечения именно прямых инвестиций, через которые существует большой потенциал привлечения существенных финансовых ресурсов в сектор инноваций. Также посредством притока ПИИ в страну обеспечивается передача технологий, управленческого опыта и навыков, инноваций и возможность их эффективной реализации на рынке. Ряд эмпирических исследований позволяет включить в состав факторов, укрепляющих инновационный потенциал прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые способствуют накоплению знаний и усилению потенциала через трансфер технологий национальным компаниям либо напрямую, посредством лицензирования и передачи технологий, либо опосредованно - за счет накопления ноу-хау местным персоналом[1].

К инновационному накоплению относят взаимодействие с иностранными клиентами по вопросам дизайна, стандартов и требований к качеству, а также взаимодействие в рамках совместных предприятий.

Привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ), как известно, не только позволяет активизировать инвестиционный процесс в национальной экономике, но и способно привести к повышению устойчивости этого процесса. Потенциальные выгоды от прямого инвестирования для страны реципиента разнообразны:

- ПИИ – источник дополнительного производительного капитала – крайне дефицитного ресурса в условиях глубоких структурных реформ в переходных экономиках. Прямые инвестиции выступают в этом смысле как действенный фактор структурной трансформации экономики[2].

- ПИИ, как правило, сопровождаются трансфером в национальную экономику новых технологий, знаний и умений, передовых методов управления и маркетинга, более глубоким включением национальных компаний в международные цепочки создания стоимости, способствуют повышению эффективности использования производственных ресурсов как в компаниях с иностранным участием, так и в национальных фирмах принимающей страны;

- ПИИ являются развитой формой международного экономического сотрудничества, эффективным способом интеграции национальной экономики в мировую экономику. Они содействуют росту внешнеторгового оборота принимающей страны, увеличению объемов и разнообразию форм производственного и научно-технического сотрудничества.

В современных условиях мирового хозяйственного развития лидирующая роль среди различных форм международных экономических

отношений, за которыми чаще всего стоит внедрение принимающей стороной новых технологий, выпуск новых видов продукции, новый стиль менеджмента, использование всего лучшего из практики зарубежного бизнеса, принадлежит прямым иностранным инвестициям (ПИИ). В настоящее время в Республике Казахстан сложился эффективный процесс привлечения ПИИ в экономику, обеспечивающий поступательное развитие соответствующих отраслей производства или услуг.

Как показывает мировая практика, ПИИ должны стать наиболее эффективным источником финансирования и активизации инновационной деятельности применительно к современным условиям национальной экономики. Развитие инфраструктуры прямого инвестирования в настоящий момент является, по сути, необходимым условием активизации инновационной деятельности и, как следствие, повышения конкурентоспособности отечественной экономики, что должно стать одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики. Выявление роли ПИИ инновационного характера позволяет объективно оценить необходимость присутствия зарубежного капитала в национальной экономике, максимизировать положительные и минимизировать отрицательные эффекты воздействия ПИИ на инновационное развитие принимающей страны.

Определяющими признаками ПИИ инновационного характера являются:

1. Способствуют совершенствованию организации и управления производством.
2. Применяются при создании в стране-реципиенте инновационных продуктов, улучшают технические и экономические характеристики создаваемой продукции (товаров и услуг) и повышают их конкурентоспособность как на внутреннем, так и на внешнем рынках.
3. Вносят вклад в развитие науки и научно-технического потенциала принимающей страны.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в условиях глобализации стали одним из важнейших каналов трансграничной передачи новых знаний и технологий. В этом отношении ПИИ даже более эффективны, чем традиционная международная торговля, в том числе патентами и лицензиями. Однако инновационный потенциал ПИИ в полной мере может быть реализован лишь при наличии в стране-реципиенте развитой научно-исследовательской и опытно-конструкторской базы. Государственная политика по привлечению иностранных инвестиций должна сочетаться с предоставлением различных льгот отечественным компаниям, осуществляющим инновационные разработки.

В современных условиях экономического развития необходима ориентация на инновационный тип экономического роста с опорой на инвестиционные ресурсы, в том числе и на зарубежные. Именно ПИИ могут способствовать модернизации реального сектора экономики страны и созданию стартовой площадки для перехода на качественный путь

экономического развития. Учет специфических особенностей зарубежного капитала может способствовать эффективному применению ПИИ с инновационной составляющей в национальной экономике: с максимизацией положительного влияния и минимизацией отрицательного воздействия на экономическое развитие государства.

Существует три основных сектора экономики: первичный, вторичный (промышленный) и третичный (сектор услуг). К первичному сектору экономики относится производство сырья и продовольствия: сельское и лесное хозяйства, рыболовство, добыча полезных ископаемых, геологические работы и т.д. Обычно процесс производства в этом секторе очень сложно разделить на части и это требует больших усилий и капитала. Инвестиции, привлекаемые в этот сектор, обычно производятся в больших объемах, и иностранные инвесторы сильнее расположены расценивать их в качестве межфирменных займов или экспорта денег в связи с ограничениями на иностранное владение собственностью. Поэтому связь данного сектора с остальными секторами экономики достаточно слаба. Вдобавок ко всему, в связи с тем, что объем капитала, привлекаемый в первичный сектор очень велик, существует возможность развития так называемой Голландской болезни.

Вторичный или промышленный сектор экономики имеет дело с трансформированием сырья в конечный продукт. Деятельность, связанная с вторичным сектором, включает в себя металлургию, автомобилестроение, химическую и нефтехимическую промышленность, легкую и пищевую промышленность, а также строительство. В отличие от первичного сектора экономики, влияние, оказываемое ПИИ на промышленный сектор намного более ощутимо, также, как и связь данного сектора с другими видами деятельности в экономике. Вторичный сектор обычно использует различные виды продукции, произведенные другими секторами как промежуточные материалы в своем производственном процессе.

Третичный сектор экономики или же сектор услуг включает в себя такие отрасли как транспорт и связь, информационные технологии, здравоохранение, финансы, ресторанный бизнес, образование и т.д. Иностранные инвесторы могут повысить эффективность данного сектора за счет привлечения новых знаний, технологий и приближения общего уровня развития сектора услуг к мировым стандартам за счет повышения качества оказываемых услуг и снижения издержек. Однако, многие отрасли, входящие в сектор услуг достаточно капиталоемкие, например, телекоммуникации и банковский сектор, и, следовательно, менее конкурентоспособны по сравнению с промышленным сектором. В связи с этим существует вероятность вытеснения иностранными конкурентами отечественных компаний с рынка. Поэтому для получения общего положительного эффекта от притока ПИИ в третичный сектор очень важны правильно функционирующие законодательная и регулирующая системы, а также благоприятная ситуация, сложившаяся на рынке услуг в стране, привлекающей иностранный капитал.

Несмотря на огромную роль, которую играют ПИИ в современном мире, существует также ряд и негативных последствий от привлечения ПИИ. Одно из них связано со способностью иностранных инвесторов использовать разницу в международной оплате труда. В связи с тем, что иностранные компании имеют возможность платить более высокие зарплаты, они стремятся привлечь более квалифицированную рабочую силу. Следовательно, менее квалифицированным работникам приходится работать на отечественных предприятиях с более низкой оплатой труда, что приводит к неравенству, и, в конечном счете, к социальной напряженности внутри страны. Второе – это то, что у предприятий, финансируемых иностранными инвесторами, появляется возможность по контролю большей части рынка и принуждению отечественных предприятий к уходу с рынка. Подобные действия негативно влияют на уровень конкурентоспособности, следовательно, ПИИ могут не иметь предполагаемый положительный эффект на экономику страны, в которую они были направлены [3].

Перед Казахстаном стоит сложная задача привлечь в страну иностранные инвестиции, обеспечив при этом соответствие требованиям иностранных инвесторов и направление привлеченного капитала на достижение национальных целей и обеспечение экономического развития. Прямые иностранные инвестиции могут послужить механизмом повышения конкурентоспособности Казахстана в мировой экономике за счет использования имеющихся конкурентных преимуществ и привнесения новых. Важным условием повышения притока прямых иностранных инвестиций является проведение государственной политики, направленной на создание стабильных условий функционирования иностранных инвесторов в национальной экономике. Достижение этой цели будет способствовать повышению национальной конкурентоспособности и более активной интеграции нашей страны в международную экономическую систему.

Таким образом, влияние иностранных инвестиций по-разному отражается на экономических достижениях стран-получателей инвестиций. В некоторых случаях оно может быть более или менее очевидным. Иногда даже отрицательным, в зависимости от многих факторов, главными из которых являются политика, проводимая транснациональной компанией, и экономическая политика, проводимая каждой из стран, получающей инвестиции.

Список литературы:

1. Стратегия развития Казахстана до 2050 года.
2. Lipsey R., Sjöholm F. 2004. Host Country Impacts of Inward FDI: Why Such Different Answers? The European Institute of Japanese Studies, Working Paper Series with number 192, viewed 09 August 2012, <<http://swopec.hhs.se/eijswp/papers/eijswp0192.pdf>>.



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

Аннотация

В конце 20 века процесс глобализации, рост значимости технологий в конкурентной борьбе поставили перед странами сложные задачи, связанные с необходимостью обеспечения их инновационного развития и экономической безопасности. Охрана интеллектуальной собственности стала ключевым звеном инновационной деятельности, а охраняемые в соответствии с законодательством объекты интеллектуальной собственности, стали важнейшим активом успешного развития мировой экономики знаний.

В конце XX века главным источником благосостояния и социально-экономического развития стран стали не природные ресурсы, а творческие достижения людей: идеи и основанные на них нововведения. При этом самыми ценными стали те, которые обретают форму охраняемой законом интеллектуальной собственности. В условиях разделения труда в науке и промышленном производстве торговля объектами интеллектуальной собственностью стала развиваться много позже торговли традиционными товарами. Научные исследования в данной области сопровождались переплетением и взаимовлиянием правовых и экономических аспектов. Изучение экономических аспектов и накопление знаний активизировались во второй половине XX века. Первое десятилетие XXI столетия характеризовалось появлением комплексных исследований экспертов Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), определивших сущность международной торговли. Однако следует отметить, что большинство из них было ориентировано на изучение опыта ведущих стран — экспортеров/импортеров объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в глобальной экономике.

Коммерческое использование ОИС имеет огромную значимость в деятельности субъектов хозяйствования. Без должного внимания к вопросам охраны и управления ИС, как на уровне отдельных предприятий, так и на уровне отраслей и государства в целом, не представляется возможным обеспечение конкурентоспособности на внешних рынках и достижения инновационного пути развития экономики.

В целом, интеллектуальная собственность — это условная и главным образом экономическая категория, которую следует рассматривать не только как объект (товар), созданный для продажи, а прежде всего, как инструмент

внешнеторговой политики, защиты и привлечения инвестиций, получения конкурентных преимуществ и дополнительной прибыли. При этом экспорт ОИС и созданных на их основе инновационных товаров напрямую зависит от соответствующей охраны ИС за рубежом.

В условиях вхождения Республики Беларусь в интеграционные объединения, установления отношений в рамках ЕАЭС, углубления экономической интеграции с зарубежными партнерами завоевать и усилить конкурентные преимущества, основанные на технологическом превосходстве, невозможно без развития патентно-лицензионной деятельности, способствующей привлечению ПИИ, модернизации предприятий, эффективной работе отраслей национальной экономики.

Ведущие страны мира включились в МЛТ в 1950–1960 гг. В СССР лицензионная торговля получила распространение в 1970–1980 гг. С начала 1990-х гг. активно функционирует российский рынок лицензионной торговли. Рынок лицензионной торговли в Республике Беларусь сравнительно молод. Национальное законодательство в части регулирования лицензионной торговли и охраны ИС сформировано за достаточно короткие сроки и основано на преемственности правового регулирования в рассматриваемой сфере, которое содержалось во всесоюзных законах от 31 мая 1991 г. «Об изобретениях в СССР», от 3 июля 1991 г. «О товарных знаках и знаках обслуживания» и от 10 июля 1991 г. «О промышленных образцах».

Становление национального рынка лицензионной торговли в Беларуси происходило при отсутствии структур, специализирующихся на оказании услуг по коммерческой реализации технологий на лицензионной основе. Влияние государства сводилось к минимуму. Эту нишу пытались заполнить патентные поверенные Республики Беларусь, зарегистрированные в Национальном центре интеллектуальной собственности, однако большинство из них не имели достаточного практического опыта в сфере лицензионной торговли в связи, прежде всего, с тем, что монополия в осуществлении лицензионных операций в советский период принадлежала внешнеторговым организациям союзного подчинения (В/О «Лицензинторг», В/О «Внештехника» и др.).

Как показывает практика, действенной мерой по регулированию обмена запатентованными технологиями стало постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21 марта 2009 г. № 346 «О регистрации лицензионных договоров, договоров уступки прав на объекты промышленной собственности, договоров залога имущественных прав и договоров комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга)», в котором предусмотрен обязательный порядок регистрации этих соглашений Национальным центром интеллектуальной собственности — НЦИС.

В Республике Беларусь регистрации подлежат:

- лицензионные договоры о предоставлении права использования изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, сортов растений, топологий интегральных микросхем;

- лицензионные договоры о предоставлении права использования секретов производства;
- договоры уступки прав на охраняемые в Республике Беларусь объекты промышленной собственности, а также договоры залога имущественных прав;
- иные договоры, которые по своему содержанию соответствуют перечисленным выше договорам;
- изменения и дополнения к зарегистрированным договорам;
- договоры комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга), изменения и дополнения к ним, а также порядок расторжения этих договоров.

Договоры регистрируются НЦИС в государственном реестре. При отсутствии регистрации они не действительны. Кроме того, постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. № 1719 «Об утверждении Положения о порядке регистрации товарного знака и знака обслуживания» был введен уведомительный принцип регистрации договоров на товарные знаки и знаки обслуживания».

Статистические данные Национального центра интеллектуальной собственности свидетельствуют о динамичном развитии внутреннего рынка в Республике Беларусь. В 2017 г. поступили 524 заявки на выдачу патентов Республики Беларусь на изобретения. Национальными заявителями подано 434 заявки, что составляет 82,8% от общего количества заявок, поступивших в 2017 г. Количество заявок, поступивших от иностранных заявителей, составило 90 заявок, из которых 59 заявок (65,6%) – это международные заявки, перешедшие на национальную стадию рассмотрения по процедуре РСТ. Наибольшее количество заявок подано заявителями из Германии – 24 заявки (26,7% от числа заявок, поданных иностранными заявителями), заявителями из Российской Федерации подано 11 заявок (12,2%), заявителями из Китая и Украины подано по 9 заявок (10%), заявителями из Соединенных Штатов Америки и Швейцарии – по 7 заявок (7,8%) [2].

За период с 1993 по 2017 гг. всего поступили 32721 заявка на выдачу патентов Республики Беларусь на изобретения и 268 международных заявок от национальных заявителей в соответствии с положениями Договора о патентной кооперации (РСТ), 1498 заявок на выдачу евразийского В 2017 г. количество заявок, поступивших от национальных заявителей, увеличилось на 11 % по сравнению с 2016 г. и составило 1955 заявок (в 2016 г. – 1765 заявок), или 65% от общего количества заявок, поданных по национальной процедуре [2].

Иностранцами заявителями в отчетном году по национальной процедуре была подана 1041 заявка, что составило 105% от соответствующего количества в 2016 г. (996 заявок в 2016 г.) и 35% от общего количества заявок, поданных по национальной процедуре.

Наибольшее количество заявок поступило от заявителей из США – 260 (что составило 25% от общего количества заявок, поданных иностранными заявителями за 2017 г.), Российской Федерации – 150 (14%), Швейцарии – 78 (7%), Украины – 56 (6%), Германии – 49 (5%).

В 2017 г. наиболее востребованными классами Международной классификации товаров и услуг (МКТУ) были: 35 класс (реклама, менеджмент в сфере бизнеса, административная деятельность в сфере бизнеса, офисная служба) – 886 заявок, 05 класс (фармацевтические, ветеринарные препараты и т.д.) – 417 заявок, 30 класс (кофе, чай, какао, сахар, рис, тапиока, саго, заменители кофе и т.д.) – 369 заявок, 29 класс (мясо, рыба, птица и дичь, мясные экстракты, овощи и фрукты консервированные, замороженные, сушеные, подвергнутые тепловой обработке и т.д.) – 334 заявки, 09 класс (приборы и инструменты научные, морские, геодезические, фотографические, оптические, оборудование для обработки информации, компьютеры и т.д.) – 305 заявок, 33 класс (алкогольные напитки) – 297 заявок, 41 класс (воспитание, обеспечение учебного процесса, развлечения и т.д.) – 289 заявок, 43 класс (услуги по обеспечению пищевыми продуктами и напитками; обеспечение временного проживания) – 242 заявки [2].

Лауреат Нобелевской премии, экономист Дж. Акерлоф первым указал на то, что ситуация, когда у потребителей меньше информации о качестве товара, чем у производителей, чревата «крахом» рынка. Товарные знаки помогают развеять сомнения потребителей, хотя и не полностью. Они отождествляют продукт с производителем и его хорошей репутацией, которая складывается благодаря тому, что потребитель предпочитает покупать понравившийся товар постоянно и будет склонен рекламировать его другим потенциальным потребителям. Когда речь идет о престижных товарах, торговая марка может наделять производителя значительным доминированием. Отсутствие же должной охраны интеллектуальной собственности при реализации определенной маркетинговой стратегии может привести к существенным издержкам.

Создавшаяся в 2006 году конфликтная ситуация вокруг конфетных марок «Мишка косолапый», «Красная шапочка», «Аленка» и т.д., в результате действий концерна «Красный Октябрь» (г. Москва) по защите и регистрации товарных знаков привела фактически многие кондитерские предприятия бывшего СССР либо к потере рынков сбыта конфет этих марок, либо к необходимости создания аналогов этих конфет и дополнительных издержек по их продвижению на рынки. Согласно данным Национального центра интеллектуальной собственности, в 2017 г. в Государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания было зарегистрировано 2670 товарных знаков, что составило 122% по сравнению с 2016 г. (2190 регистраций в 2016 г.). Из общего количества зарегистрированных товарных знаков 59% составили регистрации на имя национальных заявителей – 1570 регистраций патента поступило с 1996 по 2017 гг.

В 2017 г. из Международного бюро ВОИС поступили 5252 международные заявки (что составило 124% по отношению к количеству поступивших заявок в 2016 г. – 4219). Наиболее активно испрашивают охрану в Республике Беларусь по Мадридской системе заявители из Российской Федерации (868 указаний, или 16,5% от общего числа поданных на территорию Республики Беларусь по Мадридской системе заявок), Китая (609,

или 11,5%), Европейского Сообщества (599, или 11%), Германии (454, или 9%), Италии (294, или 5,5%), Швейцарии (293, или 5%), США (263, или 5%), Франции (258, или 5%), Украины (204, или 4%) [2].

В 2017 г. была проведена экспертиза 4219 обозначений, по 4143 обозначениям принято решение о регистрации, 13% от этих решений приходится на заявки, поступившие из Европейского Сообщества (553 регистрации), 11% – на заявки из Российской Федерации (476 регистраций), 10% – на заявки из Германии (454 регистрации), 9% – на заявки из Китая (393 регистрации), 6,4% – на заявки из США (271 регистрация), 6% – на заявки из Швейцарии (261 регистрация), 5,5% – на заявки из Франции (234 регистрации) [2].

Наиболее востребованными классами МКТУ были: 09 класс (приборы и инструменты научные, морские, геодезические, фотографические, оптические, оборудование для обработки информации, компьютеры и т.д.) – 1044 заявки; 35 класс (реклама, менеджмент в сфере бизнеса, торговля) – 908 заявок; 05 класс (фармацевтические и ветеринарные препараты; гигиенические препараты для медицинских целей; диетические вещества для медицинских целей, детское питание; пластыри, перевязочные материалы; материалы для пломбирования зубов и изготовления зубных слепков; дезинфицирующие средства; препараты для уничтожения вредных животных; фунгициды, гербициды) – 842 заявки; 03 класс (препараты для отбеливания, прочие вещества для стирки, препараты для чистки, полирования, обезжиривания и абразивной обработки и т.д.) – 670 заявок; 42 класс (научные и технологические услуги и относящиеся к ним научные исследования и разработки; услуги по промышленному анализу и научным исследованиям; разработка и усовершенствование технического и программного обеспечения компьютеров) – 494 заявки; 25 класс (одежда, обувь, головные уборы) – 482 заявки; 30 класс (кофе, чай, какао, сахар, рис, тапиока, саго, заменители кофе и т.д.) – 464 заявки [2].

По состоянию на 31 декабря 2017 г. по международной процедуре зарегистрировано 119509 знаков, из них действует 82558 знаков.

Наиболее высокая изобретательская активность наблюдается в Национальной академии наук Беларуси, подведомственные организации которой получили 22,7 % выданных в стране патентов на изобретения, а также в Министерстве образования – 20,1 % патентов, в Министерстве здравоохранения – 10,9 % и в Министерстве промышленности – 7,2 %. На рисунке В.1 приложения В показано распределение патентов Республики Беларусь на изобретения в исследуемый период между организациями: среди организаций с большим отрывом лидируют УО «Белорусский национальный технический университет» (813 патентов), УО «Белорусский государственный технологический университет» (700 патентов), далее следуют УО «Белорусский государственный университет» (519 патентов), УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» (498 патентов), ГНУ «Институт физики им. Б.И. Степанова НАН Беларуси» (492

патента)
[1, с. 30–37].

С целью содействия коммерциализации ОИС в Республике Беларусь действует Биржа интеллектуальной собственности. По состоянию на 31 декабря 2017 г. на Бирже интеллектуальной собственности было размещено 935 перспективных изобретений и коммерческих предложений, в том числе:

- 28 предложений о коммерческом использовании (продаже или передаче прав на использование) патентов Российской Федерации на изобретения, принадлежащих организациям НАН Беларуси,
- Министерства образования, Министерства здравоохранения;
- 44 предложения о коммерческом использовании (продаже или передаче прав на использование)
- евразийских патентов на изобретения;
- 521 коммерческое предложение;
- 333 перспективных изобретений Республики Беларусь;
- 9 перспективных евразийских изобретений [2].

Таким образом, проведенный анализ показал, что в Республике Беларусь созданы базовые условия для функционирования рынка ОИС, однако данный вид деятельности требует дальнейшего развития в целях решения стоящих перед Республикой Беларусь социально-экономических задач, развития экономики знаний.

Среди основных тенденций развития рынка ИС в Республике Беларусь следует перечислить следующие:

- 1) стабильный рост числа заключенных договоров на рынке ИС (в 1993 г. – 11; в 2000 г. – 206; в 2005 г. – 329; в 2010 г. – 866; в 2015 г. – 633, 2017 - 771);
- 2) развитие национального законодательства в соответствии с международными нормами, однако с существенным отставанием;
- 3) преобладание торговли ОИС между национальными субъектами хозяйствования (государственным сектором) над торговлей ОИС с иностранными субъектами: более 80 % от общего числа соглашений в период 1993–2018 гг.;
- 4) расширение географической структуры торговли ОИС: активными участниками к 2018 г. стали более 30 государств мира;
- 5) преобладание лицензионной торговли: 53,5 % в общем объеме зарегистрированных договоров, – а также стремительное развитие такой формы как франчайзинг 366 договоров в период 2006–2017);
- 6) увеличение количества научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений республики в качестве лицензиаров: начиная с 2010 г. институты Национальной академии наук Беларуси, НИИ БГУ, БНТУ, БГМУ выступали лицензиаром более чем в 30 % сделок;
- 7) положительная динамика развития внешней торговли ОИС с отрицательным сальдом (объем рынка в 2005 г. – 22,6 млн долл. США; в 2010 г. – 111,2 млн долл. США; в 2015 – 152,8 млн долл. США);

8) начиная с 2016 г. увеличилось количество лицензионных договоров о передаче права на использование товарных знаков (на 20,4%) и сортов растений (на 3,1%). Количество лицензионных договоров о передаче права на использование полезных моделей возросло в два раза. Вместе с тем уменьшилось количество лицензионных договоров на использование изобретений (на 22,2%) и промышленных образцов (на 33,3%).

Список литературы:

1 Нечепуренко, Ю.В. Объекты промышленной собственности в Республике Беларусь: статистический анализ / Ю.В. Нечепуренко. – Минск: БГУ, 2016. – 133 с.

2 Годовой отчет Национального центра интеллектуальной собственности // Официальный сайт Национального центра интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belgopatent.by> – Дата доступа: 20.03.2019.

3 Биржа интеллектуальной собственности // Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/opencms/opencms/ru/is/is2/>. – Дата доступа: 20.03.2019.



УДК 334

Ергужиева А.Р.

Магистрант специальность: «Экономика»

Научный руководитель

Галиева А.Х.д.э.н., профессор

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТА

Аннотация

В данной статье рассматривается зарубежный опыт государственно – частного партнерства, а также сферы применения механизмов ГЧП в различных странах мира.

Активное взаимодействие бизнеса и государства имело место уже в XVI веке. Так, например, государственные власти Франции старались использовать частных предпринимателей, чтобы развивать за свой счет и под своим контролем экономическую деятельность, которая обеспечивает коммунальное обслуживание граждан или экономики в целом. Первый в истории квази-проект ГЧП был санкционирован королём Генрихом II. Благодаря этому инженер Адам де Крапон в долине Кроу города Салон-де-

Прованс в 1554 году смог построить канал, который до сих пор носит его имя. В Англии государственные концессии (одна из форм ГЧП) выдавались частным компаниям еще в XVII-XVIII веках. Известная Ост-Индская компания, занимавшаяся завоеванием колоний в Индии и их эксплуатацией, была по сути концессией. Широко распространение получили концессии в царской России во второй половине XIX века (железнодорожное строительство, коммунальное хозяйство и т. д.).

В мировой практике наиболее успешный опыт, широкое применение и высокий уровень развития форм ГЧП наблюдаются, как правило, в высокоразвитых странах Западной Европы и Северной Америки. Что же касается перспективных экономических лидеров (Китай, Индия, Россия, Бразилия и пр.), то они пока заметно уступают им как по степени развитости форм ГЧП, так и по широте применения.

Интерес к государственно-частному партнерству возник достаточно давно: первая постройка канала по концессионному принципу во Франции датируется 1552 годом. Активно ГЧП в концессионной форме использовалось многими странами, особенно для строительства железных дорог. Активное взаимодействие бизнеса и государства имело место в 30-е годы XX века, но в предвоенное и военное время такое взаимодействие носило скорее вынужденный характер, связанный с преодолением мирового экономического кризиса, организацией военной экономики, послевоенного восстановления национального хозяйства [1].

Отметим, что каждая страна делает свой выбор в приоритетности отраслей для реализации ГЧП самостоятельно (в зависимости от степени важности и возможности реализации). Наиболее предпочтительными секторами экономики, в которых реализуются проекты ГЧП в Европе, являются образование (34 %), транспорт (21 %) и здравоохранение (17%).

В настоящее время в большинстве стран мира развитие экономики характеризуется консолидацией усилий государства и частного секторов в нахождении новых форм и методов создания, управления и регулирования инфраструктуры. Проекты ГЧП являются реальным механизмом взаимодействия государственного сектора и частного капитала в сфере создания, модернизации, содержания и эксплуатации объектов инфраструктуры. Как правило, различные страны начинают свою программу по развитию государственно-частного партнерства с концессионных проектов в автодорожной отрасли (платные дороги, мосты, туннели).

Природа «самофинансирования» таких проектов (по крайней мере, с точки зрения государственного бюджета) делает их очень привлекательными. Однако в мировой практике механизмы ГЧП применяются и во многих других сферах (табл. 3.)

Таблица 3 – Сферы применения механизмов ГЧП в различных странах мира.

Страна/объекты	Автодороги	Ж/д линии	Водообеспечение	Переработка и утилизация	Энергетика	Здравоохранение	Образование	Пенитенциарные заведения	Оборонный комплекс	Офисы
Австралия	V	V	V			V	O	V	V	
Бельгия	V	O	V	V		V	O			
Канада	V	V	V	V		O	O	V	O	V
Финляндия	V	O				V	O			V
Франция	V		V						O	
Германия	V	O	V	O					O	
Греция	V	V				O	O			
Голландия	V	O	O							
Ирландия	V	O	V	O	V		O	V		V
Италия	O	V	O	V						
Португалия	V	O	V			O			O	
Южная Африка	V		V			O	O	V		
Испания	V	V	V			V				
Великобритания	V	V	V	V		V	V	V	V	V
США	V		V					V	O	
Примечание- V – заключенные, O - объявленные сделки										

Обобщение мирового опыта в процессе становления новой роли государства в рамках ГЧП позволяет выработать конкретные предложения по внедрению ГЧП в Республике Казахстан, уже имеющего определенный опыт в предоставлении концессий в области инфраструктуры частным иностранным компаниям.

ШВЕЦИЯ

В течение последних 10–15 лет в Европе происходят значительные изменения в формах и методах управления объектами производственной инфраструктуры, традиционно находившимися в государственной собственности: морскими и речными портами, аэропортами, железнодорожными и автодорожными хозяйствами, энергетическими и коммунальными сетями. Всё в большей степени рыночные отношения захватывают и сферы социальной инфраструктуры: здравоохранение, образование, проникают в правоохранительную и военную области.

Эти структурные сдвиги означают ослабление прямого участия государства в экономике и одновременное усиление её государственного регулирования в различных формах. Причина такого поведения государства кроется в неудовлетворённости деятельностью публичных служб по обеспечению услугами хозяйствующих субъектов и общества в целом.

Под государственно-частным партнерством (ГЧП) в Швеции понимаются «формы кооперации между общественными институтами, осуществляющими государственные закупки, и поставщиками с целью обеспечения финансирования, сооружения, модернизации, управления или

эксплуатации объектов в сфере инфраструктуры и/или предоставления услуг» [2].

ГЧП в Швеции не получило широкого распространения. Основная причина - особенности шведской модели социально-экономического развития, для которой характерно существование сильной традиции ответственности государства за обеспечение общественных услуг и функционирование общественной инфраструктуры. Находившиеся у власти практически несменяемо на протяжении 70 лет до 2006 г. социал-демократы активно поддерживали эту традицию. Первое (2006-2010 гг.) и второе (с 2010 г.) правоцентристские правительства во главе с премьер-министром Ф.Рейнфельдом настроены более позитивно в отношении ГЧП, однако в практические проекты на уровне центрального правительства это пока не вылилось. Теперь с ГЧП экспериментируют и более крупные города, как, например, Стокгольм. Одним из ярких примеров реализации принципа ГЧП стала ТЭЦ «Хёгдален», которой на паритетных началах владеют финский энергетический концерн «Фортум» и муниципалитет Стокгольма. Комбинированное производство тепла и электроэнергии общим объемом 2,2 тВт/ч обеспечивается за счет переработки бытовых и промышленных отходов.

Известным проектом, осуществленным на принципах ГЧП, был «Стокгольм Сити Байк» - между муниципалитетом Стокгольма и рекламным подразделением компании «КлиаЧеннелКоммьюникейшнс» - коммунальная туристическая программа аренды велосипедов, аналогичная существующим во многих европейских городах.

Даже относительно небольшой опыт применения ГЧП указывает на его положительный эффект: осуществление проекта в более короткие сроки, приемлемая стоимость финансирования и четко определенная стоимость строительства, строгое разделение рисков.

ЮЖНАЯ КОРЕЯ

Финансовый кризис, который разразился в Южной Корее в конце 1997 года, привел к резкому спаду активности в области государственно-частного партнерства. Тогда правительство приняло изменения в закон в декабре 1998 года, которые предусматривали, среди прочего, активизацию государственно-частного партнерства через различные меры государственной поддержки, включая предоставление гарантий бизнесу в получении минимального дохода. В январе 2005 года правительство снова приняло изменения в закон, согласно которым действие закона распространялось не только на объекты экономической инфраструктуры, Был введен метод "строительство-передача-аренда" в дополнение к уже существовавшему методу "строительство-передача-эксплуатация", что позволило расширить круг участников, желающих финансировать проекты ГЧП и диверсифицировать их возможности. В октябре 2011 года метод "гарантии минимального дохода" был упразднен и заменен такой мерой государственной поддержки как компенсация базовой стоимости, т.е. правительство принимало на себя

инвестиционный риск в пределах государственной доли затрат в случае, если проект осуществлялся как государственный.

За последнее десятилетие благодаря государственной политике системной поддержки и управления, направленного на активизацию программ ГЧП, рынок ГЧП в Южной Корее вырос и превратился в стабильный и высоко прибыльный финансовый рынок, укрепив свои позиции как новый способ привлечения капитала, позволяющий решить проблему недостаточности государственного бюджета. Интересы частного сектора учитываются в государственной политике по активизации финансирования через ГЧП в рамках общегосударственной программы по развитию ГЧП.

Основными участниками программ ГЧП в Южной Корее являются Министерство стратегии и финансов (МСФ) и заинтересованные отраслевые министерства. МСФ отвечает за реализацию Закона о ГЧП, Указа о его реализации и Основного Плана ГЧП. Цель и функции Центра управления государственно-частными инвестициями в развитие инфраструктуры (Центр) установлены в Указе о реализации ГЧП и включают следующее: содействие МСФ в составлении Основного Плана ГЧП; содействие соответствующим органам и министерствам в процессе отбора проектов для ГЧП, а именно в определении исполнимости и соотношения цены и качества потенциальных проектов ГЧП. Помимо технической помощи, описанной выше, Центр проводит исследования в области программ ГЧП и дает рекомендации МСФ и заинтересованным министерствам.

Критерии отбора проектов для ГЧП и меры государственной поддержки. Разрешенные методы ГЧП в основном делятся на метод "строительство-передача-эксплуатация" и метод "строительство-передача-аренда" в зависимости от структуры проекта. Также используются методы "строительство-эксплуатация-передача" и "строительство-владение-эксплуатация". Проекты ГЧП подразделяются на категории "запрашиваемые" и "не запрашиваемые" в зависимости от того, кто инициирует проект. Уполномоченный орган, центральные или местные органы управления определяют потенциальные проекты ГЧП и запрашивают заявки на подачу предложений от частного сектора. В случае "не запрашиваемого" проекта, частный сектор определяет потенциальный проект для ГЧП и запрашивает дальнейшие указания у уполномоченного органа. Концессионер определяется по результатам конкурса, хотя первоначальный заявитель может получить дополнительные очки в процессе оценки заявок.

Тенденции и текущее положение дел на сентябрь 2013 года реализуются 203 проекта типа "строительство-передача-эксплуатация", которые находятся на следующих стадиях: 110 - на стадии завершения, 44 - на стадии строительства, 19 - на стадии подготовки, 24 - на стадии переговоров и 6 - на стадии подготовки к объявлению Запроса на подачу конкурсных предложений (ЗПП). Из указанных проектов, по 173 проектам определены концессионеры и подписаны концессионные договоры. Распределение 203 проектов по отраслям выглядит следующим образом: 61 - дороги, 11 - железнодорожные пути, 17 - порты, 64 - природоохранные сооружения, 5 - материально-

техническое обеспечение, 45 - другое строительство, включая автотранспортные стоянки, проекты в сфере культуры и туризма. Из 203 проектов 86 национального и 117 регионального значения. На сентябрь 2013 года было объявлено 203 проекта по типу "строительство-передача-эксплуатация" на общую сумму инвестирования 66.1 триллиона корейских вон.

В заключение отметим, что 15-летний опыт в сфере ГЧП позволяет считать, что в Корее создана институциональная база и развитый рынок. Однако остается еще много спорных моментов и сложностей, которые стране предстоит решить для дальнейшего развития и выхода на более высокий уровень. Систему необходимо продолжать развивать в сторону максимизации прибыльности и соотношения цены и качества проектов ГЧП и минимизации недостатков, и рисков.

ИНДИЯ

Государственно-частное партнерство в Индии рассматривается руководством страны в качестве одного из наиболее перспективных механизмов привлечения средств частных инвесторов в национальную экономику. Оно нацелено на повышение эффективности капитала при соблюдении баланса интересов государственного и частного секторов, а также диверсификацию рисков инвесторов.

Наибольшее распространение практика ГЧП получила при реализации крупных проектов. В стране пока не сформирована четкая нормативно - правовая база, регламентирующая организацию и функционирование совместных предприятий на основе ГЧП. Эта сфера регулируется, в основном, различными предписаниями и директивами (по разработке, оценке и одобрению проектов по финансовой поддержке и проч.) [3].

Наиболее четкая система регулирования ГЧП к настоящему времени сформировалась в сфере инфраструктуры. Высшим руководящим органом является Комитет по инфраструктуре (Committee on Infrastructure) во главе с премьер - министром Индии, в задачи которого входит выработка основных направлений политики в данной области, повышение роли ГЧП в национальной экономике и контроль над реализацией важнейших проектов. В практическом плане оценкой экономической целесообразности проектов ГЧП в Индии занимается непосредственно Плановая комиссия, в то время как задачи по их окончательному одобрению возложены на Оценочный комитет по ГЧП (Public Private Partnership Appraisal Committee). Так, участие частных инвесторов в ГЧП предполагает освобождение их от налогов (для отдельных проектов период налоговых каникул может достигать 10 лет) и отмену импортных пошлин на ввоз оборудования и техники для дорожного строительства. Условия сделок, а также порядок участия в тендерах имеют сложные схемы и отличаются от проекта к проекту. Для упрощения и ускорения процедуры принятия решений по проектам ГЧП Плановой комиссией рекомендовано заключение контрактов в форме типовых концессионных соглашений. На сегодняшний день ГЧП наиболее успешно

реализуется в сфере транспортной инфраструктуры — строительство автомагистралей (свыше 270 проектов, или 60% от общей численности проектов и 45% от их общей стоимости, по схемам ГЧП осуществляется строительство 85% всех автодорог страны), железных дорог, морских портов и аэропортов. В сфере телекоммуникаций частные вложения составляют 63% финансирования, в энергетике 14,5%. На данный момент в Индии работают компании из 28 стран (в сфере строительства лидерами являются Малайзия, Китай и Республика Корея, в области консалтинговых услуг - США и Великобритания). Большие ожидания с точки зрения участия частных инвесторов центральное правительство связывает с модернизацией портовой инфраструктуры (доля частного капитала в соответствии с программой министерства судоходства Индии по развитию отрасли должна составить не менее 65%). В настоящее время здесь представлены такие крупные иностранные компании, как Maersk, P&O, DubaiPortsInternational, PortofSingaporeAuthority и др. Среди индийских инвесторов в проекты ГЧП крупнейшими являются: Larsen&Toubro, GMRInfrastructure и SadbhavEngineeringLimited. Можно привести следующие успешные примеры ГЧП в Индии: - строительство первого частного в стране водопровода в Тирупуре (шт. Тамилнаду). Так, окончание строительства автомагистрали Дели - Гургаон было отложено на несколько лет из-за возникших задержек с государственным финансированием, необходимостью изменения технической документации и проблем с выкупом земельных участков у частных собственников. При сооружении трассы Джайпур - Кишценгарх компания - подрядчик была вынуждена решать вопрос о переносе свыше 600 объектов религиозного назначения. Неоднозначно обстоят дела и с социальными проектами: они, как правило, недофинансируются государством и реализуются преимущественно за счет средств негосударственных общественных организаций. Результаты применения ГЧП в сфере образования и здравоохранения еще не получили официальной оценки правительства. Между тем, министерством развития людских ресурсов Индии принято решение о строительстве по схемам ГЧП двух с половиной тысяч школ, а министерством труда Индии - полутора тысяч отраслевых учебных институтов. Несмотря на все недостатки, проявляющиеся в ходе реализации ГЧП, правительство страны намерено продолжать практику его применения.

Список литературы:

1. «Государственно-частное партнерство: Международный опыт» Астана 2013 год, Авторская группа: Мамраев Г., Матаев Т., Ибраев К., Тайжанова Ж., Самокейш О., Кииков Р., Сакенов О., Турсынбеков М
2. Всемирная антикризисная конференция «Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства» Айрапетян М.С.
3. Guidelines on Private Public Partnerships for Infrastructure Development // UN, Economic Commission for Europe. Dec., 2000
- 4.



ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Аннотация

Необходимым требованием для рационального функционирования любой организации является умение ее финансового менеджера анализировать, контролировать и управлять структурой финансовых ресурсов. То есть финансовый менеджер должен уметь находить оптимальное соотношение между собственным и заемным капиталом, другими словами, находить оптимальную структуру капитала отдельно взятой фирмы.

Периодичность возникновения экономического кризиса требует глубокого изучения причинно-следственной связи и механизма формирования показателей эффективности деятельности предприятия, необходимость комплексной оценки системы управления предприятием, управления имуществом и достижения устойчивых положительных результатов, улучшение существующих и развитие новых подходов к финансированию и функционированию собственности, определение оптимальной структуры собственности компании, и источников их финансирования. Решение вопросов эффективности управленческих решений в вопросах структурирования капитала требует переосмысления понятия «структура капитала компании», анализа факторов в формировании структуры капитала и практическую разработку оптимальной структуры капитала.

Капитал предприятия можно рассматривать с нескольких точек зрения. Прежде всего, целесообразно различать капитал реальный, т.е. существующий в форме средств производства, денежный, т.е. существующий в форме денег и используемый для приобретения средств производства, как совокупность источников средств для обеспечения хозяйственной деятельности предприятия. Рассмотрим сначала денежный капитал.

Средства, обеспечивающие деятельность предприятия, обычно делятся на собственные и заемные.

Собственный капитал предприятия представляет собой стоимость (денежную оценку) имущества предприятия, полностью находящегося в его собственности.

Собственный капитал предприятия складывается из различных источников: уставного, или складочного, капитала, различных взносов и пожертвований, прибыли, непосредственно зависящей от результатов деятельности предприятия.

Заемный капитал - это капитал, который привлекается предприятием со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие-либо гарантии.

Капитал в материально-вещественном воплощении подразделяется на основной и оборотный капитал.

К основному капиталу относятся материальные факторы длительного пользования, такие, как здания, сооружения, машины, оборудование и т.п.

Оборотный капитал расходуется на покупку средств для каждого производственного цикла (сырья, основных и вспомогательных материалов и т.п.), а также на оплату труда.

Основной капитал служит в течение ряда лет, оборотный - полностью потребляется в течение одного цикла производства.

Основной капитал в большинстве случаев отождествляется с основными фондами (основными средствами) предприятия. Однако понятие основного капитала шире, так как кроме основных фондов (зданий, сооружений, машин и оборудования), представляющих его значительную часть, в состав основного капитала включается также незавершенное строительство и долгосрочные инвестиции - денежные средства, направленные на прирост запаса капитала.

Любая финансово-экономическая деятельность требует постоянного вложения капитала. Для поддержания и расширения производственного процесса и повышения его эффективности, внедрения новых технологий и освоения новых рынков необходимы прямые инвестиции (капитальные вложения). Одной из основных задач финансового управления, наряду с согласованием денежных потоков, разработкой инвестиционного бюджета, выступает оптимизация затрат на привлечение финансовых ресурсов, оптимизация структуры капитала.

Выбор источников финансирования зависит от множества факторов, среди которых отрасль и масштабы деятельности предприятия, технологические особенности производственного процесса, специфика выпускаемой продукции, характер государственного регулирования и налогообложения бизнеса, связи с банковскими структурами, репутация на рынке и др.

Уровень финансовой устойчивости предприятия неразрывно связан со структурой его капитала. Так, наличие в структуре капитала организации высокой доли заемных средств повышает финансовые риски организации. Особенно актуальным это становится для тех организаций, заемные средства которых сформированы преимущественно за счет краткосрочных обязательств [1].

Структура капитала оказывает прямое влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации и косвенное влияние на отношение к ней собственников и инвесторов, т.е. на величину капитала.

Капитал любой фирмы состоит из двух основных частей собственного капитала и долга. Поэтому стоимость капитала фирмы или просто стоимость

фирмы - это сумма стоимости собственного капитала (стоимости акций) и стоимости долга (если заимствование произведено исключительно путем выпуска облигаций, то стоимость долга - это суммарная стоимость облигаций).

На данный момент существует две основные теории, касающиеся структуры капитала:

1. Традиционная, которая утверждает, что существует оптимальный уровень финансового левериджа, минимизирующий издержки капитала. Другим положением этой теории является утверждение о положительной взаимосвязи между размером дивидендов и стоимостью акций фирмы.

2. Модильяни-Миллера, в которой проблемы издержек капитала рассмотрены с точки зрения финансового рынка в целом. Эта теория состоит из ряда утверждений, которые основаны на допущениях, имеющих право на существование в теории, но не в практике финансового управления.

Когда предприятие расширяется, ему необходим капитал, в зависимости от того какие у предприятия источники финансирования различают заемный капитал или собственные средства. Заемные средства имеют два существенных преимущества. Во-первых, выплачиваемые проценты вычитаются при расчете налога, что снижает фактическую стоимость займа. Во-вторых, те, кто предоставляют заем, получают фиксированный доход, и акционеры не должны делиться с ними прибылью, если предприятие окажется успешным.

Однако у заемных средств есть и недостатки. Во-первых, чем выше коэффициент задолженности, тем рискованнее предприятие, а следовательно, выше стоимость для фирмы и заемных средств, и собственного капитала. Во-вторых, если компания переживает, тяжелые времена и ее операционной прибыли не хватает для покрытия расходов на выплату процентов, акционеры сами должны будут восполнить дефицит, а если они не смогут этого сделать, компания будет объявлена банкротом[2].

Поэтому компании, у которых прибыль и операционные потоки денежных средств неустойчивы, должны ограничивать привлечение заемного капитала. С другой стороны, те компании, у которых денежные потоки более стабильны, могут свободнее привлекать заемное финансирование. Однако встает вопрос: является ли заемное финансирование лучше «собственного»? Если «да», должны ли фирмы полностью финансироваться за счет заемных средств или все-таки в определенной степени? Если наилучшим решением является комбинация заемных средств и собственного капитала, то каково оптимальное их соотношение?

На решения о структуре капитала влияют многие факторы, как вы это увидите, определение оптимальной структуры капитала - это не точная наука. Поэтому даже фирмы, принадлежащие одной и той же отрасли, часто имеют значительно отличающиеся структуры капитала. Здесь мы сначала рассмотрим воздействие структуры капитала на риск ее компонентов, после чего мы используем эти данные для определения оптимального соотношения заемных и собственных средств.

Современное предприятие, ставящее перед собой цели существования и развития в долгосрочной перспективе, должно обладать необходимым уровнем финансовой устойчивости[3].

Уровень финансовой устойчивости предприятия неразрывно связан со структурой его капитала. Так, наличие в структуре капитала организации высокой доли заемных средств повышает финансовые риски организации. Особенно актуальным это становится для тех организаций, заемные средства которых сформированы преимущественно за счет краткосрочных обязательств.

Список литературы:

1. Алферина О.Н., Казакова С.В. Анализ структуры капитала и повышение финансовой устойчивости предприятия // Инновационная наука. 2015. №6-1 С.15-18.

2. Финансовый менеджмент: Учебно-практическое пособие. Под рук. Ли В.Д., Исакова З.Д. - Караганда, Сенім, 2014. - 95 с.

3. Толыбеков А.Н. Финансовый менеджмент. - Учебное пособие. - Актобе, 2015. - 246 с.



УДК 658

Жаксылыкулы Аль-аят,

Магистрант специальности 6М050900-Финансы

КазУЭФМТ, г. Астана

Научный руководитель:

к.э.н., и.о. доцента Жаныбаева З.К.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ КОМПАНИИ

Аннотация

Основной целью финансового обслуживания материальных потоков является обеспечение их движения финансовыми ресурсами в необходимых объемах, в нужные сроки, с использованием наиболее эффективных источников финансирования. В самом простом случае каждому материальному потоку соответствует свой единственный финансовый поток. В данной статье исследуется сущность «финансовых потоков предприятия».

Финансы предприятия являются подсистемой финансов государства, что позволяет применить в отношении первых синтетический метод исследования (через идентификацию целого, частью которого является исследуемый объект).

Исследования финансов как инструмента и объекта управления должны основываться на адекватном восприятии этой фундаментальной, имеющей диалектический характер, многозначной категории. В российской финансовой науке в трактовке сущности, характеристик и функций финансов выделяются три основные концепции: распределительная, воспроизводственная и экономико-правовая. В результате многообразия научных взглядов на возникновение и функционирование финансов концепции финансов по-разному проводят границу между денежными и финансовыми отношениями, а также между денежными и финансовыми ресурсами (понятие финансовых ресурсов не имеет устоявшегося определения, за исключением обобщающего как совокупности фондов денежных средств). Представители распределительной концепции финансов считают, что денежные отношения шире, чем финансовые, и определяют содержание финансовых операций как распределение и перераспределение денежной формы стоимости общественного продукта, национального дохода[1-3].

В рамках - воспроизводственной концепции денежные операции фактически совпадают с финансовыми, а финансовые ресурсы - с денежными средствами. Экономико-правовая концепция относит к финансовым отношениям те денежные отношения, которые опосредованы правовыми актами[4-6].

В учебной и методической литературе по финансовому менеджменту имеется целый ряд определений понятия «финансовый поток компании».

Таблица 1 – Определения «финансовый поток» с позиции различных авторов

№	Автор	Определение
1	Ю. Плущевская и Л. Старикова	отождествляют финансовые потоки с денежными, считая, что они охватывают весь оборот денежной массы и ее размещение в активах
2	Ю. Любимцев, В. Дудкин, М. Романовский, Г. Белоглазова	определяют финансовые потоки в качестве специфических денежных потоков
3	Е. Стоянова, В. Ковалев, В. Бочаров	рассматривают финансовые потоки организации в качестве динамической характеристики ее финансовых (денежных) активов
4	И. Бланк	Управление финансовыми потоками должно решать в первую очередь проблему обеспечения платежеспособности организации в текущем и перспективном периодах, а также регулировать систему ее «финансового кровообращения»
5	Иванов В.В.	это поток расходов и доходов компании на протяжении определенного промежутка времени
6	Крейнина М.Н.	это оцененное в денежной форме движение(изменение) любых элементов имущества предприятия и любых источников его финансирования, а также имущества и источников финансирования в целом
Примечание- составлено по данным источника [7-12]		

В современном экономическом словаре нет четкого определения данного термина. В то же время в нем рассматриваются такие понятия, как «финансы», «финансовые ресурсы» и «поток». Финансы - это обобщающий экономический термин, означающий как денежные средства, финансовые ресурсы, рассматриваемые в их создании и движении, распределении и перераспределении, использовании, так и экономические отношения, обусловленные взаимными расчетами между хозяйственными субъектами, движением денежных средств, денежным обращением, использованием денег. Финансовые ресурсы (государства, региона, предприятия) - это совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, находящихся в распоряжении экономического субъекта. Они являются результатом взаимодействия поступления и расходов, распределения денежных средств, их накопления и использования. В свою очередь, поток представляет собой массу, циркулирующую в течение определенного периода времени [13, с.15]. Следовательно, финансовый поток можно определить как движение финансовых ресурсов в течение определенного промежутка времени.

Наряду с термином «финансовый поток» встречаются близкие ему понятия, например «денежный поток», «поток денежных средств», «движение денежных средств» и даже некорректные термины, такие как «движение денежных потоков» или «движение потоков денежных средств». Разнообразие указанных терминов происходит от англосаксонского варианта «cash-flow», в буквальном смысле обозначающего «денежный поток, поток кассовой наличности, поток денежных средств или финансовый поток» [14-15].

При этом в абсолютном большинстве случаев авторы используют вместо слова «финансовый» слово «денежный». Так как «финансовые ресурсы компании - это совокупность фондов денежных средств компании», можно сделать вывод о том, что «финансовые ресурсы» и «денежные ресурсы» компании являются понятиями тождественными или, по крайней мере, достаточно близкими [16, с. 168]. Из этого следует, что понятие «поток денежных средств или ресурсов» близко понятию «поток финансовых ресурсов». Наконец, если мы приравниваем термины «денежный поток» и «поток денежных средств (ресурсов)», можно считать, что «денежный поток» и «финансовый поток» в общем виде являются тождественными понятиями.

Однако ряд авторов придерживаются той точки зрения, что понятие «финансовые потоки» является более широким по сравнению с понятием «денежные потоки» и выражается в движении финансовых ресурсов от одного экономического субъекта к другому с целью их перераспределения путем создания финансовых схем [17, 38]. Другими словами, по мнению сторонников этого подхода, категория «финансовых потоков» является одной из категорий управления бизнес-процессами (цепочками финансовых, материальных, трудовых и информационных ресурсов), построения холдинговых структур и схем взаимодействия различных экономических субъектов. Рассматриваемые подходы к трактовке понятия «финансовые потоки» абсолютно оправданы, так как затрагивают организационный и стратегический аспекты проблемы, однако они, в первую очередь, связаны с

категорией «управления финансовыми потоками» и не отклоняются в целом от общей трактовки.

Список литературы

1. Финансы / Под ред. В.М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1995. 432 с.
2. Финансы: Учеб. для вузов / Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 527 с.
3. Нешиной А.С. Финансы: Учеб. 6-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К°, 2006. 512 с.
4. Бабич А.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учеб. для вузов по экон. специальностям. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 687 с.
5. Финансы, денежное обращение и кредит: Учеб. / Отв. ред. В.К. Сенчагов, А.И. Архипов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2007. 720 с.
6. Финансы: Учеб. / Под ред. М.В. Романовского. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт-Издат, 2009. 462 с.
7. Плущевская Ю., Старикова Л. Исследование финансовых потоков в российской экономике // Вопросы экономики. 1997. № 12. С. 117—131.
8. Любимцев Ю., Дудкин В. Финансовые потоки как объект индикативного планирования и регулирования // Российский экономический журнал. 1998. № 3;
9. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. М.В. Романовского. СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000. С. 29.
10. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2006. С. 199.
11. Андрианов А.Ю. Инвестиции. - М.: ПРОСПЕКТ, 2008.
12. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. – М.: Дело и сервис, 2001
13. Сорокина Л.А. Анализ денежных потоков на предприятии. - М.: ЮНИТИ, 2004. - 216 с.
14. Бочаров В.В. Финансовый анализ. -- СПб.: Питер, 2004. - 240 с.
15. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. М.: Бухгалтерский учет, 2000. - 364 с.
16. Григорьева Е.М., Перепечкина Е.Г. Финансы корпораций / под ред. Г.А. Тактарова. - Москва: Финансы и статистика, 2006. - 288 с.
17. Бобылева А.З. Финансовый менеджмент. Пособие по финансам для менеджеров / А.З. Бобылева. М.: Изд-во РОУ, 2001. - 426 с.



ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ И ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ

Аннотация

Организационное поведение работников организации формируется под непосредственным воздействием организационной культуры. Организационная культура является одним из основных способов управления поведением работников в организации. Она регулирует все стороны деятельности организации (координирует, интегрирует, мотивирует, ориентирует сотрудников). Организационное поведение персонала является внешним проявлением организационной культуры и во многом определяется ею.

С момента возникновения общества и в период выделения, а потом и дальнейшего развития его основных сфер (политической, экономической и духовной) существует проблема организации общества, его малых групп или же человека в группе/обществе. Жизнь организации реализуется через функционирование сотен взаимосвязанных процессов. Все процессы в организации приобретают ту или иную степень, соответствующую основной цели создания организации. В большей степени люди в организациях подчиняются этим законам бессознательно, интуитивно выполняя необходимые действия. Сознательное использование этих законов позволит на порядок улучшить конкурентоспособность организации и каждого сотрудника.

Фирма является единым материально-техническим комплексом и системой отношений, среди которых особую роль занимают отношения между персоналом и руководством (объектом и субъектом управления).

Вообще, для того, чтобы успешно конкурировать в условиях быстро развивающегося рынка, компаниям необходимо постоянно и всесторонне совершенствовать свою деятельность. Именно поэтому руководители крупных отечественных компаний все острее чувствуют потребность в выстраивании эффективных организационных процессов.

Итак, сейчас большое значение приобретают вопросы эффективного управления всех сфер организации деятельности фирм, позволяющего повысить социально-экономическую эффективность работы коммерческих организаций. Также немаловажно эффективное социальное управление.

Организация — это сложный организм, основой жизненного потенциала которого является организационная культура: то, ради чего люди стали членами организации; то, как строятся отношения между ними; какие устойчивые нормы и принципы жизни и деятельности организации они разделяют. Все это не только отличает одну организацию от другой, но и существенно предопределяет успех функционирования и выживания организации в долгосрочной перспективе[1].

Так как культура играет очень важную роль в жизни организации, то она должна являться предметом пристального внимания со стороны руководства. Менеджмент не только соответствует организационной культуре и сильно зависит от нее, но и может в свою очередь оказывать влияние на формирование и развитие организационной культуры. Для этого менеджеры должны уметь анализировать организационную культуру и оказывать влияние на ее формирование и изменение в желательном направлении.

Организационная культура создает «внутренний, духовный стержень» компании, способствует сплочению коллектива, формирует у сотрудников чувства осознанности и ответственности за свою работу. Если в компании сформирована организационная культура, ее сотрудники будут настроены лояльно по отношению к данной организации, независимо от происходящих в жизни изменений; минимизирует конфликтные ситуации.

Организационная культура повышает эффективность работы команды и решает задачи как индивидуального развития сотрудников, так и развития организации в целом. Она создает предпосылки для формирования устойчивого и эффективно работающего коллектива, четко представляющего миссию организации.

Становясь членом организации, каждый из нас постепенно усваивает ее правила и нормы поведения, а также идеалы, которые могут в дальнейшем стать ценностными и жизненными ориентирами личности. Несомненно, культура организации, в рамках которой продолжается социализация и формирование личности, несет огромную ответственность за дальнейшую судьбу своих членов.

Организационная культура не так явно проявляется на поверхности, ее трудно «пощупать». Если можно говорить о том, что организация имеет «душу», то этой душой является организационная культура.

Носителями организационной культуры являются люди. Однако в организациях с устоявшейся организационной культурой она как бы отделяется от людей и становится атрибутом организации, ее частью, оказывающей активное воздействие на членов организации, модифицирующей их поведение в соответствии с теми нормами и ценностями, которые составляют ее основу.

В понятие «культура» входят субъективные и объективные элементы[2].

К субъективным элементам относятся:

1. Организационные ценности (экономические, политические, технологические, социальные и пр.), т.е. эмоционально-привлекательные для людей свойства тех или иных процессов и явлений. Это позволяет им служить

образцами социально одобряемого выбора, ориентирами поведения в жизненно значимых ситуациях. Система ценностей образует внутренний стержень культуры. Существуют следующие виды ценностей:

- ценности как общественный идеал (например справедливость);
- объективированные ценности (четкость работы, качество);
- личные ценности.

К ценностям относятся в первую очередь цели, характер внутренних взаимоотношений, ориентированность поведения людей, исполнительность, новаторство, инициатива трудовая и профессиональная этика и пр. Согласно исследованиям, проводимым в западных фирмах, сегодня все меньшую роль играют такие ценности, как дисциплина, послушание, власть, и все большее — коллективизм, ориентация на потребителя, творчество, умение идти на компромиссы, служить обществу.

Считается, что в современных условиях необходимо не только опираться на существующие ценности, но и активно формировать новые. Поэтому важно тщательно отслеживать все новое, полезное, что есть в этой сфере у других, справедливо и беспристрастно оценивать.

При этом нельзя уничтожать полностью или подавлять старые ценности, особенно если люди к ним «прикипели» (несмотря на то, что ценности нелогичны, иррациональны). Наоборот, к ним необходимо относиться бережно, использовать их как основу для формирования новых ценностей, включив соответствующие механизмы, в том числе совместного творчества.

2. Ключевые ценности, будучи объединенными в систему, образуют философию организации, которая отвечает на вопрос, что является для нее самым важным. Философия отражает восприятие организацией себя и своего предназначения, главные направления деятельности, создает основу выработки подходов к управлению (стиль, мотивационные принципы, информационные ориентиры, порядок разрешения конфликтов), упорядочивает деятельность персонала на основе общих принципов, облегчает освоение требований администрации, формирует общие универсальные правила поведения.

3. Обряд — это стандартное, повторяющееся мероприятие, проводимое в определенное время и по специальному поводу (чествование ветеранов, проводы на пенсию, посвящение в молодые рабочие или специалисты).

4. Ритуал представляет собой совокупность специальных мероприятий (обрядов), оказывающих психологическое влияние на членов организации с целью укрепления преданности ей (работники многих японских компаний, например, начинают трудовой день с пения гимнов), усиление сплоченности, создания психологического комфорта, формирования необходимых ценностей и убеждений.

5. Легенды и мифы — образно-словесное отражение в нужном свете и в закодированной форме истории организации, унаследованных ценностей, партнеров ее известных деятелей. Обычно они информируют (каков главный босс, как он реагирует на промахи; может ли простой сотрудник стать руководителем и пр.), снижают неопределенность, учат, направляют

поведение персонала в нужную сторону, создают образцы для подражания. Во многих западных фирмах в ходу легенды о бережливости и рачительности их основателей, которые за счет этих качеств сумели разбогатеть, их заботливым, отеческом отношении к подчиненным.

6. Обычай есть форма социальной регуляции деятельности и отношений людей, воспринятая из прошлого и передающиеся членами организации из поколения в поколения без каких бы то ни было изменений.

Ценности, обычаи, обряды, ритуалы, нормы поведения, привнесенные из прошлого в настоящее, получили название традиции, которые бывают как позитивными, так и негативными. Так, в качестве позитивной традиции можно рассматривать доброжелательное отношение ко всем сотрудникам, приходящим в организацию, а в качестве негативной — печально известную дедовщину.

7. Нормы — социальные стандарты, конкретные образцы поведения

8. Стиль поведения субъектов — отношение друг с другом, внешним окружением, осуществление управленческих действий и др.

9. Лозунги — призывы, в краткой форме отражающие ее руководящие задачи, идеи. В настоящее время обычно в форме лозунга формулируется миссия организации.

10. Менталитет — образ мышления членов организации, определяемый традициями, ценностями, их осознанием, имеющий огромное влияние на их повседневное поведение и отношение к своим обязанностям[3].

К объективным элементам культуры относятся эмблема, символика, товарные знаки, цвета, униформа персонала, внешний вид производственных помещений, офисов и пр.

Таким образом, организация - это сложный механизм жизненный потенциал, которого является организационная культура: это то ради чего люди стали членами организации; то как строятся отношения между друг другом; какие нормы и принципы в деятельности организации они разделяют; и что, по их мнению, плохо, а что хорошо и многое другое, что относится к ценностям и нормам. Все это не только отличает организации друг от друга, но и существенно определяет успех выживания организации в долгосрочной перспективе.

Список литературы:

1. Карякин А.М.Организационное поведение. Учебное пособие. 2014
2. Шайн Эдгар. Организационная культура и лидерство: Пер. с англ. – СПб: Питер, 2012. – 336 с.
3. А. О. Блинов «Методы исследования в менеджменте» Издательство: "КноРус" (2017)



ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА

Аннотация

Экономическая безопасность Республики Казахстан сегодня выдвинулась в число проблем, привлекающих пристальное внимание политических государственных деятелей, правоведов, экономистов и т.д. Обеспечение экономической безопасности регионов – это гарантия независимости страны, важнейший компонент обеспечения национальной безопасности Казахстана.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, угроза, риск, внешние и внутренние угрозы, критерий экономической безопасности.

Прошедшие годы независимости показали, что рыночная экономика сама по себе не обеспечивает полноценную экономическую безопасность. В этом смысле необходимо вмешательство государства в отношении хаотичного и стадного поведения других действующих субъектов рынка.

В условиях осуществления государственной и правовой реформы первостепенное значение имеет государственное и правовое обеспечение экономической безопасности Республики Казахстан. Именно данная сфера деятельности нашего государства является одной из главных его задач. На практике многие аспекты угроз экономической безопасности продолжают оставаться неурегулированными, что чревато возникновением и проявлением довольно опасных явлений для страны.

В последние годы сохраняются безработица, преступность, бегство капитала, коррупция и другие негативные явления, которые также вызывают серьезную озабоченность. Таким образом, преступность, утечка капиталов из страны и коррупция представляют прямую угрозу государства, поэтому сложившаяся ситуация вызвала необходимость в статье 18 Закона Республики Казахстан «О национальной безопасности Республики Казахстан» признать экономическую безопасность важнейшим видом безопасности, наряду с национальной, общественной, экологической, информационной, военной.

Признание экономической безопасности важнейшим видом безопасности позволило отнести обеспечение экономической безопасности к приоритетному направлению деятельности государства и общества. Экономическая безопасность может быть обеспечена только при условии эффективного правового и государственного регулирования.

Система норм, регулирующая отношения в области обеспечения

экономической безопасности, не является целостной, поскольку отсутствует ряд норм, призванных регулировать важнейшие общественные отношения в данной области. Нерешена проблема создания необходимых социально-экономических, правовых и политических условий для реализации и исполнения, действующих нормативно-правовых актов по обеспечению экономической безопасности.

Поэтому выбранная тема статьи является актуальной на сегодняшний день. Целью написания статьи явилось разработка методов обоснования принятия управленческих решений в процессе разработки и реализации социально-экономической политики на различных уровнях государственного управления в области экономической безопасности.

Экономическая безопасность - это материальная основа национальной безопасности. Она выступает гарантией устойчивого, стабильного развития страны, ее независимости. В настоящее время используется немало различных определений понятия "экономическая безопасность". Так, в законе "О национальной безопасности Республики Казахстан" 1998 года отмечается, что экономическая безопасность - это состояние защищенности национальной экономики Республики Казахстан от внутренних и внешних условий, процессов и факторов, ставящих под угрозу ее устойчивое развитие и экономическую независимость.

Необходимо отметить, что сущность экономической безопасности реализуется в системе критериев и показателей. Критерий экономической безопасности - это оценка состояния национальной экономики с позиций важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности.

Критериальная оценка экономической безопасности включает в себя оценки:

- ресурсного потенциала и возможностей его развития;
- уровня эффективности использования ресурсов;
- конкурентоспособности экономики и экономических субъектов;
- целостности территорий и экономического пространства;
- государственного суверенитета и независимости;
- возможности противостояния внешним и внутренним угрозам межнациональной и социально-политической стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов;
- криминализацию экономики.

Как мы уже отметили, в структуре экономической безопасности существует система показателей-индикаторов. Показатели (индикаторы) экономической безопасности – количественные и качественные характеристики состояния национальной экономики, определяющие степень ее защищенности от внутренних и внешних угроз, позволяющие заблаговременно сигнализировать о нарастании угроз и грозящей опасности после превышения их предельных и пороговых значений.

В системе показателей-индикаторов экономической безопасности необходимо выделять:

- уровень и качество жизни;

- темп инфляции;
- норму безработицы;
- государственный долг;
- дефицит госбюджета;
- экономический рост;
- уровень прямых и чистых иностранных инвестиций;
- криминализация экономики;
- встроенность в мировую экономику;
- объем золотовалютного резерва.

Для обеспечения экономической безопасности в систему экономической безопасности должны войти: объект безопасности, субъекты безопасности и механизм обеспечения.

В целом, когда мы говорим об экономической безопасности государства, региона, отрасли и т.д., мы имеем в виду ту материальную основу, которая выступает базой для удовлетворения экономических потребностей. Поэтому объектами экономической безопасности на различных иерархических уровнях выступают: экономическая система государства, отрасль национальной экономики, экономика региона, фирма или предприятие любой организационно-правовой формы как хозяйствующий субъект, домашнее хозяйство, личность.

Выяснение причинно-следственных связей, последовательности протекания событий по обеспечению экономической безопасности, влияния различных факторов на эти события дают возможность определить концептуальную модель - механизм обеспечения экономической безопасности. Он представляет собой теоретическое обоснование последовательности происходящих событий по обеспечению экономической безопасности. Это своего рода условный образ, схема динамики обеспечения экономической безопасности, включающая несколько логически последовательных звеньев. Он является теоретическим отображением, представляющим результат познания тех событий, явлений, которые происходят в реальной действительности.

Таким образом, с учетом юридических особенностей национального законодательства Казахстана, по нашему мнению, механизм обеспечения экономической безопасности - это система мер законодательного, организационно-правового, социально-экономического, идеологического, административного, уголовно-правового, информационного характера, направленных на выявление, предупреждение и локализацию угроз экономической безопасности Республики Казахстан, реализуемых субъектами обеспечения экономической безопасности в рамках полномочий, возложенных на них действующим законодательством Республики Казахстан.

Потребности обеспечения экономической безопасности формируются под влиянием целого ряда факторов: объективных и субъективных, внутренних и внешних, прогнозируемых и непредсказуемых и т.д. В концентрированном виде они могут выступать как деструктивные, оказывающие влияние на экономическую безопасность.

К внутренним угрозам экономической безопасности Республики Казахстан, по нашему мнению, непосредственно относятся:

1. Массовая перекачка (экспорт) топливно-сырьевых (невосполнимых) ресурсов за пределы Казахстана. При систематическом снижении объемов нефти и других сырьевых ресурсов этот фактор превращается в реальную экономическую угрозу. Сохраняющийся разрыв между внутренней и мировой ценой на нефть (даже после ее многократного повышения) резко активизировал противозаконную деятельность государственных и негосударственных структур по перекачке этих валютно-обеспечивающих ресурсов в страны ближнего и дальнего зарубежья.

2. Отсутствие эффективного контроля за валютными операциями и утечка капитала из Казахстана. Одним из наиболее серьезных факторов, подрывающих экономику, финансовую систему Казахстана, стало отсутствие эффективного контроля за валютными операциями и "бегства капиталов" из Казахстана.

3. Неудачные или несвоевременные (как запоздалые, так и поспешные) меры по реформированию Казахской экономики в рыночном направлении. Действие данного фактора стало следствием, прежде всего, отсутствия целостной непротиворечивой концепции перехода к рынку. Как результат - кризисное состояние отраслей обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, вызванное старением основных производственных фондов, сокращением капиталовложений и другими причинами. Следствием стало и значительное уменьшение поголовья скота и посевных площадей, что в свою очередь повлекло падение производства продуктов питания.

4. Криминализация экономики. Новые экономические отношения порождают в Казахстане новые виды преступных проявлений. Процесс формирования рыночной экономики и становление рыночных отношений в стране вызывают необходимость кардинального совершенствования действующего законодательства

5. Отсутствие "Безопасной" системы лоббирования законодательных и исполнительных органов страны, а также должностных лиц высшего эшелона государственной власти.

Финансовые скандалы, связанные с использованием иностранных капиталов, секретными счетами за границей, осуществлением безответственной политики внешних заимствований сигнализируют нам об отсутствии "безопасной" системы. Нередко бывает так, что принимаемые решения не в полной мере соответствуют интересам страны.

Наличие противоречия между национальными интересами и проводимой правительством политикой, отражающей чьи-то групповые интересы, может свидетельствовать о возникновении и развитии фактора экономической безопасности.

Что же касается внешних угроз экономической безопасности регионов Казахстана, то их особенность можно сформулировать следующим образом.

Ограждение общества от внешних экономических угроз - предмет заботы любого государства. В условиях экономических трудностей

необходимо осознать, что экономические державы мира попытаются решить свои трудности за счет Казахстана, основы чего закладываются уже сегодня и просматриваются в таких направлениях, как превращение Казахстана:

- в сырьевую базу развитых стран мира;
- в рынок сбыта своих товаров;
- в рынок дешевой рабочей силы.

В результате ряда ошибок в стратегии и тактике экономической реформы эта угроза уже превращалась в реальность. Однако, в связи с обеспечением экономического роста в 2012-2017 гг., эта угроза сводится к минимуму. Социально-экономическая обстановка в Казахстане, равно как и изменившийся характер ее внешнеэкономических отношений и возникших в рамках этих отношений противоречий, формируют качественно иные внешние угрозы экономической безопасности Казахстана, основными из которых является следующее.

6. Ослабление конкурентоспособности национальной экономики. Конкурентоспособность экономики - интегральный показатель ее зрелости и эффективности, один из механизмов обеспечения благосостояния, занятости населения и экономической безопасности страны. Это - способность национальной экономики производить и продавать товары, ценовые и неценовые качества которых соответствуют или превосходят стандарты мирового рынка.

С позиций экономической безопасности, актуальность приобретает так называемые негативные факторы социальных угроз Казахстана. Дело в том, что при отсутствии необходимого уровня экономической безопасности значительно ухудшается жизненный уровень населения, усиливается социальные конфликты и столкновения, преступность и т.д.

Социальная сфера играет ключевую роль не только в экономической безопасности, но и во всей системе национальной безопасности. В ней находят реальное воплощение интересы личности, общества, семьи, а также пластов, социальных групп, государства. Именно здесь проверяются прочность и гармоничность всего многообразия социальных отношений, а также конфликтность и бесконфликтность отношений между личностью и государством, личностью и предприятием.

В заключение нужно подчеркнуть, что проблема экономической безопасности нуждается в дальнейшем изучении. В этом смысле целесообразно указать пути дальнейшего развития исследования экономической безопасности. Ими являются следующие элементы экономической безопасности: государственное и правовое регулирование технологической, продовольственной, внешнеэкономической, промышленной, энергетической, транспортно-коммуникационной и социальной безопасности.

Список литературы:

1. Закон Республики Казахстан «О национальной безопасности Республики Казахстан», 1998 г. Закон Республики Казахстан от 6 января 2012

года № 527-IV «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями).

2. Арыстанбеков К. Необходимо принять концепцию экономической безопасности Республики Казахстан //Таможенный вестник. 2013. №5.С.-50-55.

3. Арыстанбеков К.Т. Правовое регулирование экономической безопасности Республики КазахстанУ/ФЕМИДА. 2012. №9. С.-17-22.

4. Бухвальд Е., Гловацкая Н., Лазаренко С. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели // Вопросы экономики. 2017.- №12, - С.- 25-44.



УДК 658.3

Жарасов Ш. Ж.,

Магистрант специальности 6М050700-Менеджмент

КазУЭФМТ, г. Астана

Научный руководитель:

к.э.н., доцент Бурлаков Л.Н.

РОЛЬ СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация

Результаты изучения сложившейся практики управления в различных организациях, действующих на казахстанском рынке показывают, что большинство отечественных предприятий основное свое внимание сосредотачивают на чем угодно, только не на персонале и, таким образом, персонал как объект управления, остается на втором плане. Поэтому неудивительно, что службы управления персоналом большинства казахстанских организаций имеют низкий организационный статус, недостаточно профессионально подготовлены и по сути ограничиваются выполнением лишь учетных функций.

Служба управления персоналом является функциональным подразделением, непосредственно не участвуя в основной деятельности, обеспечивает нормальное функционирование организации.

Служба управления персоналом - совокупность специализированных структурных подразделений в сфере управления предприятием вместе с занятыми в них должностными лицами, призванными управлять персоналом в рамках избранной кадровой политики[1].

Работа служб персонала имеет два направления: тактическое и стратегическое.

В рамках тактического направления осуществляется текущая кадровая работа по формированию трудовых ресурсов. Суть кадровой работы в этом направлении состоит в определении того, что конкретно, кем, как и с помощью чего должно делаться на практике в данный момент в сфере управления персоналом. Решение этих повседневных задач основывается на административных методах.

Стратегическое направление работы служб персонала ориентировано на формирование кадровой политики организации, то есть системы теоретических взглядов, идей, требований, практических мероприятий в области работы с персоналом, ее основных форм и методов.

Функции управления персоналом - это конкретные виды управленческих работ, которые образуют циклический процесс управления персоналом. Функции службы управления персоналом определяют ее организационную структуру[2].

Роль службы управления персоналом проявляется в выполняемых ею функциях. Дадим классификацию функций службы управления персоналом в организации:

1) Подсистема условий труда:

- соблюдение требований психофизиологии
- соблюдение требований технической эстетики
- охрана труда и техники безопасности
- организация производственных процессов, анализ затрат и результатов труда, установление оптимального соотношения между количеством единиц оборудования и числом персонала.

2) Подсистема трудовых отношений:

- анализ и регулирование групповых и личностных взаимоотношений
- анализ и регулирование отношений руководства
- управление производственными конфликтами и стрессами
- социально-психологическая диагностика
- соблюдение этических норм взаимоотношений
- управление взаимодействием с профсоюзами.

3) Подсистема оформления и учета кадров:

- оформление и учет приема, увольнений, перемещений
- информационное обеспечение системы кадрового управления
- профориентация
- обеспечение занятости

4) Подсистема планирования, прогнозирования и маркетинга персонала:

- разработка стратегии управления персоналом
- анализ кадрового потенциала
- анализ рынка труда, планирование и прогнозирование потребности в персонале, организация рекламы
- планирование кадров
- взаимосвязь с внешними источниками, обеспечивающими кадрами организацию
- оценка кандидатов на вакантную должность

- текущая периодическая оценка кадров.

5) Подсистема развития кадров

- техническое и экономическое обучение
- переподготовка и повышение квалификации
- работа с кадровым резервом
- профессиональная и социально-психологическая адаптация новых работников

6) Подсистема анализа и развития средств стимулирования труда:

- Нормирование и тарификация трудового процесса
- Разработка систем оплаты труда
- Использование средств морального поощрения
- Разработка форм участия в прибыли и капитале
- Управление трудовой мотивацией

7) Подсистема юридических услуг

- решение трудовых вопросов с точки зрения юридических нормативов
- согласование распорядительных документов по управлению персоналом

- решение правовых вопросов хозяйственной деятельности.

8) Подсистема развития социальной инфраструктуры:

- организация общественного питания
- управление жилищно-бытовым обслуживанием
- развитие культуры и физического воспитания
- обеспечение охраны здоровья и отдыха
- управление социальными конфликтами и стрессами

9) Подсистема разработки оргструктуры управления

- анализ сложившейся оргструктуры управления
- проектирование оргструктуры управления
- разработка штатного расписания

- построение новой оргструктуры управления. Эта классификация дает исчерпывающий перечень функций, приписываемых службе управления персоналом с точки зрения нового подхода к менеджменту УП. Однако набор тех или иных функций службы управления персоналом в разных компаниях различен, так как обычно каждый руководитель выбирает те элементы, которые, на его взгляд, лучше подходят к конкретной ситуации (размер фирмы, специфика ее деятельности и т. д.) и кажутся ему полезными для успешной работы организации. Но несмотря на все различия между организациями, существует стандартный набор функций службы управления персоналом, которые в сумме своей представляют кадровую политику фирмы. Рассмотрим эти функции подробнее.

1) Планирование трудовых ресурсов, - что включает в себя:

- оценку наличных ресурсов (т.е. анализ содержания работ и имеющего персонального состава)
- оценка будущих потребностей (прогноз внутренних и внешних предложений рабочей силы и спроса на рабочую силу)

- разработка программы удовлетворения будущих потребностей в людских ресурсах на основе соотношения внутреннего и внешнего предложения рабочей силы со спросом и стратегией развития компании. Для правильного прогнозирования необходимо учитывать среднюю текучесть кадров, естественное выбытие (смерть, выход на пенсию и т.д.) и другие факторы.

2) Наем персонала - это создание резерва потенциальных кандидатов по всем должностям

3) Отбор персонала - оценка кандидатов на рабочее место и отбор лучших из резервов, созданного в ходе найма.

4) Определение заработной платы и льгот - разработка структуры заработной платы и льгот с целью привлечения и удержания работника.

5) Адаптация - введение нанятых работников в организацию и во все ее подразделения с целью осознания того, что ожидает от них организация и какой труд в ней получает заслуженную оценку.

6) Обучение - разработка программ для обучения трудовым навыкам эффективного выполнения работ.

7) Оценка трудовой деятельности - разработка методик оценки трудовой деятельности и доведение ее до работников. Оценка труда дает возможность оценить количество, качество и интенсивность труда.

8) Повышение, понижение, перевод, увольнение персонала - для выполнения данной функции службы управления персоналом должны:

- разработать методологию перемещения работника с должности большей или меньшей ответственностью

- развивать профессиональный опыт работника путем перемещения на другие должности или участки работы (другими словами, службы управления персоналом занимаются планированием карьеры работников)[3].

Итак, на сегодняшний день нет единого строго определенного взгляда на функции службы управления персоналом в организации. Как уже упоминалось, руководители предприятий редко используют теорию в чистом виде, а, как правило, адаптируют ее к условиям функционирования конкретной организации. Однако, результаты исследования показали, что при всех межфирменных и межстрановых различиях в области управления персоналом (в двух фирмах одной отрасли одной страны вы не найдете двух похожих по форме и содержанию документа, регламентирующего деятельность службы УП), все они исповедуют общую идеологию и методологическую основу кадровой работы.

Таким образом, роль службы управления персоналом состоит в том, чтобы создать такие условия для менеджеров всех уровней, когда управление персоналом стало бы действительно максимально эффективным

Список литературы:

1. Основы управления персоналом, Учебник/ под ред. А.Я. Кибанова-М-ИНФРА-М 2003г.

2. Управление персоналом. Учебное пособие/под ред. П.Э. Шлендера,- М:ЮНИТИ-ДАНА-2005г.

3. Управление персоналом. Учебное пособие/под ред. В.М. Масловой М:ЮНИТИ-ДАНА-2007г.



ӘОЖ 711.435: 001.5

Жолдасқажиев Б. Т.

«Экономика» мандығының магистранты

Ғылыми жетекші:

э.ғ.к., доцент Тұрдалы Н.Ө.

Астана қаласы, ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ МОНОҚАЛАЛАРДЫ ӘЛЕУМЕТТІК- ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУДЫҢ НЕГІЗІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Аңдатпа

Дағдарыстық жағдайды шешудің ықтималдың бірі шағын қалаларда өтіп жатқан әлеуметтік-экономикалық процестерге тәсілді пайдалану болып табылады. Ол стратегиялық жоспарлау және болжау әдістерін пайдалану болып табылады. Мақалада сондай-ақ шағын қаланың әлеуметтік-экономикалық жүйесінің стратегиялық даму процесінің логикалық-құрылымдық схемасы қарастырылған, стратегиялық дамудың негізгі кезеңдері, шағын қалалардың даму стратегиясын қалыптастыру принциптері және әлеуметтік-экономикалық даму Стратегиясының мақсаттарын айқындайтын параметрлер қарастырылады.

«Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында: «Үкімет елді мекендер шоғырын (агломерация) дамыту жөнінде бағдарлама қабылдауы тиіс. Ірі кәсіпорынды немесе бір саланы тірек еткен шағын қалаларды дамыту қажет екенін айтты және үкіметке бір салалы шағын қалаларды дамыту туралы арнайы бағдарлама жасауды тапсырды.

Онда қаланың экономикасындағы әрбір нақты бағытты әртараптандыру, әлеуметтік саланы дамыту ескерілуі қажет», - деген болатын. Осыған баланысты Қазақстан Республикасындағы моноқалалардың дамуы мен әлеуметтік-экономикалық жұмыс жасауындағы талдауы және оны дамытуы ерекше ғылыми маңыздылығымен көрінеді. Қазіргі уақытта Қазақстанда 27 елді мекен моноқала статусына ие болды. Олардың көпшілігі дағдарыстың әсерінен қатты әлсіреген.

Сонымен қатар аталған қалаларда 1,53 млн. адам өмір сүреді, ал пайызға шаққанда 16,8% еліміздің қала халқының санына тиесілі. 27 қаланың ішінен 16 қала аудан орталықтары болып табылса, қалған 11 қала сәйкесінше аудан орталықтарына жатқызылмайды. Қазіргі уақытта бұл қалалардың өзіне тән әлеуметтік-экономикалық мәселелері жеткілікті және оларға келесілерді жатқызуға болады: экономикалық мәселелеріне инфрақұрылымдары ескірген негізгі қала құраушы кәсіпорындардың жұмысының тоқтауы немесе оған қауіп төнуі (өндіруші кәсіпорындардың кен орындарының тозуы, бәсекеге қабілетсіз өнім); қала экономикасының төмен деңгейде әртараптануы; қала тұрғындарының қала құраушы кәсіпорындардан жоғары деңгейдегі тәуелділігі; қала бюджетінің қала құраушы негізгі кәсіпорынан түсетін салықтардан тәуелді болуы.

Әлеуметтік мәселелеріне жұмыссыздық пен өзінөзі жұмыспен қамту деңгейінің жоғары болуы; көптеген моноқалалардағы халықтың табыс деңгейінің төмен болуы; халық санының азаюы; әлеуметтік тұрақсыздықтардың өсуі. Өмірлік маңызы бар инфрақұрылымдар мәселелеріне инженерлік және әлеуметтік инфрақұрылымдардың тозуы; моноқалалардың аумағындағы экологиялық мәселелердің ушығуы. Осыдан шығатыны, осы қалаларды жаңғыртудағы мәселелері өзекті екенін көрсетеді, ал олардың даму тиімділігінің бағытын әзірлеу айқындылықпен есепті талап етеді. Қаланың экономикалық-әлеуметтік жағдайын жетілдіруіне және қала құрушы кәсіпорынымен бұл жүйені толыққанды зерттелмегенге сұранысы, оның тиімділігін бағалайтын қолда бар әдістемелік базаның шектеулілігі, оның өңірлік және мемлекет деңгейіндегі зерттеуі ең өзекті мәселелердің бірі екенін көрсетеді.

Қазіргі кезде бірқатар аймақтардың экономикалық баяу дамуы еңбекпен қамтудың қамтамасыз етілмеуіне алып келді. Халықтың кірісінің деңгейі әлі төмен. Осы жағдайда Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауында «Қазақстан-2050» стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» нақтылап былай дәлелдеген: «Өтіп бара жатқан жылда біз моноқалаларды дамыту бағдарламасын жүзеге асыруды бастадық. Жаңа жұмыс орындарын ашуға, әлеуметтік мәселелерді шешуге, кәсіпорындарды жұмыспен жетілдіруге айтарлықтай ресурстар бағытталды». Қазақстан экономикасының кеңістіктік дамуы көбінен сараланумен сипатталатыны белгілі.

Бұл табиғи-шикізаттық, өндірістік, кадрлық әлеуеттердің үлкен айырмашылығына ғана емес, сонымен бірге аймақтардың қалыптасқан қызмет бағытының деңгейіне, олардың нарықтық қатынастарға бейімделу деңгейіне, ішкі және сыртқы нарықтардағы бәсекеге қабілеттілік шарттарына да байланысты. Сондықтан, республиканың әрбір шағын қаласының мәселелерінің сөзсіз өзіндік ерекшеліктері бар, бірақ олар алғы шарттармен де сипатталады. Қазақстанның шағын қалаларының экономикалық дамуының негізгі мәселелері: өнеркәсіптік бір саласы басым болатын қала мекендерінің болуы, білікті кадрлар мен инвестицияларды қатыстыруда тиімді болмайтын бәсекелес позициялар, өнеркәсіптік кәсіпорындарының көпшілігінің

технологиялық қалыс қалуы, жастардың неғұрлым ірі қалаларға қоныс аударуы болып табылады.

Қазіргі индустриалды – инновациялық жаңғырту жағдайда өзекті мәселенің біреуі шағын қалаларды жандандырудың мемлекеттік бағдарламасын әзірлеу болып тұр. Сол себепті моноқалалардың бәсекеге қабілетті артықшылықтарын ескере отырып, нақты қаланың даму стратегиясын әзірлеу, шағын және орта қалалардың әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштерінің мониторингісін жүргізу, әлеуетті анықтау өзекті болып тұр. Бұл жағдай моноқалалардың дамуында тағы бір қырын көрсетті – ол әлеуметтік тұрақты дамуын сақтау.

Әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз ету моноқалалардың әлеуметтік қауымын құрайтын тұрғындардың барлық топтарын әлеуметтік қолдау жүргізбей мүмкін болмайды. Ең алдымен, табысының деңгейі төмен болатын, тұтыну әлеуеті төмен болатын және әлеуметтік қызметтердің қолжетімділігі төмен болатын азаматтар ерекше қолдау көрсетуді қажет етеді. Осындай саясатты іске асыру үшін зерттеушілер нақты ұсыныстар береді. Жағдайы төмен отбасыларын әлеуметтік қолдаудың көрсетілуін қамтамасыз ету үшін және мемлекеттік әлеуметтік жәрдемақылар мен төлемдердің мөлшерін анықтаған кезде, ең алдымен, табыс пен еңбекақы төлеу саласында, әлеуметтік норматив ретінде тамақтану үлесі жалпы құнның 45%-нан артпайтын, тұтыну кәрзеңкесінің неғұрлым прогрессивті құрылымымен күнкөріс минимумын пайдалану қажет.

Моноқалалардың дамуына және оның халқының әлеуметтік деңгейін көтеру жолында азық-түлік көмек, медициналық көмек және әлеуметтік қамтамасыз ету, тұрғын үй көмегі, білім алу және кәсіби даярлыққа ықпал жасауды жатқызуға болады. Қазіргі жағдайда өзекті мәселенің біреуі – моноқалаларда еңбек қатынастарын реттеу болып табылады. Республикада қалалық келісімге қол қою тәжірибесінің болмауы қала аймағында ұжымдық – шарттық реттеуге жататын еңбек қатынастарының параметр тізімдерін есепке алып келісім жасаудың ғылыми-әдістемелік негіздерін дайындау қажеттілігі бар екендігін көрсетеді.

Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаев халыққа арнаған өзінің кезекті Жолдауында үкіметке жергілікті өзін-өзі басқаруды дамыту тұжырымдамасын әзірлеуді және моноқалаларды дамыту бағдарламасын дайындауды тапсырды. Осы жағдайға сәйкес Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігінің «Ғылыми Қазына» бағдарламасында моноқалалардың әлеуметтік-экономикалық дамуы қарастырылады. ҚР бір салалы қалаларын әлеуметтік-экономикалық дамыту саясатына қатысты республикалық және жергілікті органдарға ұсынылған тұжырымдамалар мен әдістемелерді осы қалаларды дамытуға пайдалануға болатынымен ерекшеленеді. Автордың қол жеткізген ғылыми нәтижелері Оңтүстік Қазақстан облысының Кентау әкімшілігінде қаланы әлеуметтік-экономикалық дамыту бөлімінде енгізілген.

Сонымен қатар, зерттеудің қолданбалы тұстары еліміздегі моноқалаларды дамытуға байланысты мемлекет тарапынан қолдау,

бағдарламаларды қабылдау және олардың даму стратегиясын жоспарлау кезінде дайындауда қолданылуына болады. Моноқалалардың қалыптасуының теориялық-әдістемелік негіздерін зерттеу арқылы Қазақстан моноқалаларының әлеуметтік-экономикалық даму стратегиясын жасау. Қойылған мақсатқа жету үшін теориялық, әдістемелік және тәжірибелік сипатта берілген келесідей мақсаттарды іске асыру қажет: – «бір салалы қала», «моноқала» ұғымдарын зерттеу және олардың қалыптасуының алғышарттары мен моноаймақтық жағдайын құрайтын факторларын анықтау; – моноқалалардың шетелдік даму стратегияларын зерттеу және Қазақстандағы бір салалы қалалардың әлеуметтік-экономикалық даму стратегиясын әзірлеу; – Қазақстандағы моноқалалардың әлеуметтік-экономикалық жағдайын статистикалық топтастыру және салыстыру әдісі бойынша талдау; – бір салалы аймақтарда шағын кәсіпкерлікті дамытудың жетілдіру жолдарын қарастыру және моноқалалардың әлеуметтік-экономикалық даму деңгейінің матрицасын жасау; – моноқалалардың негізгі даму факторларын экономикалық-статистикалық талдау арқылы анықтау және оған орта мерзімді болжам беру. – «моноқала» және «бір салалы қала» ұғымдарының авторлық анықтамасы; – Қазақстандағы бір салалы қалалардың әлеуметтік-экономикалық даму матрицасы; – бір салалы қалалардың даму деңгейіне сәйкес келесі стратегиялары: «Концентрация стратегиясы», «Тұрақты даму стратегиясы», «Ұлғайту стратегиясы» және «Қарқынды өсу стратегиялары»; – экономика-статистикалық әдістерді пайдалану негізінде моноқалалардың дамуының орта мерзімді болжамы. Әлеуметтік саланың құрылымдық құрамдас бөлігінің ағымдық қызмет етуі және келешектегі даму жоспарының баламалы нұсқаулары, біздің көзқарасымыз бойынша, тартылған қосымша ресурстардың (қаржылық, материалды-техникалық) ашатын нақтылылығы басқару органдарының ресурстық тұтынудың тиімділігі мен нәтижелілігінің басқа да сапалық және сандық сайкестендірулерді негіздеуге және белгілеуге мүмкіндік беретін жағдай да ғана болуы мүмкін. Осыған байланысты ұлттық экономиканың қалыптасқан қаржы-экономикалық дағдарыстан шығу жағдайында ұйымдастырушы-құқықтық құрылымдар, өндірістік те және әлеуметтік салалар да өздерінің әлеуметтік-экономикалық дамуында, бірінші кезекте, нарық конъюктураның, жұмыс, өнімдер мен қызметтердің бәсекеге қабілеттілігінің өзгеруімен байланысты ішкі және сыртқы орта факторларының елеулі әсер ететінін атап өткен жөн. Бұл жағдайларды ағымдық және келешектегі жоспарлаудың объективтілік деңгейі төмендейді, өйткені шаруашылық субъектінің, құрылымдық құрамдас бөлігінің немесе жалпы әлеуметтік-экономикалық салалардың орта, ұзақ мерзімді дамуындағы ретроспективті тенденциялардың экстраполяциясы болжауланған немесе бекітілген экономикалық және әлеуметтік нәтижелелерге, сонымен қатар, жекелеген ресурстарды немесе барлық ресурстардың жиынтығын пайдаланудың тиімділік деңгейіне нақты қол жетудің жоспарлы-есептік негізделу үдерісінде өзінің айрықшылығынан айрылады [3].

Сондықтан алдағы уақыт кезеңінде қол жеткізудің мұндай негізделу түрі стратегиялық жоспарлау түрінде, ресурстық тұтынудың тиімділік деңгейі мен

қажетті нәтижені болжау ретінде қолдану, біздің көзқарасымыз бойынша, мақсатқа сай, экономикалық тұрғыдан дәлелденген және қажетті құрал болып табылады. Бұл түсінікте шағын қалалардың әлеуметтік-экономикалық салаларының негізгі құраушы құрамдас бөліктерінің экономикалық және әлеуметтік дамуын стратегиялық жоспарлау, олардың дамуының ағымдық және келешектегі жоспарлауға қарағанда, сыртқы ортағы әсер ететін жағымсыз факторларды жеңіп шығуға, минимальді шығындарды жұмсай отырып, жоғары нәтижелерге қол жеткізуге және қолда бар барлық ресурстардың түрлерін қолдануда тиімділіктің жоғары деңгейіне қол жеткізуге бағытталған масқатты бағдарды қалыптастыруға және жүзеге асыруға негізделген. Тұрғындарды әлеуметтік қорғаудың жүйелік механизмі ретінде, әлеуметтік саланы және оның құрылымдық құрамдас бөлігінің жиынтығын анықтай отырып, мұндай жүйелік механизмнің қасиеттерін анықтау қажет.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» атты Қазақстан халқына жолдауы, 2018 ж.
2. <https://e-history.kz/kz/contents/view/774>© e-history.kz
3. Ахметов Е., Карменова А. «Қазақстанның экономикалық және әлеуметтік географиясы» Алматы 2017



УДК336.6

Жоровень А.О.,

магистрант
Левкович А.П.,
к.э.н., доцент

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕГО ДОЛГА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация

В статье выявляется современное состояние внешнего долга Республики Беларусь. Проведен анализ его уровня и динамики в разрезе секторов экономики, сроков погашения, финансовых инструментов, показателей устойчивости. Выявлены основные тенденции в формировании внешнего долга страны. Сделан вывод о сохранении высокого и устойчивого уровня внешнего долга Республики Беларусь. Определены основные риски сохранения и наращивания внешнего долга для национальной экономики Республики Беларусь.

Ключевые слова: внешний долг, секторы экономики, финансовые инструменты, сроки погашения, обслуживание долга, относительные показатели внешнего долга, устойчивость внешнего долга, риски внешнедолгового финансирования

Глобализация мировой экономики характеризуется высокой степенью либерализации финансовых потоков, ростом мобильности капитала и масштабов межстранового его перемещения, что открывает для большинства стран возможности активного использования заемных средств в решении задач национального развития. Однако привлечение иностранных кредитов ведет, как правило, к росту внешнего долга, а достижение им неприемлемо высоких значений может иметь своим следствием возникновение ограничений у государства в проведении самостоятельной экономической политики. Республика Беларусь в настоящее время выступает чистым заемщиком на мировом рынке капиталов и также сталкивается с проблемой оптимизации внешнего долга. Таким образом, выявление современного состояния внешнего долга Республики Беларусь, основных тенденций его формирования, а также рисков дальнейшего наращивания является, безусловно, актуальным.

Внешний долг Республики Беларусь начал расти быстрыми темпами в последние 10 лет, что сделало вопросы о его устойчивости и перспективах роста крайне актуальными.

За период 2006-2018 гг. валовой внешний долг страны увеличился в 7,6 раза – с 5,1 в 2006 г. до 39,0 млрд. долл. США в 2018 г. Резкое увеличение номинальной суммы задолженности, в 1,8 раза, произошло в 2008 г. с 6,5 до 12,5 млрд долл. США, что определялось влиянием мирового финансового кризиса, начавшегося в 2007 г., повышением цен на российские нефть и газ, ростом отрицательного сальдо платежного баланса, а также снижением прямых иностранных инвестиций. Своего пикового значения валовой внешний долг Республики Беларусь в номинальном выражении достиг в 2015 г. и составил более 40 млрд долл. США. Темпы роста валового внешнего долга Республики Беларусь в период с 2006 по 2018 г. превышали 100 %, за исключением 2013, 2016 и 2017 гг., и, как правило, превышали темпы роста ВВП (рисунок 1).

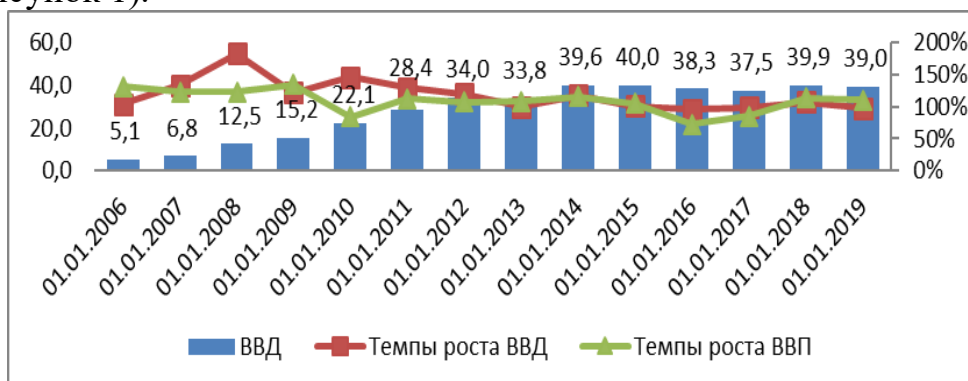


Рисунок 1 – Динамика валового внешнего долга и ВВП Республики Беларусь за 2006-2018 гг., млрд долл. США, темпы роста, %

Примечание – собственная разработка на основе [1].

В структуре валового внешнего долга Республики Беларусь в разрезе секторов экономики в 2006-2018 гг. большая часть суммы заимствований приходилась на прочие секторы (рисунок 2). Однако доля данных секторов в общем объеме долга сократилась значительно - с 70 до 43 %, впервые в 2008 г. на 28 п.п., а в последующие годы умеренными темпами. Второе место в структуре валового внешнего долга страны в начале анализируемого периода занимали депозитные организации, но начиная с 2009 г. эту позицию занял сектор государственного управления. Доля депозитных организаций в структуре валового внешнего долга отличается относительной стабильностью и лишь незначительными разнонаправленными колебаниями, в среднем она составляла 18 %. Удельный вес в общем объеме валового внешнего долга сектора государственного управления с 2006 по 2018 г. увеличился значительно - с 12 до 43 %. Внешний долг Центрального банка Республики Беларусь представлен наименьшей величиной (достигал максимума 5,0% в 2008, 2014-2015 гг.), в настоящее время составляет 2,0% и относительно стабилен.

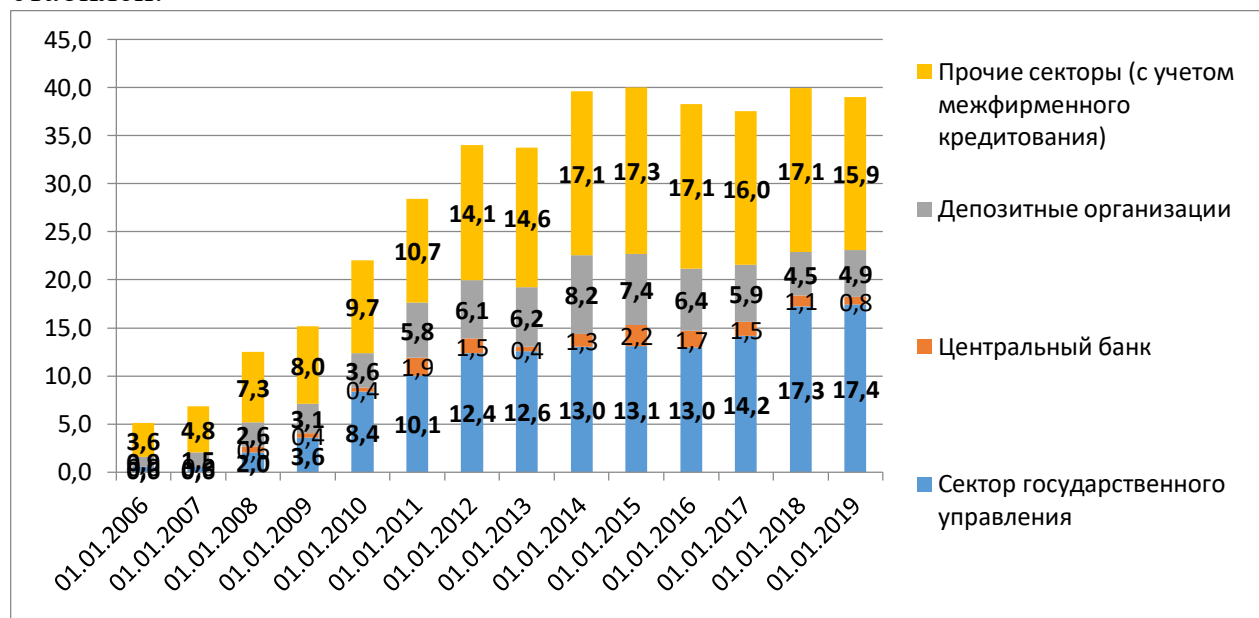


Рисунок 2 – Динамика структуры валового внешнего долга Республики Беларусь по секторам экономики за 2006-2018 гг., %

Примечание – собственная разработка на основе [1].

При рассмотрении внешнего долга как финансового источника воспроизводства важным является такой аспект, как сроки привлечения внешних заимствований. Во время экономического спада государство заинтересовано в увеличении срока погашения долговых обязательств, так как сокращение объема производства, снижение налоговых поступлений и доходов оказывают отрицательное влияние на государственный бюджет. В такой ситуации выплаты по долгу затруднительны ввиду недостатка финансовых средств и нежелательны с точки зрения проведения стабилизационных мероприятий и поддержки воспроизводственного процесса. В свою очередь главное преимущество краткосрочного долга

состоит в его низкой стоимости по сравнению с долгосрочным долгом. Негативное же воздействие краткосрочной задолженности на финансовое состояние стран-заемщиков состоит в резком ухудшении их способности своевременно погашать внешние обязательства. В условиях стабильной экономической ситуации краткосрочная задолженность легко пролонгируется, тогда как в условиях кризиса, когда кредиторы теряют доверие к должникам, рефинансирование становится затруднительным или вовсе невозможным.

В структуре валового внешнего долга Республики Беларусь доля краткосрочного долга с 2006 по 2009 г. превышала 50 % (рисунок 3). Начиная с 2010 г. и в последующие 5 лет доля краткосрочного долга в среднем составляла 41 %, и только за последние 3 года значительно сократилась и на 1 января 2019 г. составила 25 %. В свою очередь, доля долгосрочного долга в структуре внешней задолженности Республики Беларусь имела противоположную динамику: с 2006 по 2019 г. она возросла с 29 до 75 %, рост составил около 50 п.п. Таким образом, за исследуемый период структура валового долга Республики Беларусь претерпела кардинальные изменения: тенденция доминирования краткосрочного долга сменилась на диаметрально противоположную – 75,0% приходится на долгосрочный долг.

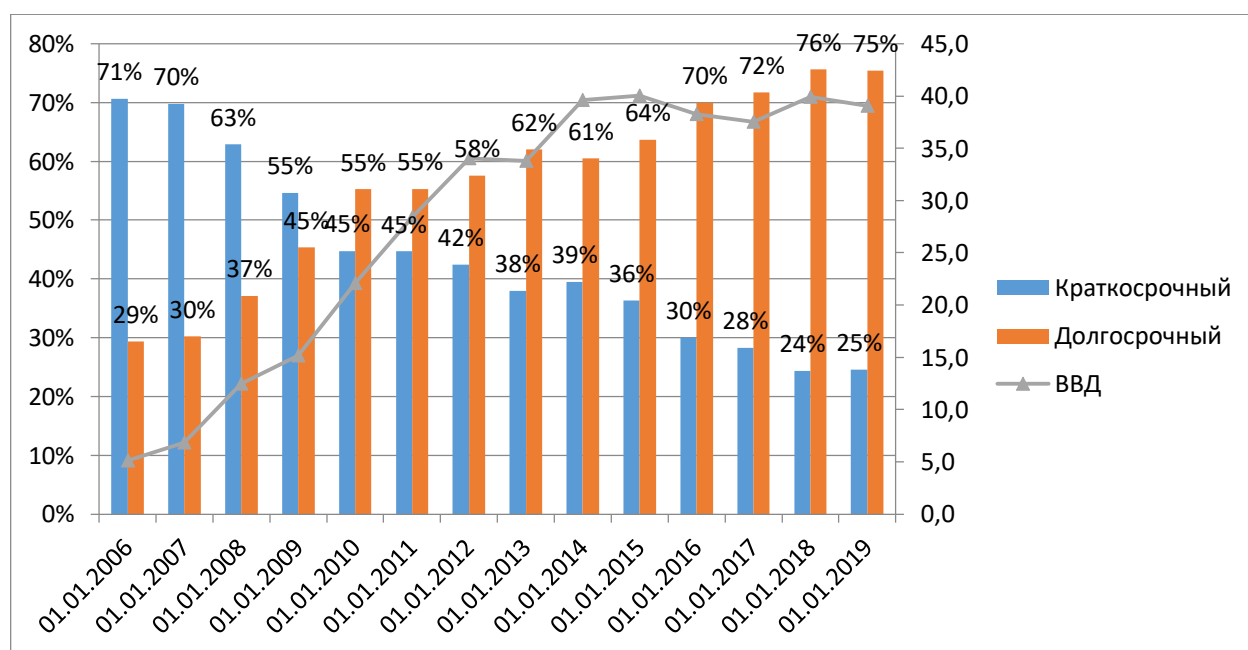


Рисунок 3 – Динамика структуры валового внешнего долга Республики Беларусь по срокам погашения за 2006-2018 гг., млрд. долл. США, %

Примечание – собственная разработка на основе [1].

Для Республики Беларусь долгосрочные долговые инструменты внешних заимствований являются более рациональными, так как позволяют временно избегать крупных платежей по внешнему долгу и тем самым сохранить больше ресурсов для экономического развития. Однако в Республике Беларусь внешнедолговая политика в направлении увеличения сроков погашения внешних обязательств должна быть осторожной и

сбалансированной. Как показывает анализ график предстоящих платежей по основному долгу и процентам, пик платежей придется на 2020 и последующие годы, когда Республике Беларусь будет необходимо погасить более 24 млрд долл. США внешних долговых обязательств и процентов по ним (рисунок 4).

В 2018 г. внешние государственные займы были привлечены на сумму 2,4 млрд. долл. США в том числе 879,1 млн. долл. США – Правительства и банков Российской Федерации; 600,0 млн. долл. США – еврооблигации; 509,2 млн. долл. США – банков КНР; 200,0 млн. долл. США – Евразийского фонда стабилизации и развития; 17,5 млн. долл. США – ЕБРР и СИБ [3].

При этом, учитывая, что основным инвестором евразийского фонда выступает Россия, именно она и является главным внешним кредитором Республики Беларусь.

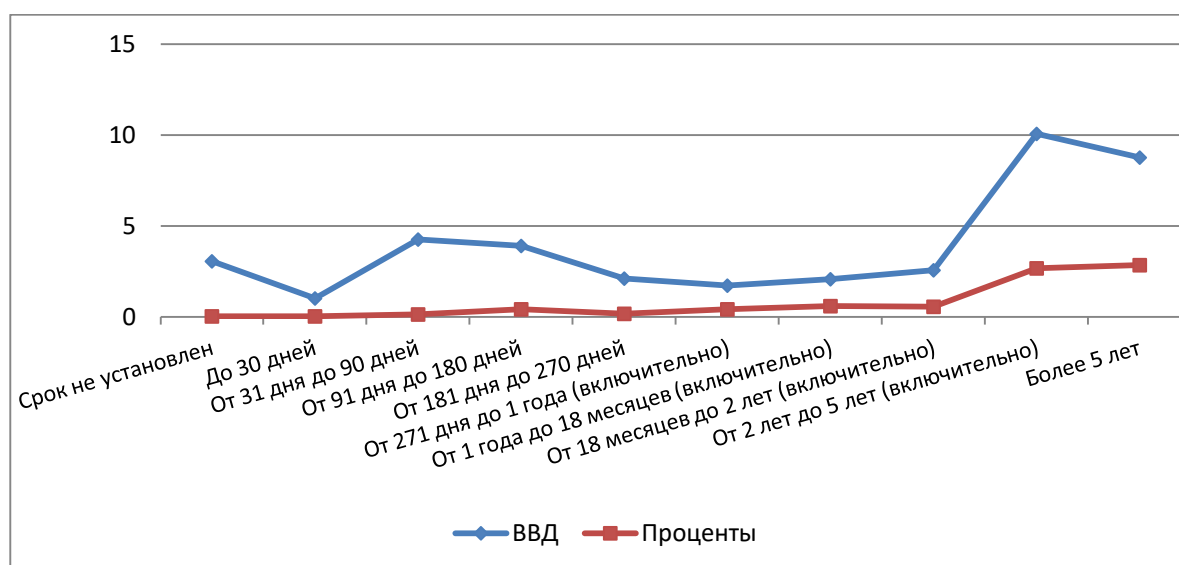


Рисунок 4 – График предстоящих платежей основного долга и процентов на 1 января 2019 г., млрд долл. США

Примечание – собственная разработка на основе [2].

Распределение краткосрочной и долгосрочной задолженности между секторами экономики с 2006 по 2018 г. остается относительно стабильным. Основными заемщиками долгосрочных займов являются сектор государственного управления - 52%, прочие секторы - 25%, депозитные организации - 20%. Основная доля внешних краткосрочных заимствований приходится на прочие секторы - около 79 %, незначительная часть - на депозитные организации – около 17 % [1].

В общей сумме внешнего долга Республики Беларусь в 2006-2018 гг. большую часть составляли обязательства по внешним кредитам и займам, которые были сосредоточены в основной массе у депозитных организаций и прочих секторов, а затем постепенно увеличивалась доля сектора государственного управления и в 2018 г. достигла 56 % (рисунок 5). Далее по размерам следует задолженность по торговым кредитам и авансам предприятий по экспортно-импортным операциям с товарами и услугами. Вместе с тем, их доля сократилась более чем в 2 раза: с 46 % в 2006

г. до 18 % в 2018 г. Особенностью таких кредитов является их связанный характер. Далее, как правило, внешние долги в виде прямых кредитов не могут переуступаться или продаваться. Главное их преимущество заключается в относительной безопасности заемщика от концентрации прав требования в руках нежелательных лиц. Недостатком является ограниченность возможностей и усложнение реструктуризации данной формы задолженности. Незначительную долю валового внешнего долга страны - от 2 до 7 % - занимают наличная валюта и депозиты, а также межфирменное кредитование. Долговые ценные бумаги, как финансовый инструмент внешних заимствований, до 2010 г. практически не использовался и лишь с 2011 г. его доля стала составлять от 4 до 7 % в отдельные годы [1].

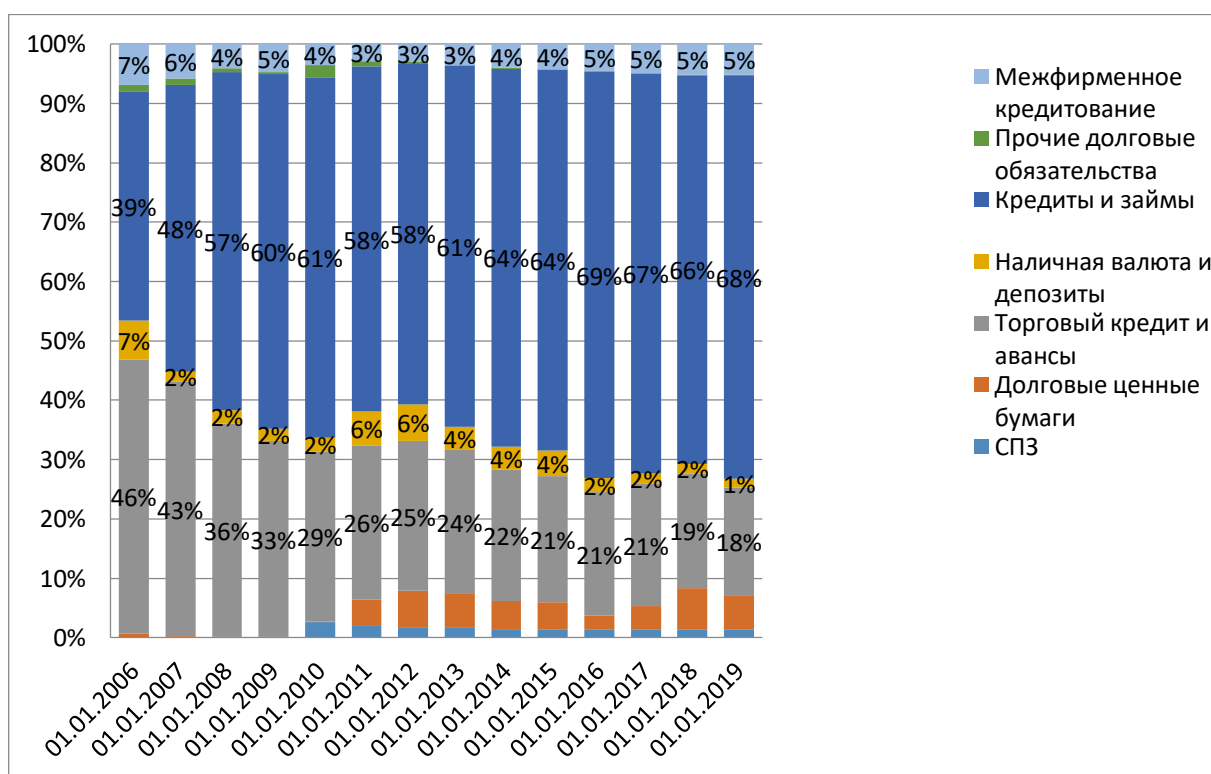


Рисунок 5 – Динамика структуры валового внешнего долга Республики Беларусь в разрезе финансовых инструментов за 2006-2018 гг., %

Примечание – собственная разработка на основе [1].

Республика Беларусь выступает нетто-должником на мировом финансовом рынке (рисунок 6). Чистый долг Республики Беларусь за период с 2011 по 2018 г. увеличился более чем на 6 млрд. долл. США. Рост валового внешнего долга на протяжении последних 5 лет превышал рост внешних долговых активов [1].

Платежеспособность государства и безопасный уровень внешнего долга характеризуют относительные показатели валового внешнего долга (рисунок 7). Отношение валового внешнего долга к ВВП на протяжении последних 10 лет постоянно увеличивалось с 17 % в 2006 г. до 65,5 % в 2018 г. Впервые данный показатель превысил пороговое значение в 40 % в 2010 г., и данное положение сохраняется. Отношение валового внешнего долга к экспорту

товаров и услуг за этот же период выросло с 29,2 % до 95,6 %, приблизившись к пороговому значению в 100 %. Отношение обслуживания валового внешнего долга к экспорту товаров и услуг составило 17,1% на 01.01.2019 г., что несколько ниже порогового значения в 20%. В рассматриваемый период отношение международных резервных активов к краткосрочному валовому внешнему долгу в Республике Беларусь оставалось в пределах 36,4 и 75,3 % в отдельные годы при пороговом значении данного показателя не менее 130 %. Внешний долг на душу населения в Республике Беларусь за последние 10 лет увеличился практически в 8 раз и в денежном выражении на 1 января 2019 г. составил 4 120,7 долл. США [1].

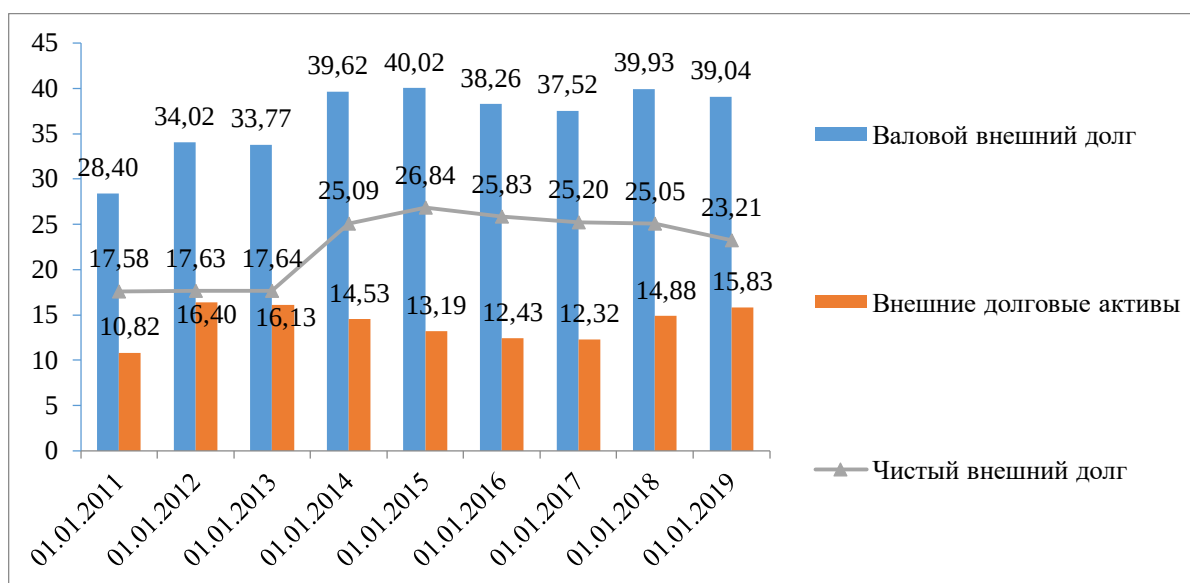


Рисунок 6 – Динамика чистого внешнего долга Республики Беларусь за 2011-2019 гг., млрд долл. США

Примечание – собственная разработка на основе [1].

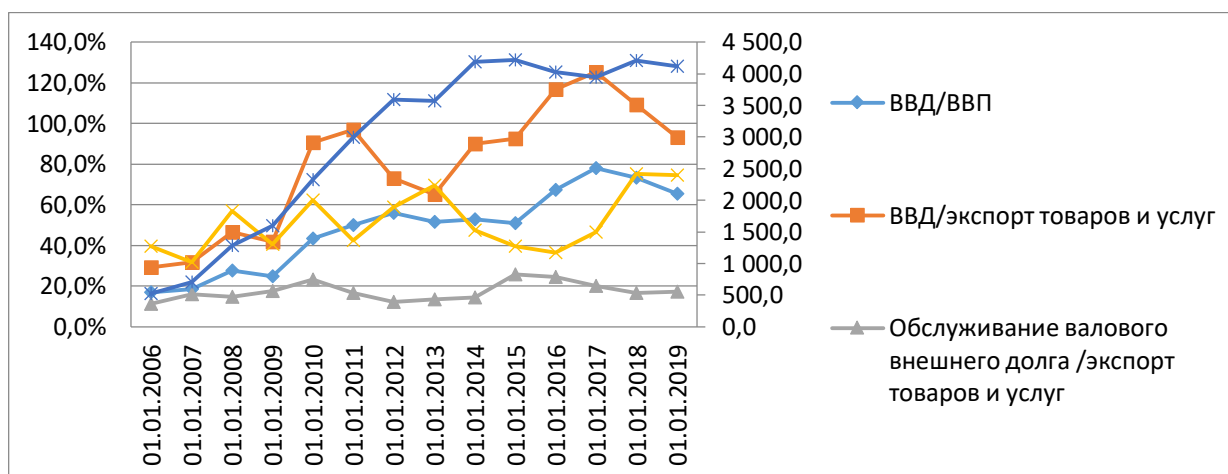


Рисунок 7 – Динамика относительных показателей валового внешнего долга Республики Беларусь за 2006-2018 гг., %, долл. США

Примечание – собственная разработка на основе [1].

Таким образом, в 2006-2018 гг. в развитии внешнедолговой ситуации в Республике Беларусь можно выделить следующие тенденции:

- формирование валового внешнего долга на уровне свыше порогового значения в 40%, его резкий рост и превышение в преобладающем числе лет темпов роста внешнего долга над темпами роста ВВП;
- увеличение доли государственного сектора против сокращения удельного веса прочих секторов в структуре валового внешнего долга;
- коренная трансформация структуры валового внешнего долга по срокам погашения с преобладания краткосрочного к доминированию долгосрочного долга;
- невысокая доля долговых ценных бумаг в структуре инструментов привлечения внешних заимствований, в то время как в современной международной практике основным инструментом суверенных заимствований служит именно выпуск ценных бумаг (прежде всего еврооблигаций);
- высокая и растущая стоимость обслуживания долга. Основные крупные выплаты по внешнему государственному долгу Республики Беларусь начинаются с 2020 г., возникает задача аккумулирования средств на погашение внешних кредитов;
- относительные параметры, характеризующие устойчивость и безопасность внешнего долга, не всегда отвечают принятым нормативным значениям;
- недостаточный объем международных резервных активов.

Современное состояние внешней задолженности Республики Беларусь усиливает зависимость от иностранных государств - кредиторов при принятии решений в области экономической политики; повышает финансовую зависимость государства в целом от конъюнктуры мирового рынка капитала и поведения на нем инвесторов; сокращает объемы средств, направляемых на обеспечение экономического роста; сохраняет риски дестабилизации денежно-кредитной сферы; ограничивает возможности финансирования развития социальной сферы.

Список литературы:

1. Национальный Интернет—портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. — Минск, 2017. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. — Дата доступа: 25.03.2019.
2. Национальный банк Республики Беларусь: Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь за 2018 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/BalPay/BalPay2018.pdf>. — Дата доступа: 25.03.2019.
3. Национальный Интернет—портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство финансов Республики Беларусь. — Минск, 2017. — Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/>. — Дата доступа: 25.03.2019.



Менеджмент мамандығының 1 жылдық магистрі

Ғылыми жетекші:

э.ғ.д., профессор Д.М. Төреқұлова

ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ ҰЙЫМДАРЫНДАҒЫ АДАМ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУДЫҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ

Аңдатпа

Денсаулық сақтау саласының заманауи және тиімді жүйесін құру Н.Ә. Назарбаевтың 2018 жылғы 5 қазандағы жария еткен «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» атты халыққа Жолдауының басты саяси бағыттарының біріне жатады. Қалыптасқан әлемдік экономикалық жағдай талаптарын ескерсек, басқа жүйелер секілді денсаулық сақтау саласында да кадр ресурстарына үнемі мониторинг жүргізуге, сапасын жақсартуға, қол жетімділікті арттыруға негізделген денсаулық сақтау кадр ресурстарын (ары қарай-ДСКР) басқарудың тиімділігін арттыру ерекше өзектілікке ие болып отыр.

Денсаулық сақтаудың кадр саясаты денсаулық сақтау жүйесіндегі маңызды тармақтардың бірі болып табылады. Әлемдік тәжірибеде денсаулық сақтау жүйесі көптен-көп персонал жұмысының тиімділігіне байланысты, ал ол өз кезегінде қызметкерлердің дағдысымен, білім алуымен және қызметте өсуге талпынуымен анықталады.

Денсаулық сақтау ұйымдарындағы адами ресурстарды басқарудың тиімділігін бағалау ұйымның мақсаттарға қол жеткізуіне және оның алдына қойылған міндеттерді сапалы орындауға бағытталған кадр жұмысының тиімділігін анықтауға негізделген.

Денсаулық сақтау ұйымдарының кадр қызметі денсаулық сақтау жүйесінде персоналға қатысты негізгі сұрақтармен айналысатын мамандандырылған қызмет атауы.

Бұдан он, жиырма жыл бұрын кадр қызметінің жұмысы тек ұйымның қағаздарын толтыру (бұйрықтар, қызметтік жазбалар және т.б.), қызметкерлерді қабылдау, жұмыстан босату қызметінен құралған болатын. Бүгінде денсаулық сақтау ұйымдарының кадр қызметі мамандарының мәртебесі айтарлықтай жоғары, олар кеңінен қойылған міндеттерді, функцияларды орындайды. Жаңа буынның кадр қызметі ұйымның кадр саясатымен, адами ресурстарды басқаруда қызметті үйлестірумен айналысуы тиіс. Кадр қызметі мамандарының функцияларының шеңбері бірте-бірте кеңеюі, кадр сұрақтарынан еңбек нарығын зерделеу, қызметкерлердің кәсіби жоғарылауын басқару және т.б. ауқымды міндеттерді шешуге әкелуде.

Жалпы адам ресурстарын басқару жүйесінің тиімділігін бағалаудың негізгі критерийлеріне мыналар жатады:

-адами ресурстарды басқару қызметінің басқа құрылымдық бөлімшелермен жұмыс ұйымдастыру және өзара іс-қимыл деңгейін бағалау критерийлері (бағдарламалардың, корпоративтік стандарттардың және қабылданатын кадрлық шешімдердің нормативтік-құқықтық актілерге, бекітілген кадрлық саясатқа және т. б. сәйкестігі);

-адам ресурстарын басқару жүйесінің әлеуметтік тиімділігінің өлшемдері;

-адам ресурстарын басқару жүйесінің экономикалық тиімділігінің критерийлері.

Әлеуметтік проблемаларды шешуде және ұйым персоналының еңбек сапасын арттыруда жоғары экономикалық тиімділікті қамтамасыз етуге тиісті назар аударылады. Ұйымдағы әлеуметтік мәселелерді шешу экономикалық нәтижелермен тікелей байланысты, оларға қол жеткізу персоналды басқару тиімділігіне байланысты. Кәсіпорынның адами ресурстарын басқару жүйесінің экономикалық тиімділігін бағалау кадр қызметінің бағдарламаларын іске асыруға байланысты нәтижелер мен шығындарды өлшеуді және оларды ұйымның базалық және жоспарлы көрсеткіштерімен, басқа мекемелер қызметінің көрсеткіштерімен салыстыруды көздейді.

Кадр қызметі қызметінің тиімділігін бағалау кезінде персоналды басқару қызметінің экономикалық тиімділігі көрсеткіштерін сандық бағалау, кадр құрамының толықтырылу деңгейінің көрсеткіштері және т.б. сияқты көрсеткіштер пайдаланылады. Бағалау нәтижелері персоналды басқарудың негізгі мәселелеріне назарды аудартатын қорытынды индикаторлар (кадр жұмысының сапасы, ұйым қызметкерлерінің қанағаттанушылығы және т.б.) болып табылады.

Адам ресурстарын басқару қызметінің жұмыс істеу тиімділігінің өлшемдері ретінде келесі көрсеткіштерді пайдалануға болады:

-персоналды басқару қызметінің мамандарының кәсіби даярлау деңгейінің олар шешетін міндеттердің күрделілігіне сәйкестігі;

-әзірленген корпоративтік стандарттардың (кадр құжаттамасының) еңбек заңнамасына сәйкестігі;

-адами ресурстарды басқару саласында әзірленген корпоративтік стандарттардың (кадр құжаттамасының) кадр саясаты стратегиясына сәйкестігі.

Сондай-ақ, адам ресурстарын басқару жүйесінің әлеуметтік тиімділігінің жалпылама көрсеткіштерінің бірі қызметкерлердің өз жұмысына қанағаттануы болып табылады. Жұмысқа қанағаттанушылық персоналдың еңбекке ақы төлеу деңгейін және жұмыс мазмұнын, еңбекті ұйымдастыруды және моральдық - психологиялық климатты жақсы қабылдауын сипаттайды. Егер қызметкерлердің көпшілігі жұмысқа қанағаттанса, онда бұл ұйымда эргономика, әлеуметтік-еңбек қатынастарын басқару мәселелері оң шешімін табады дегенді білдіреді. Жұмысқа қанағаттанған қызметкерлер жақсы дәлелденген және жоғары нәтижелерге жетеді. Персоналдың жұмыспен қанағаттануын арттыруға бағытталған еңбекті ұйымдастыру мен технологияны жетілдіру еңбек өмірінің жоғары сапасын қамтамасыз етеді.

ДСКР тиісті түрде басқарудың тиімділігін бағалау үшін есепке алудың, ақпарат ресурстарын жинаудың, қолданбалы зерттеулердің күрделі жүйесін, коммуникация жүйесін әзірлеу, адам ресурстарын басқарудың ақпараттық жүйелерін пайдалану қажет.

Кадр қызметінің қызметін бағалау саласында өлшенетін көрсеткіштерге сүйене отырып, кадр қызметі қызметінің тиімділігі жөнінде объективті тұжырым жасауға болатынына кей жерлерде келіспеушіліктер кездеседі. Біреулері корпоративтік саясатты, ұжымдағы психологиялық жағдайды және т.б. бағалауды мүмкін емес деп ойлағанымен, аталған көрсеткіштер кадр қызметінің басқару тиімділігін көрсетеді және жалпы мекеме жұмысының жұмысын анықтауға септігін тигізеді.

Қорыта айтқанда, кадр қызметінің қызметін бағалау, пайдалылығын және тиімділігін бағалау қажет. Сол арқылы кадр қызметінің ұйымдағы рөлі мен мәртебесі жоғарылайды.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Афанасьев М. Ж. Менеджмент: фирманың стратегиясы және тәжірибесі - М.: 2008
2. Кобриков Б.С. Персоналды басқару - Мн.: Изд-во МИУ, 2010
3. Коул Д. Қазіргі заманғы мекемелердегі персоналды басқару - М.: Вершина, 2011
4. Поршнева А.Г. Мекемені басқару - М.: ИНФРА-М, 2008
5. Кибанов А.Я, Мекеменің персоналын басқару –М.: ИНФА, 2005,- 638 с



УДК 332.14

Зейнолла А.А.,

Магистрант специальности Менеджмент
Научный руководитель:
к.э.н., ст.преподаватель Нургалиева Ж.Е.

ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Транспорт является одной из крупнейших системообразующих отраслей, имеющих тесные связи со всеми элементами экономики и социальной сферы. По мере дальнейшего развития страны, расширения ее внутренних и внешних транспортно-экономических связей, роста объемов производства и повышения уровня жизни населения значение транспорта и его роль как системообразующего фактора будут только возрастать.

Транспорт – одна из приоритетных отраслей народного хозяйства. Ее эффективное функционирование является необходимым условием общеэкономического роста в условиях рынка, важнейшим фактором социальной стабильности, т.к. это дает наибольший эффект с точки зрения создания новых рабочих мест и формируют базу для посткризисного развития.

Транспортная инфраструктура – основа транспортного комплекса страны. Объекты транспортной инфраструктуры обеспечивают возможность всем участникам движения с помощью транспортных средств осуществлять перевозки пассажиров и грузов. Степень развития транспортной инфраструктуры и ее состояние определяют возможности и эффективность функционирования транспортного комплекса государства.

Качество функционирования транспортного комплекса оказывает непосредственное влияние на развитие экономики страны, является важнейшим фактором ее конкурентоспособности на международном рынке, в том числе в реализации ее транзитного потенциала. Развитие производства невозможно без быстрого, безопасного и надежного перемещения грузов. Не меньшее влияние транспорт оказывает и на социальную сферу, качество жизни населения, степень его мобильности, удовлетворение потребности в передвижениях с различными целями.

Географическая и технологическая доступность транспортных услуг, их объем определяют возможности территориального развития экономики и социальной сферы, полноту реализации экономических связей внутри страны и за ее пределами, а также возможность перемещения всех слоев населения для удовлетворения производственных и социальных потребностей.

Стоимостные характеристики перевозок любой продукции (транспортный тариф) отражаются непосредственно на ее конечной цене, прибавляются к затратам на производство, влияют на конкурентоспособность продукции и зону ее сбыта. Стоимость перевозок в пассажирском сообщении определяет доступность транспортных услуг и уровень транспортной подвижности (мобильности) населения. Повышение мобильности имеет не только социальное, но и экономическое значение.

Скорость транспортного сообщения также влияет на эффективность экономических связей и подвижность населения. Рост скорости доставки грузов и пассажиров дает ощутимый экономический и социальный эффект. При перевозке грузов он выражается в высвобождении оборотных средств предприятий, а при перевозке пассажиров – в высвобождении времени людей, которое может быть использовано на другие цели.

Удешевление и ускорение перевозок на магистральных видах транспорта позволяют сблизить удаленные друг от друга регионы страны, повысить качество жизни населения и уровень деловой активности, укрепить территориальное единство страны и создать более благоприятные условия для реализации потенциальных экономических и социальных возможностей каждого региона.

Важную роль в социально-экономическом развитии страны играют безопасность и экологичность транспортной системы.

Транспортная инфраструктура включает в себя пути сообщения, технологические объекты, объекты средств управления движением, здания и сооружения обслуживания участников движения всех видов транспорта. Важнейшей составляющей транспортной инфраструктуры являются пути сообщения, так как именно по ним осуществляются перевозки пассажиров и грузов [1].

Транспорт - важная составная часть мировой экономики, так как является материальным носителем между государствами. Специализация государств, их комплексное развитие невозможны без системы транспорта. Транспортный фактор оказывает влияние на размещение производства, без его учета нельзя достичь рационального размещения производительных сил. При размещении производства учитывается потребность в перевозках, масса исходных материалов готовой продукции, их транспортабельность, обеспеченность транспортными путями, их пропускная способность и т.д. В зависимости от влияния этих составляющих и размещаются предприятия. Важное значение транспорт имеет и в решении социально-экономических проблем. Обеспеченность территории хорошо развитой транспортной системой служит одним из важных факторов привлечения населения и производства, является важным преимуществом для размещения производительных сил и дает интеграционный эффект.

Специфика транспорта как сферы экономики заключается в том, что он сам не производит продукцию, а только участвует в ее создании, обеспечивая производство сырьем, материалами, оборудованием и доставляя готовую продукцию потребителю. Транспортные издержки включаются в себестоимость продукции. По некоторым отраслям промышленности транспортные издержки очень значительны, как, например, в лесной, нефтяной отраслях промышленности, где они могут достигать 30% себестоимости продукции.

Роль транспорта не сводится только к перемещению грузов и пассажиров, он активно воздействует на весь процесс расширенного воспроизводства, способствуя экономическому, культурному и социальному развитию общества, в связи с чем, он считается одной из важнейших базовых отраслей экономики.

Все они указывали, что, осуществляя свою деятельность, транспорт выполняет несколько общественных функций, к важнейшим из которых относятся:

- экономическая, которая заключается в обеспечении развития, связи и координации всех отраслей экономики;
- культурная, которая состоит в возможности распространения с помощью транспорта эстетических ценностей. Следует отметить, что и сам транспорт стал элементом культуры (создаются музеи транспорта, общества любителей старинных автомобилей и др.);

- социологическая функция состоит в экономии времени человека, облегчении труда и повышении его производительности;
- научное значение имеет двойкий характер. С одной стороны транспорт, нуждаясь в совершенствовании, ставит перед наукой новые задачи. С другой - транспорт позволяет интенсивно развиваться многим направлениям науки;
- оборонная функция проявляется в возможности быстрой передислокации войск, населения, производства [2].

Выступая в качестве составляющей общей системы инфраструктуры рынка транспорт представляет собой комплекс институтов, обеспечивающих нормальное, непрерывное решение задач товарооборота между субъектами рынка. Его функция заключается в соединении производственных ресурсов в процессе воспроизводства и обеспечении их поступления на рынок.

Роль транспорта в обеспечении экономического роста несомненна. Увеличение производства продукции требует больше сырья, больших размеров рынка и большего объема транспортной работы. Поэтому транспорт выступает чутким барометром национального мирового хозяйства. В то же время являясь крупным потребителем транспортных средств энергоносителей, строительных и других материалов, он во многом определяет загрузку производственных мощностей, заметно влияя на формирование ВВП.

Доля транспорта в ВВП большинства развитых стран колеблется в пределах от 4-9%, а в занятости населения – 3-8%.

Следует подчеркнуть весомую роль участия государства в развитии транспортной системы. Транспорт является материало- и энергоемкими сектором хозяйства с длительным инвестиционным циклом, высоким уровнем. Большое значение транспорт имеет и в решении социально-экономических проблем. Обеспеченность территории хорошо развитой транспортной системой создает интеграционный эффект, являясь одним из факторов привлечения населения и производства. Хотя транспорт и не производит материальной продукции, а только участвует в ее доставке в пункты потребления, транспортные издержки учитываются в цене товара. По некоторым отраслям промышленности транспортные издержки весьма значительны, как, например, в лесной, нефтяной промышленности, где они могут превышать 50% [3].

Транспортный фактор имеет особое значение в Республике Казахстан с ее огромной территорией и неравномерным размещением ресурсов, населения и основных производственных фондов. Таким образом, транспорт – это важная составляющая в экономике любого государства.

Список литературы:

1. А.И. Солодкий, А.Э.Горев, Э.Д.Бондарева Транспортная инфраструктура: учебник и практикум для академического бакалавриата: под редакцией А.И.Солодкого М.:Издательство Юрайт, 2015. 291с
2. Щербанин Ю. Транспортная инфраструктура - это Transport Infrastructure// Российская Федерация сегодня. - 2005. - №9.



УДК 330.65.291.339.

Каипов Н.Р.,

«Қаржы»мандығының магистранты

Ғылыми жетекші:

э.ғ.к., аға оқытушы Үсенбаев Т.М.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БАНКТЕРДІҢЭКОНОМИКАНЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУДАҒЫ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ БАҒЫТТАРЫ

Аннотация

Мақалада Қазақстандағы банктердің экономиканы қаржыландырудағы тиімділігін арттыру қызметінің стратегиялық мақсаты – қаржы нарығында тұрақты позиция ұстайтын клиенттерге жоғары деңгейлі банктік қызмет көрсетудің нарықта банктік операцияларының кең аспектісін жүзеге асыру барысы көрсетілген.

Нарықтық экономика жағдайларында кез-келген кәсіпорын үшін өзінің шаруашылық-қаржылық қызметін қажетті қаражаттармен (қаржы ресурстарымен) қамтамасыз ету мәселесі экономиканың негізгі реттеуші күші ретінде ерекше, себебі өндіріс саласы айтарлықтай дамыған және осы сала бойынша көптеген жетістіктерге жеткен мемлекет қана, бәсекеге қабілетті және дамыған деп әлемге танылады [1].

Біздің зерттеуіміздің басында терминологиялық жағынан анықтап алған жөн деп көрдік. Экономикалық әдебиеттерде инвестиция сөзіне қандай анықтама бергенін қарастырып көрейік. Мұнда бұл категорияға анықтама беруде макроэкономика деңгейінде және салалық экономика деңгейінде тұрақталған атарлықтай айырмашылық бар екенін атап өту керек.

Демек, банктік бизнесті қаржыландыру жобалардың орта және ұзақ мерзімді жүзеге асуында тиімділігін бағалау маңызды болып табылады. Банктік бизнесті қаржыландыру жобалардың тиімділігін бағалау және талдау кез-келген экономиканың саласының сапалы қызметіне, тұрақты дамуына қозғаушы фактор болып табылатын қызмет болғандықтан, таңдалынып отырған тақырып төңірегіндегі өзектілігімен ерекшелінеді! Банктік бизнесті қаржыландыру макро деңгейде, сондай-ақ микродеңгейде де маңызды рөл атқарады. Негізінде олар, жалпы елдің, шаруашылықтың бөлек субъектілерінің болашағын анықтайды және экономика дамуының локомотиві болып табылады [2].

Біздің зерттеуіміздің басында терминологиялық жағынан анықтап алған жөн деп көрдік. Экономикалық әдебиеттерде инвестиция сөзіне қандай анықтама бергенін қарастырып көрейік. Мұнда бұл категорияға анықтама беруде макроэкономика деңгейінде және салалық экономика деңгейінде тұрақталған атарлықтай айырмашылық бар екенін атап өту керек. Осылайша, мамандарға және кәсіпкерлерге арналған анықтамалық оқулықта біз келесі анықтамаларды оқимыз [3]: «Инвестицияға - ақша қаражаттары, мақсатты банктік салымдар, үлестер(пай), акциялар және басқа да бағалы қағаздар, технологиялар, машиналар, жабдықтар, лицензиялар, оның ішінде тауарлық белгілерге де, несиелер, кез-келген мүлік немесе мүліктік құқық, кәсіпкерлік қызметтің объектілеріне салынатын интеллектуалдық құндылықтар, сондай-ақ пайда табу және экономикалық, әлеуметтік тиімділікке жету мақсатында қызмет ететін қызмет түрлері жатады.

Тікелей банктік бизнесті қаржыландыруға мемлекеттік қолдау көрсетудің мақсаты экономиканың басымды секторларында тауар өндіруді, қызмет көрсетуді және жұмыстарды жедел дамытуды қамтамасыз ету үшін қолайлы климат құру болып табылады.

Ал өндірістің жедел дамуына әсер ететін күш, біріншіден банктік бизнесті қаржыландыру жобалар екенін ұмытпауымыз қажет! Банктік бизнесті қаржыландыру саясаты кез-келген экономикалық жүйенің құрамдас бөлігі ретінде экономикалық дамудың қозғаушы күші болып табылады. Экономикалық өсімге маңызды ықпалын тигізетін ғылыми ауқымды ішкі және сыртқы нарыққа бағдарланған өнеркәсіп салаларының орны ерекше. Бұл салалардың әлеуметтік-экономикалық жағынан орны ерекше болғандықтан шығаратын өнімі бәсекеге қабілетті, экспортқа бағытталған және импорт алмастыруға мүмкіндігі бар сипатқа ие болады. Сондықтан бұл алғышарттардың жүзеге асуына банктік бизнесті қаржыландыру жобаларды қалыптастырушы және дамытушы фактор ретінде қабылдауымыз тиіс.

Капитал құрушы банктік бизнесті қаржыландырудың құрылымында негізгі орынды негізгі капиталға кеткен банктік бизнесті қаржыландыра алады, олардың ішіне жаңа құрылысқа, істеп тұрған өнеркәсіптік, ауыл шаруашылық, көліктік, сауда және басқа да кәсіпорындарды кеңейтуге, қайта құруға және техникалық қайта жарақтандыруға кеткен шығындар, тұрғын-үй және мәдени-тұрмыстық құрылысқа кеткен шығындар кіреді.

Банктік бизнесті қаржыландыру экономикалық категория ретінде, кез-келген мемлекеттің экономикасы оларсыз дұрыс дами алмайтын бір-қатар маңызды қызметтерді атқарады. Банктік бизнесті қаржыландырудың макродеңгейде:

- кеңейтілген өндірісті іске қосу саясатын жүргізу үшін;
- ҒТП жеделдету, отандық өнімнің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету және сапасын жақсарту үшін;
- халықтық өндірісті құрылымдық қайта құру және халық шаруашылығының барлық саласын тең дамыту үшін;
- өнеркәсіптің қажетті шикізат базасын құру үшін;

- азаматтық құрылыс, денсаулық сақтауды, мәдениетті, жоғары және орта мектепті дамыту үшін, сондай-ақ басқа да әлеуметтік проблемаларды шешу үшін;

- жұмыссыздық проблемасын шешу немесе жұмсарту үшін;
- табиғи ортаны қорғау үшін;
- әскери-өнеркәсіптік кешенді конверсия үшін;
- мемлекеттің қорғанысқа қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін және көптеген басқа да проблемаларды шешу үшін;
- негіз болып табылады.

Ұзақ уақыт экономикалық кризис жағдайында тұрған ҚР экономикасы үшін, ең алдымен оның тұрақтылығы мен өсуі үшін банктік бизнесті қаржыландыру өте қажет болды. Жаңа технологияларға, өндіріске банктік бизнесті қаржыландыру қатаң бәсекелестік күресте өмір сүруге көмектеседі (ішкі және сыртқы нарықта да), өз өнімінің бағасын жеңіл реттеуге мүмкіндік береді [5].

Банктік бизнесті қаржыландыру микродеңгейде де маңызды рөл атқарады. Бұл деңгейде олар ең алдымен келесі мақсаттарға жету үшін қажет:

- өндірісті кеңейту және дамыту;
- негізгі қорлардың шамадан тыс моральды және физикалық тозуын жібермеу;
- өндірістің техникалық деңгейін көтеру;
- нақты кәсіпорын өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету және сапасын арттыру;
- табиғатты қорғау іс-шараларын өткізу;
- бағалы қағаздарды сатып алу және басқа кәсіпорындардың активтеріне қаражаттарды салу;

Қорытындылай келе олар кәсіпорынның болашақта дұрыс қызмет етуін қамтамасыз ету үшін, тұрақты қаржылық жағдай және пайданы максимизациялау қажет.

Осылайша, банктік бизнесті қаржыландыру маңызды экономикалық категория болып табылады және макро және микро деңгейде де маңызды рөл атқарады, ең алдымен қарапайым және кеңейтілген өндіріс үшін, құрылымдық қайта құрулар, пайданы максимизациялау және осы негізде көптеген әлеуметтік проблемаларды шешу үшін маңызды болып табылады.

Республикадағы банктік бизнесті қаржыландыру қызметтің жағдайын келесі көрсеткіштердің динамикасы сипаттайды:

- инвестицияның жалпы көлемі;
- ішкі жалпы өнімде (ЖІӨ) инвестицияның үлесі;
- инвестицияның жалпы көлеміндегі нақты банктік бизнесті қаржыландырудың үлесі;
- нақты банктік бизнесті қаржыландырудың жалпы мөлшері;
- негізгі капиталға бағытталған, нақты банктік бизнесті қаржыландырудың үлесі.

Жанама түрде банктік бизнесті қаржыландыру қызметтің жағдайын, негізгі макроэкономикалық көрсеткіштердің өсу қарқыны қажетті деңгейде дұрыс сипаттайды [6]:

- 1) ұлттық табыс;
- 2) ЖІӨ және ЖҰӨ;
- 3) өнеркәсіптік өндірістің көлемі;
- 4) өнеркәсіптік өнімнің кейбір маңызды түрлерін шығару;
- 5) ауыл шаруашылық өнімінің көлемі;
- 6) халықтық еңбектің өнімділігі;
- 7) және басқалар.

Бұл көрсеткіштердің дұрыстығы банктік бизнесті қаржыландыру қызметтің бағалауында, олардың өсуі инвестиция салуынсыз мүмкін емес дегенмен байланысты. Осы көрсеткіштер белгілі бір мөлшерде инвестицияны пайдаланудың тиімділігін де сипаттайды. Егер осы көрсеткіштердің өсу қарқыны инвестицияның өсу қарқынынан озып кетсе, онда бұл инвестицияны пайдаланудың тиімділігі артқанының айқын нышаны және керісінше.

Банктік бизнесті қаржыландыру деңгейі халықтың ұлттық табысының көлеміне айтарлықтай әсер етеді;

Банктік бизнесті қаржыландыру процессі мынадай маңызды факторларға байланысты, олар: күтіліп отырған табыс нормасы, немесе болжанып отырған капитал салымдарының рентабельділігі. Егер бұл рентабельділік инвестордың ойы бойынша өте төмен болса, онда салым жүзеге асырылмайды.

Еліміздегі инфляция ең маңызды түрінде банктік бизнесті қаржыландыру қызметке әсер етеді, ол өз кезегінде, экономикалық жағдайға байланысты – экономиканың тұрақты және өсуі кезінде – ол төмендейді. Бұл кезде инфляция процессімен банктік несие мөлшерлемесі тығыз байланысты екенін ескерген жөн.

Алайда біздер экономист, қаржыгерлер ретінде Қазақстанның өндіріс саласын дамытуға бағытталған шет елдік банктік бизнесті қаржыландыруды тарту арқылы, шет елдік инвесторлардан алар пайдамыздан, берер шығынымыз уақыт өте келе еселей түсетінін, біз жақсы түсінуіміз қажет! Сондықтан біздер Қазақстан территориясындағы екінші деңгейлі банктердің банктік бизнесті қаржыландыру жобаларды несиелеуге бағытталған банктік бизнесті қаржыландыру мен отандық инвесторлар санын барынша арттыруымыз керек.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің <http://www.nationalbank.kz/>. веб-сайты.
2. Суэтин А. Балансы международных расчетов // Вопросы экономики. 2004. № 27
3. Stern R.M. The Balance of Payments: Theory and Economic Policy. London, 1973. P.34.

4. Арыстанбеков К. Экономическая политика Казахстана в условиях высокого уровня иностранных инвестиций // Вопросы экономики. 2004. № 8.

5. Krugman P. A Model of Balance-of-Payments Crisis // Journal of Money, Credit and Banking. 1979. Vol. 11. P. 311-325



УДК 330

Корнейчук Е. М., Бычек А. В.,

студентки специальности «Мировая экономика»

Научный руководитель:

Савенко С.В.,

ассистент кафедры международного бизнеса.

КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА: ФОРМИРОВАНИЕ В МИРЕ И В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация

В данной статье раскрывается актуальность понятия «креативная экономика» в современном мире и ее основные отличия от традиционной экономики. Авторы выделяют ключевые факторы эффективного роста и развития креативной экономики в мире и в Республике Беларусь. В последнее время мировой товарооборот креативной продукции и услуг растет стремительными темпами и по прогнозам в перспективе 2020-2025 гг. наибольшая часть добавленной стоимости будет создаваться в основном за счет интеллектуальных (креативных) факторов производства. В Беларуси существуют проблемы с развитием данного сектора экономики, одним из главных препятствий является отсутствие данного термина в законодательстве. Но несмотря на это в Беларуси создаются креативные агроусадьбы, развиваются сети тематических маршрутов, проводятся событийные мероприятия и т.д.

С изобретением Интернета, новых информационно-компьютерных технологий и каналов доставки продукта к потребителю изменилось многое. Стали радикально меняться рынки труда, предпочтения потребителей, спрос, мода, требования по индивидуализации товаров, креативности.

Широкое распространение термин «креативность» (от лат. creatio — создание, сотворение) получил в психологии в 1950-х гг. Креативность сейчас считается свойством сложноорганизованных систем отношений, а не только характеристикой индивида, чем вызвано появление нового термина — «креативная экономика». Впервые это понятие было упомянуто в 2000 г. в журнале Business Week. В ней автор рассуждает об изменении роли корпорации в XXI в., возможностях их адаптации к условиям новой

экономики, когда возрастает значимость идей, а ключевым фактором производства становятся интеллектуальные ресурсы.

В основе креативной экономики лежит способность субъектов решать возникающие и потенциальные проблемы с помощью нестандартных методов, позволяющих достичь высокой степени конкурентоспособности и получить дополнительные экономические и социальные эффекты.

Основополагающими работами в данной сфере считаются труды Дж. Хокинса, члена Консультационного совета по креативной экономике ООН, и Ч. Лэндри. Они рассматривают креативность как главный фактор создания современного уклада жизни и необходимый атрибут эффективного развития новой экономики.

Основное отличие креативной экономики от традиционного экономического уклада заключается в том, что главный инструмент в ней — это знания, ресурс — информация, а продукт — инновация. Таким образом, концепция креативной экономики объединяет такие разрозненные понятия, как «информационная экономика», «экономика знаний» и «инновационная экономика». Сырье креативной экономики — талант порождать новые, оригинальные идеи и превращать идеи в экономический капитал и продаваемые продукты [1].

Ключевыми факторами эффективного становления, роста и развития креативной экономики являются человеческий капитал, внутренний спрос, инновации, инвестиции, технологическая, организационная и институциональная модернизация, а также созидательная деятельность всех субъектов рынка. Обеспечивающие факторы — эффективный креативный, инновационный, инвестиционный, производственный и социальный менеджмент.

Раньше предприниматель мог обладать пятью факторами производства — труд, земля, капитал, предпринимательские способности и информация, но в условиях новой креативной экономики добавляется еще один фактор — идея. И парадоксально то, что, не обладая первыми четырьмя факторами (труд, земля, капитал, предпринимательские способности), только на последних двух можно начать бизнес, обладая информацией о потребности и идеей, как ее решить.

Креативная экономика опирается на развитую систему венчурного капитала. Продуктом креативной экономики являются не только новые товары, но и формирование новых институтов и систем производства.

К результатам проявления креативности в экономике относятся развитие аутсорсинга (контрактного производства) и «виртуальных компаний», которые передают субподрядчикам практически все — производство, логистику, рекламу, бухгалтерию, сохраняя за собой лишь небольшой штат администраторов, специалистов по маркетингу и разработчиков. Такие фирмы сохраняют за собой только те функции, которые связаны с производством интеллектуальной собственности, творческими разработками или торговой маркой [2].

В креативном обществе создаются сети технополисов, технопарков и технологических центров, где на ограниченной территории разрабатываются инновационные технологии и развиваются наукоемкие производства. Научно-технический прогресс оказывает существенное влияние на промышленный сектор экономики. Внедрение автоматизированных технологий постепенно освобождает человеческие ресурсы, которые и становятся стимулом для развития креативной экономики.

Многие страны, в основном развитые, постепенно ориентируются на креативную экономику. Для этого правительства разрабатывают стратегию развития креативной экономики и необходимую для реализации креативную базу. Впоследствии данные государства создают все условия для развития креативности и привлекают креативный класс. Это позволяет в будущем стать лидерами по уровню развития экономики.

Выделяют несколько условий для развития креативной экономики, которых может придерживаться любая страна:

- 1) генерация и материальных и нематериальных ценностей для устойчивого развития общества;
- 2) культура – драйвер социально-экономических и экологических процессов развития;
- 3) необходимость анализа и прогноза возможностей и оценки проблем локальной креативной экономики;
- 4) доказательная база – основа инвестиций будущей политики развития креативной экономики;
- 5) изучение связей между официальными и неофициальными секторами креативной экономики (это касается особенно развивающихся стран);
- 6) оценка критических факторов успеха, которые оказывают воздействие на создание новых путей развития творческой экономики на местном уровне (инфраструктура, трудовые ресурсы, законодательная база по защите интеллектуальной собственности, доступ к глобальному рынку и т.д.);
- 7) инвестирование всей цепочки креативного бизнеса (поддержка образования и инновационной деятельности);
- 8) создание новых возможностей для культурных предпринимателей в области управления бизнесом социальным нетворкингом, привлечение к участию в маркетинговых мероприятиях и т.д.,
- 9) участие в международном сотрудничестве, обмен опытом и информацией;
- 10) разработка локальных программ социально-экономического развития [3].

За последние 10 лет мировой товарооборот креативной продукции и услуг увеличился больше чем в два раза и достиг 624 млрд долларов США. Наряду с экономическими выгодами креативная экономика создаёт нематериальные ценности и обеспечивает устойчивое развитие, ориентированное на человека [4].

В Евросоюзе уже около 7,7 миллионов человек заняты в креативной экономике (26% от общей занятости). В Беларуси же — около 0,02% от всех занятых в экономике. По различным оценкам, в креативной экономике Беларуси занято порядка 80 тысяч человек. В основном это программисты, исследователи, работники инновационного сектора. По оценкам экспертов, чтобы экономика страны в полной мере получала отдачу от человеческого потенциала, в креативных индустриях должно трудиться не менее 10% работников.

С переходом от массовой промышленности к экономике знаний от работников требуются прежде всего творческое мышление, способность нешаблонно решать задачи и желание постоянно развиваться. Большой вклад в экономику будет вносить так называемый креативный или творческий класс, считают эксперты. Для его формирования важную роль играет дополнительное образование для взрослых.

По информации Министерства образования, услуги по дополнительному образованию в Беларуси предоставляют около 400 учреждений, где ежегодно обучается до 400 тысяч человек. В рамках сложившихся традиций Беларусь много внимания уделяет реальному сектору экономики, но не до конца использует человеческий потенциал.

Беларусь гордится высоким образованием своих сограждан. Как показывают опросы, большой процент молодежи готов начать свой бизнес. Но мы пока не научились извлекать достаточную выгоду из этих ресурсов. Эксперты убеждены, что в организации традиционного образования и обучения на протяжении жизни важно уделять внимание культурным и креативным специальностям и внедрять инновационные подходы в традиционное образование.

С 2015 по 2018 год в Беларуси реализовывалась программа «Культура и Креативность». Она была направлена на знакомство белорусов с потенциалом креативных индустрий, а также на усиление навыков и знаний людей, уже работающих в этой сфере. Эксперты обращают внимание на то, что культура — это не только искусство, театр, кино, но и целая индустрия.

В развитых странах креативная индустрия — самый крупный работодатель для молодых людей. На примере многих западных городов мы увидели: местные власти понимают, что им нужны площадки, где бы собирались культурные и креативные лидеры.

Европейские эксперты подчеркнули, что в Беларуси много людей, которые создают креативные продукты в дизайне, моде, сувенирных изделиях, музыке и IT-сфере. Но пока белорусы ориентируются на локальный рынок, про нас мало знают в Европе. У белорусских игроков креативного сектора мало возможностей представлять свои товары и проекты на площадках других стран.

Среди внутренних проблем, тормозящих развитие креативной экономики, одно из первых мест занимает отсутствие в белорусском законодательстве самого понятия. Часто креативность приравнивают к

творчеству. Людям приходится оформлять статус ремесленника, индивидуального предпринимателя.

Креативные индустрии в нашей стране развиваются в отрыве от экономической политики, поэтому не имеют господдержки. Вообще, по мнению экспертов, если бы в Беларуси на законодательном уровне появились возможности, которые бы способствовали развитию креативного предпринимательства, это направление получило бы стимул для развития и приносило бы большой вклад в экономику [5].

Для Беларуси креативная экономика близка и нужна людям. Ведь эта экономика не требует больших капиталовложений. В частности, это специализация белорусских агроусадеб, развитие сети тематических маршрутов, организация и проведение событийных мероприятий, производственный туризм и т.д. В итоге получается уникальный продукт, благодаря которому территория развивается за счет привлечения инвестиций, роста туристического потока, активности бизнеса и местного населения.

Лидер в Беларуси по креативной экономике пока Воложинский район, где, например, в агроусадебке не просто пасека, а музей "Мир пчел" с интересной интерактивной программой. В Могилевской области, можно отметить международный музыкально-спортивный праздник "Большая бард-рыбалка" с его мультимедийной программой и целым рядом спортивных, кулинарных, туристических и творческих проектов [6].

По прогнозам различных авторитетных международных организаций, в перспективе 2020-2025 гг. наибольшая часть добавленной стоимости будет создаваться в основном за счет интеллектуальных (креативных) факторов производства. Креативность, в конечном итоге, будет являться главным потенциалом и инструментом наряду с традиционными способами мышления и управления в экономике.

Список литературы:

1 Креативная экономика: формирование в мире и в России. [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://21biz.ru/kreativnaya-ekonomika-formirovanie-v-mire-i-v-rossii/> - Дата доступа: 27.03.2019

2 Белокрылова, О.С. Дубская, Е.С. Экономическая теория. Мировой опыт формирования креативной экономики и возможности её использования в России. -2013. - Том 11 №4 часть 3.

3 Креативная экономика и ее развитие. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/ekonomika/kreativnaya_ekonomika_i_ee_razvitie/ - Дата доступа: 28.03.2019

4 Креативная экономика. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <https://www.culturepartnership.eu/publishing/course/lecture-4> - Дата доступа: 26.03.2019

5 Почему креативным людям в Беларуси приходится становиться ремесленниками. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zautra.by/art.php?sn_nid=26180 - Дата доступа: 25.03.2019

6 Креативная экономика в Беларуси как нельзя близка Целям устойчивого развития ООН. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belta.by/regions/view/kreativnaja-ekonomika-v-belarusi-kak-nelzja-blizka-tseljam-ustojchivogo-razvitija-onn-mnenie-168259-2015/> Дата доступа: 28.03.2019



УДК 330

Ксензов С. В.

кандидат исторических наук,
доцент кафедры международного бизнеса,
Белорусский государственный экономический университет,

ПРИНЦИПЫ ТРАНСФОРМАЦИИ X-ЭКОНОМИКИ

Современное состояние любой экономики определяется эволюционными процессами в ее базисной институциональной матрице. Знание закономерностей данной эволюции позволит более четко идентифицировать тот этап, на котором экономика находится с точки зрения развития ее институциональной структуры. Мы предлагаем рассматривать механизм взаимодействия и взаимовлияния основных институтов X-экономики через призму совокупности основных принципов такой взаимосвязи. Фундаментом наших рассуждений являются идеи российских ученых Светланы Кирдиной и Ольги Бессоновой о наличии X- и Y-экономик, о системе институтов раздаточной экономики. Их концепции восходят к мыслям о редистрибутивной экономике, высказанным Карлом Поланьи в середине XX века.

В основе совокупности базисных принципов устройства институциональной матрицы конкретного этносоциума лежит духовно-идеологический императив, который можно понимать как объективно сформировавшийся «код» поведения членов этносоциума в исторический период становления последнего. Духовный императив реализуется в практической деятельности социума как духовно-идеологический императив и определяет формирование институтов-коридоров. Все институты-коридоры в X-экономике строятся на основе институтов собственности, редистрибуции и координации экономической деятельности.

Постоянно эволюционирующий механизм взаимодействия базовых, а также базовых и комплементарных институтов приводится в движение «кодом» поведения, духовным императивом. Поэтому первым и важнейшим законом является **принцип адекватности основных экономических институтов духовно-идеологическому императиву**. В первую очередь это касается механизма взаимодействия институтов-коридоров. Их взаимодействие должно быть организовано таким образом, чтобы, в

соответствии с заданным «кодом» поведения людей как элементов данного этносоциума, способствовать трансформации их внутренней энергии в действие в адекватном направлении с наименьшими транзакционными для социума издержками.

Специфика движения энергии хозяйствующих субъектов в Х-экономиках заключается в обусловленной институтом условно-верховой собственности необходимости концентрации энергии для осуществления трудовой деятельности. Последняя предполагает деятельность по преобразованию ресурсов, находящихся в общей собственности, в продукт, предназначенный для потребления в рамках данного социума с учетом возможности внешнего обмена.

В данном случае предполагается реализация ***Принципа легитимности субъекта-представителя (Центра) в вопросах принятия решений об организации трудовой деятельности.*** Должен быть реализован также ***Принцип первичности решений Центра относительно использования объектов условно-верховой собственности.*** Принципы легитимности и первичности формируют такие институты-коридоры Х-экономики как координация трудовой деятельности и редистрибуция через потоки сдачи-раздач.

Еще одним принципом Х-экономик является ***аккумуляция экономической информации в Центре.*** Этот принцип реализуется через адекватные институты-носители информации – отчеты, докладные и служебные записки и т.п. формального и неформального плана.

Принципы легитимности Центра, первичности его в принятии решений касательно условно-верховой собственности, аккумуляции информации в Центре определяют механизм движения энергии, информации и вещества в социуме через редистрибуцию как институт-коридор Х-экономики. Вследствие чего можно выделить ***Принцип трансформации энергии в действие только через опосредование Центром.***

Таким образом, в Х-экономике предполагается концентрация энергии и информации в Центре на основе принципов легитимности последнего и первичности в принятии решений относительно условно-верховой собственности. Легитимность и первичность обеспечиваются реализацией духовно-идеологического императива, задающего направление движения энергии от «Я» к «МЫ». Соответственно данная совокупность принципов предполагает особую роль субъекта – легитимного представителя. Он призван координировать потоки энергии, информации и вещества в Х-экономиках в интересах всего социума. При этом экономические интересы социума априори являются первичными и более значимыми, чем экономические интересы отдельного хозяйствующего субъекта. Это объективно формирует основание для возникновения противоречия интересов. Однако в большинстве случаев движение энергии от «Я» к «МЫ» снимает, «гасит» это противоречие.

Данная концепция объясняет, почему в Х-экономиках (да и в целом в этносоциуме с Х-матрицей) субъект, олицетворяющий собой сущность «МЫ», получает столь значимые прерогативы в принятии решений о распоряжении

условно-верховой собственностью и организации всей хозяйственной деятельности в социуме. Поэтому в Х-экономике столь неоднозначна роль личности в организации трудовой деятельности. Человек, не получивший полномочий от социума, играет в этой деятельности подчиненную роль, так как формы и направления реализации его потенциальной энергии в действие определяет не он, а Центр. Человек, олицетворяющий начало «МЫ» и получивший такие полномочия, фактически единолично определяет формы и направления трансформации энергии в действие других членов социума. Отсюда – объективная неравнозначность, неравноценность отдельных личностей в Х-экономике, признаваемая и одобряемая социумом. Эта неравноценность будет проявляться на всех уровнях социальной организации – от семьи до государства в целом.

Примеры трансформации Х-экономик мы наблюдаем в Китае, Казахстане и других странах Азии прошедших через этап командной экономики. В процессе реформ госпредприятия обеспечивали основные налоговые поступления и экспорт. И Китай и Казахстан отказались от поспешной и неэффективной приватизации, предотвратили развал госпредприятий и приватизируют их по мере подбора эффективного собственника. В Китае популярен лозунг: «эффектного собственника нужно сначала вырастить в негосударственном секторе». Успех Китая – это не только бурное развитие негосударственного сектора, но и успешное управление госсектором.

Принципы трансформации Х-экономики, предложенные в данном исследовании, подтверждаются фактами, показывающими, что процесс трансформации экономик с разными базовыми институтами должен отличаться. Если следовать рекомендациям ученых и экспертов из Y-экономик, то итогом реформ может стать ситуация, сложившаяся в Кыргызстане или Украине.



УДК 339.9048.32

Курадовец А.И.

кандидат экономических наук, доцент
Белорусский государственный экономический университет

МНОВЕКТОРНАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация

*В статье анализируются итоги осуществления мновекторной
внешнеторговой политики Республики Беларусь, потенциальные*

возможности и проблемы увеличения экспортных поставок и их географической диверсификации. Особое внимание уделяется возможным внешнеторговым рискам с отдельными странами и регионами мировой экономики, их учета при осуществление внешнеэкономических связей субъектами хозяйствования Республики Беларусь.

Ключевые слова: экспорт, импорт, национальная экономика, внешнеторговая политика, товарная и географическая диверсификация, внешнеторговые риски.

Успешное решение возникших проблем в социально-экономическом развитии Республики Беларусь, осуществление комплексной модернизации ее производственного потенциала и переход на инновационный путь развития во многом определяется объемами и динамикой ее внешней торговли со всеми субъектами мировой экономики. Осуществление на практике многовекторной внешнеэкономической политики Республики Беларусь предполагает диверсификацию внешней торговли, повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, чтобы в условиях жесткой конкуренции удержать завоеванные позиции на внешних рынках и занять его определенные сегменты в будущем, учитывая при этом возможные потенциальные внешнеторговые риски в разных странах и регионах.

Практика современного мирового развития внешнеэкономических связей наглядно показала, что эффективная внешнеэкономическая деятельность государства возможна только в условиях проведения многовекторной международной политики, обеспечивающей диверсификацию внешней торговли товарами и услугами. Это создает важнейшие условия нормального функционирования открытой экономики — обеспечение растущих рынков сбыта для продукции, а также бесперебойных и по взаимоприемлемым ценам поставок энергоресурсов, укрепление экономической безопасности страны.

Анализ итогов внешнеторговой политики Республики Беларусь за последние годы выявил ряд факторов, сдерживающих рост и оптимизацию структуры ее внешнеторгового оборота. Среди них можно выделить – высокая товарная и географическая концентрация экспортных поставок на фоне медленного освоения новых рыночных ниш. Так, несмотря на образование ЕАЭС, за период с 2015-2018гг., структура внешней торговли и ее географическая направленность практически не изменилась. Наблюдаемая географическая концентрация экспорта, что свидетельствует о сохранении существенной зависимости экспорта республики от состояния экономик стран – основных покупателей белорусской продукции. Так, более 82% всей экспортной продукции поставлялось на рынки восьми стран, или 5% от общего количества стран-импортеров: Россию, Украину, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Германию, Нидерланды, Польшу, Литву и Китай. Импорту Республики Беларусь также свойственна слабая диверсификация в географическом разрезе: 80% всего импорта приходится на долю семи стран, или 4% от общего количества стран- 19

экспортеров: Россию, Китай, Германию, Польшу, Украину, Турцию, Италию [1].

На долю пяти основных товарных групп в 2016- 2018 гг. приходилось 84-85% % общего объема экспорта белорусских товаров (машины и оборудование 16,5%(18,4%-2017г), продукция химической промышленности –19,1%(20%-2017г.), минеральные продукты-25,9% (21,6%-2017г.), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье -15,3% (17,5%-2017г), черные и цветные металлы-7.2% (6,9%-2017г.) [2].

В силу этого в настоящее время для Республики Беларусь, как никогда, актуальной является географическая, товарная и технологическая диверсификация экспорта. Национальной программой поддержки и развития экспорта поставлена задача обеспечения постепенного достижения к 2020 г. равного (1/3 – 1/3 – 1/3) распределения поставок на рынки стран ЕАЭС, ЕС и прочих государств, в том числе так называемых стран «дальней дуги», расположенных в Азии, Африке, Латинской Америке [3].

ЕАЭС и Российская Федерация.

Анализ первых итогов реализации программы в 2015- 2018 гг. по данному направлению показывает неутешительные результаты. Если в 2015 г. на долю наших основных торговых партнеров, представляющих страны ЕАЭС, приходилось 41,3% общего объема экспорта товаров, то в 2016 г. данный показатель вырос до 48,1%. При этом удельный вес поставок в Российскую Федерацию за указанный период возрос с 39% до 46,2%, а в 2017 г. доля России в товарообороте Республике Беларусь составила 51,7% против 51,3% в 2016г., в 2018г.- 49,2% [4].

Эти данные свидетельствуют об усилении притяжения отечественной экономики к данному, безусловно, достаточно емкому, но одновременно противоречивому и непредсказуемому рынку сбыта.

Российская Федерация является традиционным основным стратегическим внешнеторговым партнером, инвестором и кредитором Республики Беларусь.

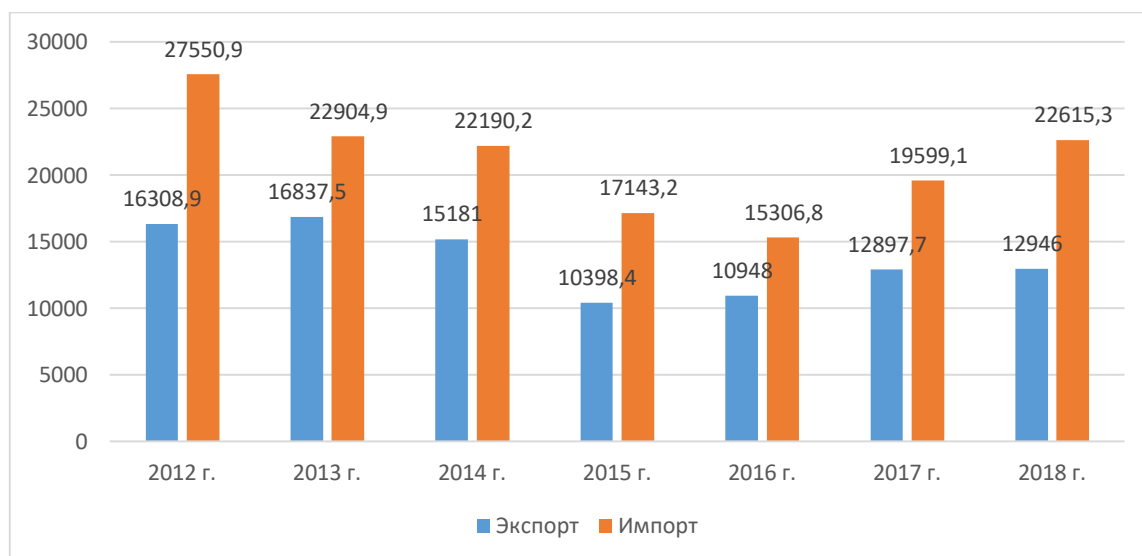


Рисунок 1. Динамика внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь и Российской Федерации 2012-2018гг (млн. долл. США)

Примечание- Источник [5-6]

Анализ данных таблицы свидетельствует о том, что в последние годы наблюдается восходящий тренд во взаимной торговле товарами и услугами между РФ и Республикой Беларусь, а общий товарооборот в внешние торговли в 2018г. составил 35,5 млрд. долл.США.

Внешнеторговые риски для Республики Беларусь на рынках России состоят в том, что РФ может оказывать существенное воздействие на протекание социально-экономических процессов в Республике Беларусь. Данное утверждение базируется на следующих аргументах:

1. Ассиметричная зависимость экономики Республики Беларусь.

Критически большая зависимость отдельных отраслей и производств от состояния конъюнктуры российского рынка и противоположной зависимости воспроизводственных процессов белорусских предприятий и функционирования национальной экономики в целом от поставок из РФ. Первые связаны с тем, что в условиях санкционных действий со стороны западных стран, РФ осуществляет политику импортозамещения по широкой номенклатуре товаров в том числе весьма чувствительной для отдельных экспортных позиций отечественных производителей. Это в первую очередь касается сельскохозяйственного сектора экономики, поскольку российский рынок является наиболее значимым по объемам поставок (мясомолочные продукты, сельскохозяйственная и дорожная техника). Так, на Российский рынок молочной продукции в настоящее время обеспечивается собственными производителями на 82–83%. В планах увеличивать этот показатель на 2,5–3 процентных пункта в год. Таким образом через пять-шесть лет рынок может быть заполнен только российской продукцией.

Весьма уязвимой является нефтехимическая и энергетическая отрасли, а также машиностроительный комплекс РБ от импортных поставок из РФ. Так, поставки из России нефти (24 млн.тонн в 2018г.) и газа (19млн. куб. метров –в 2018г.) обеспечивают бесперебойную работу всех нефтеперерабатывающих заводов и снабжают энергоносителями Республику Беларусь.

2. Налоговый маневр.

Весьма чувствительным для отдельных отраслей отечественной экономики и большие риски с недополучением валютной выручки, пополнения государственного бюджета РБ могут возникнуть в связи с налоговым маневром, который планирует в ближайшие годы осуществить РФ. Суть его состоит в поэтапном, в течение трех лет, снижении вывозных пошлин на нефтепродукты и нефть (1,7 раза и 2,5 раза соответственно) при одновременном поднятии ставки НДС (налог на добычу полезных ископаемых) на газовый конденсат в 6,5 раза и на нефть -1,7 раза [6] В целях минимизации роста стоимости нефтепродуктов на российском рынке НПЗ получают компенсацию-«демпферную надбавку», что не может позволить себе белорусская сторона. По некоторым данным, в

результате данного налогового маневра, только в 2019г. потери Республики Беларусь составят около 400млн.долл.США. Наша страна ежегодно будет недополучать порядка 1,9 - 2 млрд. долл. США, а за последующие годы совокупные потери составит 8-12 млрд. долл.США, дефицит текущего счета может вырасти до 5,5% к ВВП [7].

3. Политика импортозамещения.

Введенные санкции со стороны западных стран в отношении России, события в Украине вынудили РФ активно осуществлять политику импортозамещения, которая полностью соответствует прежде всего интересам России. Особенностью данной политики является полностью российское производство без привлечения к ее осуществлению своих союзников в том числе и РБ. В силу этого Россия начала создавать отдельные производства, дублирующие белорусских производителей, особенно в области ВПК. Так, РФ приступила к созданию колесного шасси КамАЗ-7850 как носителя межконтинентальных баллистических ракет мобильного базирования, а также колесных тягачей на Брянском машиностроительном заводе, аналогов МЗКТ. В данном случае для Республики Беларусь возникает опасность потери не только рынка реализации продукции МЗКТ, но научно-технического потенциала, поскольку обладая большими финансовыми возможностями, Россия, может просто перекупить отечественные ИТР.

4. Условия хозяйствования.

Отсутствие равных условий хозяйствования, доступа к рынкам товаров и услуг при обострении конкуренции на рынках ЕАЭС. Суть данного утверждения состоит в том, что белорусские товаропроизводители потребляют энергоносители по более высоким тарифам, что сказывается на общих издержках производства и, как следствие, на конечной цене. Так, белорусские производители платят за 1 кв. час электроэнергии МА3-11,4 цента, в то время как российские производители (КАМАЗ) – 4 цента соответственно [8].

5. Задолженность Республики Беларусь.

Большая задолженность Республики Беларусь российской стороне, которая в учетом налогового маневра может достичь до 70% ВВП [8].

Европейский союз занимает второе место среди торговых партнеров. К числу европейских стран, с которыми Беларусь имеет наиболее развитые торгово-экономические связи.

Евросоюз - в высшей степени емкий и перспективный рынок для белорусских предприятий. Отсутствие внутренних торговых барьеров обеспечивает беспрепятственную циркуляцию товаров, услуг и инвестиций из третьих стран между всеми 28-ю государствами-членами Евросоюза, а наличие единой валюты облегчает взаимные расчеты в торговле со всеми странами валютного союза.

В тоже время Республика Беларусь, занимая особое геополитическое положение, располагая развитой обрабатывающей промышленностью, современным потенциалом в области электроники и высоких технологий, она

привлекает ЕС своей связующей ролью для российских поставок энергоносителей на Запад и для западного товарного экспорта на Восток. Выгоды сотрудничества с таким глубоко интегрированным объединением особенно очевидны в контексте стоящих перед Республикой Беларусь задач по дальнейшему укреплению национального суверенитета, государственному строительству, модернизации и реформированию белорусского общества и экономики и интегрированию нашей страны в систему международных отношений в качестве ее как равноправного участника. Однако при реализации внешнеэкономической политики Республики Беларусь со странами ЕС следует учитывать следующие внешнеторговые риски:

1. Низкая конкурентоспособность отечественной продукции, что не позволяет конкурировать с западноевропейскими производителями, ввиду более низкой технологичности производства и его инновационности.

2. Отсутствие сертификации и трудности ее осуществления соответствия стандартным требованиям ЕС большинства производимых отечественных товаров.

3. Жесткая тарифная и нетарифная политика стран ЕС по отношению к продукции других стран в интересах собственных производителей, увязка внешней торговли с определенными политическими требованиями.

Страны дальней дуги характеризуются довольно пестрой и сложной структурой национальных экономик и уровнем социально-экономического развития. Общими благоприятными условиями наращивания экспорта отечественных товаров на рынки данных стран являются следующие факторы.

1. Данные страны являются развивающимися, нуждающиеся в продукции сельского хозяйства, а также в инвестициях и машинотехнической продукции невысокого технологического уровня, преимущественно сельскохозяйственного и горнодобывающего назначения, в отдельных социальных услугах (образовательные, медицинские, информационные), имеют большую перспективу наращивания белорусского экспорта.

2. Большинство специалистов из данных стран проходили обучение в бывшем Советском Союзе, знакомы с отечественными технологиями производства, обладают большим потенциалом потребительского спроса ввиду огромного числа населения.

3. Геостратегическое расположение данных стран позволяет использовать отдельные из них как стартовые площадки для продвижения отечественных товаров на рынки сопредельных стран.

Вместе с тем следуют учитывать и некоторые негативные аспекты развития внешнеторговых связей с данными странами.

Во-первых, высокий уровень государственных и коммерческих рисков в связи с нестабильной социально-политической обстановкой и возможностью определенных финансовых потерь.

Во-вторых, большинство из них неплатежеспособны и не способны своевременно рассчитаться по экспортным поставкам, но обладающими большими запасами некоторых природных ресурсов, использование которых

как компенсацию за поставляемую продукцию требуют дополнительных расходов белорусской стороны.

В-третьих, большие транспортные расходы, связанные с логистикой поставок отечественных товаров на рынки данных стран, обусловленные расстоянием, осуществлением модальных форм доставки товаров в данные регионы.

В-четвертых, экономически целесообразным использование косвенного экспорта, т.е. необходимостью использования национальных посредников при формировании ТПС, поскольку они обладают определенными коммерческими связями, близки к руководящим кругам, знаниями национального законодательства, традиций и местных обычаев.

С учетом вышеизложенного можно определить, что наиболее предпочтительными являются страны Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, а также некоторые страны Латинской Америки, северной и южной частей Африки.

Таким образом, успешная реализация многовекторной внешнеторговой политики Республики Беларусь предполагает решение целого комплекса проблем и учета возможных рисков на отдельных национальных и региональных рынках мирового хозяйства.

Список литературы:

1. Аналитическая записка «Итоги социально-экономического развития Республики Беларусь в 2016 году». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economics.basnet.by/files/itog_2018.
2. Итоги 2018г. Внешняя торговля товарами и услугами: результат хороший, но что будет дальше, - banki24by [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.belnovosti.by/ekonomika..>
3. Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs>.
4. Какие еще «маневры» стоит ожидать Беларуси от России - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nevs.tut.by/economics/620239.html> - 2019.
5. Информация о внешней торговле товарами и услугами Республики Беларусь за 2018г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/foreigntrade/current>.
6. Беларусь закончила 2017 год с положительным внешнеторговым сальдо [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nevs.tut.by/economics/580577.html-Lfnfljcnegf> 9/02/2018.
7. Почему российский «налоговый маневр». Наивные вопросы про значение нефти для Беларуси. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://belaruspartisan.by/m/economics/448116> 9/02/2019.
8. Беларуси придется слезть с российской финансовой иглы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://naviny.by/article/20190121>.

«Қаржы» мамандығының 1 курс магистранты
Ғылыми жетекші : э.ғ.к., аға оқытушы
Берстембаева Р.К. ҚазЭҚХСУ Астана қ.

ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫН ТАРТУДЫҢ КОРПОРАТИВТІК СТРАТЕГИЯСЫ

Аннотация

Мақалада қаржы көздерін іздеу және таңдау әдістері талданады отандық және шетелдік ұйымдар пайдаланатын ресурстар мен стратегиялық қалыптастырудың әмбебап алгоритмін құрастыру қаржы ресурстарын тартуды жоспарлау. Және қаржылық ресурстарға қолжетімділік тұжырымдамасы және ықтимал шаралар қарастырылады, кәсіпорындар үшін ресурстардың қолжетімділігін арттыру.

Қаржы көздерін таңдаудың экономикалық негіздемесі саласындағы әдістемелік әзірлемелер ұйымды қаржыландыру, олардың құрылымын және қалыптасуын оңтайландыру оны жүзеге асырудың іргелі стратегиясы мен тетіктері жеткілікті түрде зерттелген шетелдік деңгейде ғана емес, сонымен қатар Қазақстан ғылымында да. Алайда, айта кету керек дамудың көп бөлігі барлық батыстық ғалымдарға және Қазақстандық теориясына жатады көбінесе шетелдік концепцияларды бейімдеу нәтижесі болып табылады елдің экономикалық жағдайына жиі әсер етеді. Бұл саладағы стратегиялық оқиғалардың тиімділігі.

Бұл саладағы көптеген зерттеулерді құрастыру және құрылымдау көздерді таңдау стратегиясын әзірлеу әдістемесін әзірлеу мүмкіндігі тұрақты болып табылатын компанияны қаржыландыру компанияға көмектесу керек қадамдар тізбегі қаржы ресурстарын тарту саласындағы тиімді және тиімді шешімдер [3, 133].

Тұтастай алғанда, бұл тізім келесідей анықталуы мүмкін:

1. Ұйымның қаржы ресурстарына және оның толық және мұқтаждықтарын анықтау дәл орындалуы;
2. Ішкі қаржыландыру көздерін талдау (егер бар болса) қажеттіліктерді барынша азайту шарты;
3. сыртқы көздерді іздестіру және одан кейінгі көп өлшемді талдау капиталдың қолжетімділік критерийін міндетті түрде пайдалану арқылы қаржыландыру;

4. капиталдың өзіндік құнын есептеу арқылы және салыстырмалы талдау құрылымы (іс жүзінде бұл салыстыру үшін капиталдың орташа өлшенген құнын есептеу болып табылады қаржы ресурстарын тартуға арналған шарттар және ас қорыту опциясын анықтау).

5. Мұқтаждық құндылықтарын және оларды қамтуды қолжетімділіктен салыстыру көздер;

6. авариялық және стагнация жағдайын болжау және одан әрі дамыту төтенше қарыз алу және резервтер тізімі;

7. Қаржылық ресурстарды және оның қаржы ресурстарын тартудың нақты стратегиясын әзірлеу кейінгі іске асыру

8. Басқару шешімдерінің тиімділігін жедел бақылауды жүзеге асыру қаржыландыру көздерін таңдау бағыттары.

Қаржы ресурстарын тартуға арналған стратегияны қалыптастыру механизмі Бизнесті дамытудың бұл кезеңі барлық жерде қолданылуы мүмкін, себебі ол басқа үлгілермен салыстырғанда көптеген артықшылықтарға ие.

Осы техниканың негізгі артықшылықтары:

1. қаржыландыру көздерін таңдаудың кешенді тәсілі;
2. қаржыландыру көздерінің нақты түрлерін талдау;
3. субъективтілікті төмендету үшін сандық көрсеткіштерді пайдалану рейтингтер;

4. көздерді таңдаудың маңызды критерийлерін ғана қолданыңыз қаржыландыру компаниялары;

5. Экономикалық тиімділіктің көп өлшемді талдау механизмдерінің болуы басқару шешімі;

6. қосымша көрсеткіштерді пайдалану әмбебаптығы;

7. аналитикалық (капиталға қолжетімділік коэффициентін) қолдану және есептеледі критерийлері (қаржылық тұрақтылық көрсеткіштерінің жиынтығы) [1, 117].

Бұл механизм стратегияны қалыптастырудың негізгі кезеңдерін анықтайды. компаниялардың қызметін қамтамасыз ету үшін қаржы ресурстарын тартуға мүмкіндік береді өнімділікті жақсартатын және практикалық қолдану үшін арналған нақты экономика жағдайлары. Көптеген сарапшылар жүргізген нәтижелерді талдау ұсынылған әдіснаманы пайдалану оның техникалық-экономикалық негіздемесі мен тиімділігін растайды өтінім.

Негіздемелік әсер ететін іргелі параметр басқару шешімі, бұрын айтылғандай, қолжетімділік коэффициенті болып табылады терминологиялық тұрғыдан көрсететін қаржы ресурстары екі фактордың комбинациясы:

1. Сыртқы ортаны қалыптастыратын шектеулер мен талаптар қаражатты тарту (қаржылық көрсеткіштерді реттеу, заңнамалық және құқықтық шектеулер, қаржыландыру құны және т.б.);

2. талаптар мен шектеулерді қанағаттандыру мүмкіндігі (қаржы көрсеткіштерінің қажетті деңгейіне жету, төлем қабілеттілігі ресурстарды пайдалану және т.б.).

Қаржыландыру көздерінің қол жетімділігін аналитикалық бағалау үшін пайдаланылады коэффициент есептеу формуласы

$$K_{\text{док}} = \frac{\sum_{i=1}^n I_{\text{ок}_i}}{P_{\text{ок}}}$$

$K_{\text{док}}$ - қаржыландыру көздерінің қолжетімділігі;

$I_{\text{ок}}$ - белгілі бір нақты инвестициялар үшін белгіленген инвестициялар кезең;

i - қаржы ресурстарын тартуға арналған көздер тобы;

$P_{\text{ок}}$ - негізгі капиталды қаржыландыру қажеттілігі.

Дегенмен, қарастыруға болмайтын нақты факторларды ескеру қажет аналитикалық тұрғыдан қаржыландыру көздерінің әрқайсысының болуы тиіс peer review. Нәтижесінде сарапшы коэффициенттерінің матрицасын құру керек. (0-ден 1-ге дейін) тартуға арналған барлық қаржы ресурстарының қол жетімділігі дәрежесі.

Қаржы ресурстарының көздерін жіктеу, байланысты қолжетімділік коэффициентінің мәндері автор жасаған диаграммада көрсетілген көзден негізделген [4, 60] (2-суретті қараңыз).

Қаржыландыру көздерінің қол жетімділігін арттыру үшін мен ұсынамын мынадай шараларды іске асыру:

1. Экономика саласындағы нормативтік базаны актуализациялау және бейімдеу Қаржы, соның ішінде:

1.1. қаржылық туынды құралдардың азаматтық құқықтық мәртебесін қамтамасыз ету құралдар мен дереккөздерді негізгі құжаттарға түзету енгізеді аппаратты анықтау, операциялардың мәні мен механизмі;

1.2. ҚР ҰК-ны қайта құру, әсіресе туынды құралдарды салық салу саласында қаржы құралдары;

1.3. дәстүрлі емес көздерді пайдалану үшін жеңілдікті терминдерді енгізу оларға қызығушылықты тарту үшін қаржыландыру;

1.4. бухгалтерлік жүйелерге көшудің заңды негізделген шоғырлануы ҚЕХС, АҚШ GAAP;

1.5. міндетті аудиттер тізімін кеңейту және т.б. [6, 69].

2. Капитал нарығын және қарыз алу нарығын жетілдіру (өзгермелі пайыздық мөлшерлемелерді қолдану, жаңа нарықтық институттарды құру, енгізу жаңа ақпараттық технологиялар және т.б.).

3. Компаниялардың қызметіне негізгі тәсілдерді өзгерту қаржы ағындарының ашықтығы мен мөлдірлігін арттыруға бағытталған.

4. Көлеңкелі схемаларды пайдалануды арнайы бақылауды жүзеге асыру.

5. Қазіргі заманғы тәсілдерді және қаржылық әдістерді енгізу және пайдалану Компанияны қаржыландыру көздерін таңдауды жүзеге асырудағы басшылық [8, 91].

6. Кәсіпорынның қаржылық қызметтерінің тиімділігін арттыру экономикалық тиімділік, қаржылық бақылау, қаржылық ынталандыру.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Е.Г. Гужва - капитал қозғалысы. Халықаралық капитал қозғалысы нысандары, - СӨЖ: Бизнес, 2012 ж. - 116с.
2. Е.В. Прокофьева - коммерциялық ұйымның қаржы стратегиясын қалыптастыру // Аудит және қаржылық талдау. - 2012ж. - №2. - 132-134 бет.
3. А.В. Гукова - Компанияның әртүрлі кезеңдеріндегі қаржылық тұрақтылықты басқару ерекшеліктері оның өмірлік циклі // Бүгін және ертеңгі экономика. - 2011ж. - №44. - с. 59-69.
4. А.В. Степаненко - Кәсіпорынның қаржы стратегиясын дамытудың теориялық аспектілері // Заманауи ғылымның жетістіктері. - 2010. - № 4 - 95-97.
5. В.И.Вагизов. - Отандық экономикадағы қаржылық инновациялар // Шығармашылық экономика.-2008. - № 8. - 80-86 бет.
6. Д.В. Шаламова - Дағдарыста қарызды қаржыландыру ерекшеліктері // Халықаралық экономика - 2013 ж. - №11. - с. 87-93.



УДК 65.012

Құрмаш Н. Б.,

Магистрант специальности 6М050700-Менеджмент
КазУЭФМТ, г. Астана
Научный руководитель:
к.э.н., и.о. доцента Мухамбетова Л.К.

УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Осознавая стратегическую ценность собственного персонала, работодатели стремятся заниматься не только активным поиском профессионалов вне своих организаций, но и способствовать формированию определенных моделей трудового поведения, развитию и достойному применению таких качеств работников, как профессионализм, результативность, лояльность к работодателю и т. п. Карьера, несмотря на различие подходов в теории и методологии, является одним из основополагающих методов управления персоналом, побуждающих работников к достижению целей, стоящих перед ними и организацией.

Исторически представление о карьере связано с продвижением сотрудника вверх по служебной лестнице организации в рамках того рода деятельности, который был им избран в начале трудовой жизни. Однако жизнь во многом изменила эту модель. Усиление конкурентной борьбы, стремление снизить издержки производства больше, чем конкуренты, информационные технологии и особое внимание к потребителю привели к снижению роли таких классических явлений, как «правильная расстановка» и «иерархическая структура». Организации убрали традиционные «ступеньки карьерной лестницы» и сосредоточили свое внимание на оптимальном использовании собственных «человеческих ресурсов» [1].

Значительные изменения претерпело также представление руководства компании о карьерном росте и способах воздействия на профессиональное развитие сотрудника. Произошел отказ от традиционных взглядов на профессиональный успех сотрудника, определяемый его местом в корпоративной иерархии, и состоялся переход к пониманию, что важнее всего то, как сами работники истолковывают свою карьеру, что они под ней подразумевают, каким образом могли бы лучше управлять ею и какими будут наилучшие модели взаимоотношений между компанией и сотрудниками. Помимо того, современные исследователи и теоретики стремятся рассматривать карьерный рост в контексте перемен, затрагивающих и работника компании, и саму компанию, и окружающую среду, в которой действует компания.

Ученые, исследующие и рассматривающие с теоретической точки зрения проблемы, связанные с понятием карьеры, отмечают большое количество изменений в этой области. На сегодняшний день существует многообразие новых способов и методов управления карьерой сотрудников руководством компаний, а также и субъективных, и объективных аспектов карьеры отдельных сотрудников в организации [2].

Управление карьерой представляет собой целенаправленную деятельность руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, а также самих работников по формированию устойчивой системы взглядов, убеждений, принципов, качеств человека, позволяющих ему избирательно сохранять свои личностные и профессиональные позиции и интересы в изменяющихся условиях современной жизни и профессиональной деятельности. Управление карьерой - это часть управления персоналом, касающаяся взаимоотношений работодателя и работников по поводу воздействия на профессиональную и организационную карьеру последних на благо организации [3].

Суть управления карьерой сводится к решению трех взаимосвязанных задач. Во-первых, к формированию ценностно-смысловых, нормативных и символических компонентов карьеры, согласующихся с миссией и стратегией организации, ее кадровой политикой, а также социокультурным этносом. Во-вторых, к стимулированию заинтересованности работников в содействии самоорганизации и саморазвитию карьеры, самоактуализации личностного потенциала для достижения бизнес-целей организации. В-третьих, к

распределению работников в организационной стратифицированной системе трудовой деятельности, которое позволит максимально использовать конкурентные преимущества каждого.

Управление карьерой работников осуществляется на трех основных уровнях: организации в целом, конкретного подразделения, конкретной должностной позиции. Эти уровни управления карьерой не могут существовать в отрыве друг от друга, они переплетены, но имеют относительную самостоятельность.

На уровне организации управление карьерой работников осуществляет высшее руководство (или топ-менеджмент, т. е. совет директоров организации, исполнительный директор, первые вице-президенты и т. п.), которое разрабатывает подсистему регулирующих отношений - карьерную политику, карьерные стратегии, а следовательно, цели, задачи, стратегии и долгосрочные планы организации.

На уровне подразделений управление карьерой работников осуществляют руководители структурных подразделений (линейный и функциональный менеджмент), которые отвечают за реализацию карьерных стратегий, разрабатывая планы карьеры сотрудников.

Управление карьерой персонала, с одной стороны, является неотъемлемой составляющей управления персоналом и предстает в виде процедур по руководству карьерой отдельных работников и в этом плане присуще любому руководителю, а с другой – представляет собой вполне самостоятельный набор специфических функций по содействию карьере, которые в организациях выполняют, как правило, специализированные структурные подразделения. Иначе говоря, управление карьерой выполняет две основные функции - карьерный менеджмент и руководство карьерой работников.

Итак, мы видим, что управление карьерным ростом сотрудника со стороны руководства компании может стать элементом стратегии управления человеческими ресурсами и в конечном счете, содействовать достижению коммерческих целей компании.

Тем не менее, исследования показывают, что подобные методики, мягко говоря, используются неодинаково. Это вызвано тем, что в настоящее время лишь немногие компании могут похвастаться наличием долгосрочной и последовательной бизнес-стратегии. Компании стремятся вводить в производственную практику новые системы (например, оплату по конечным результатам), как правило, постепенно, а не путем принятия стратегической программы. Большинство систем, введенных в производственную практику в контексте стратегического развития компании, были переосмыслены по ходу последующих событий. Например, многие крупные корпорации, внедрявшие в практику самые современные методы развития человеческих ресурсов, пытались разработать схемы, в рамках которых отдельным «перспективным» работникам предоставлялся быстрый путь развития, своего рода «high flier» (спекулятивная акция с резким ростом курса) на пути высшим постам руководства компании. В этом случае для прохождения специализированных

программ отбиралась группа молодых сотрудников, рассматриваемых в качестве потенциальных кандидатов на высшие посты. Их стремительно переводили из одного отдела компании в другой, от одной операции к другой, из одной страны в другую, чтобы дать возможность максимально овладеть многогранным опытом, который, как считалось, необходим для вступления на ответственные позиции большой корпорации. Однако в подобных случаях довольно часто возникали непредвиденные осложнения, даже если не принимать во внимание тот факт, что «бесперспективные» работники лишались мотивационных стимулов, и подобные схемы становились просто неосуществимыми на практике.

Итак, управление карьерой в современной организации представляет собой сложносоставной и многоаспектный феномен, оперирующий технологиями избирательного сохранения личностных и профессиональных позиций и интересов работников в изменяющихся условиях современной жизни, в том числе профессиональной деятельности. При этом управление карьерой ориентировано не только на получение прибыли и повышение эффективности труда, но и на достижение социального блага, т. е. содержит и элемент социальной ответственности. В управлении карьерой социальная ответственность предполагает признание обязанности менеджмента организации принимать решения и осуществлять конкретные стимулирующие воздействия на карьеру персонала, отвечающие не только интересам организации, но и собственным интересам каждого работника.

Список литературы:

1. Веснин В. В. Управление человеческими ресурсами. Теория и практика: Учебник / В.В.Веснин. –М.: Издательство: Художественная литература, 2015. –668 с.
2. Питер Хэрриот КАРЬЕРА // dps.smrllc.ru/Disc/Herriot_Kariera.htm
3. Сотникова С. И. Карьерная систематика: от личной конкурентоспособности к конкурентоспособности бизнеса // Кадровик. Кадровый менеджмент. - 2010. - № 9. - С. 10-17



магистрант специальности Менеджмент,
КазУФМТ, г. Астана, Казахстан

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В работе рассмотрены сущности и понятия обязательств предприятия. В Казахстане используется термин «обязательство», объединяющий понятия «дебиторская и кредиторская задолженности». В международной системе учета используется термин «финансовое обязательство», как составляющая финансовых инструментов в виде дебиторской и кредиторской задолженностей.

Ключевые слова: обязательства, дебиторы, кредиторы, финансовое обязательство, стоимость.

В источниках римского права обязательство, *obligatio*, определяется следующим образом:

1) «Обязательство представляет собой правовые оковы, в силу которых мы принуждаемся что-нибудь исполнить согласно законам нашего государства»

2) «Сущность обязательства состоит не в том, чтобы сделать нашим какой-нибудь предмет или какой-нибудь сервитут, но чтобы связать перед нами другого в том отношении, чтобы он нам что-нибудь дал, сделал или предоставил».

В этом определении проводится размежевание права на вещь и права требовать действия.

В римском праве существовал особый тип обязательств, так называемых натуральных, которые в обычном смысле все же не являются обязательствами.

Также утверждается: «Обязательство имеет силу либо civilно, либо натурально...». Тем не менее в римской юридической практике натуральные обязательства никогда не имели правовых последствий, присущих обычным, civilным обязательствам.

Натуральные обязательства - это такие фактические отношения имущественного характера, лишенные исковой защиты, добровольно внесенное должного по которым возврату не подлежало. В соответствии с постановлением римского сената 70 г. займы, совершенные подвластными членами семьи, не имели исковой защиты, но уплаченное господином по таким займам не могло быть истребовано.

Именно платеж по натуральному обязательству признавался действительным, и обратное истребование уплаченного не допускалось, хотя бы платеж был произведен при незнании о том, что иска кредитор не имеет [1].

Термин “обязательство” используется в различных значениях:

1. правоотношение;
2. долг, обязанность;
3. документ, в котором зафиксирована эта обязанность (расписка, квитанция, вексель, чек, облигация, государственное казначейское обязательство).

В ст. 268 ГК говорится об обязательстве как правоотношении: “В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п. либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности[2].

Кредитор обязан принять от должника исполнение”.

Основная особенность обязательственного правоотношения вытекает из того, что с экономической точки зрения обязательство опосредует перемещение имущественных результатов труда (перемещение из сферы производства в сферу обращения, а через него – в сферу потребления).

Если оформляется купля-продажа в сфере производства, то происходит перемещение имущества как результатов труда из сферы производства в сферу обращения и опять в сферу производства. Если же производится купля-продажа товаров народного потребления, то происходит перемещение имущества в сферу потребления из сферы производства через сферу обращения. Все отношения по перемещению имущества из сферы производства в сферу обращения и потребления выступают как обязательственные отношения.

Отсюда вытекают характерные черты обязательственных и их отличие от иных правоотношений:

1. Обязательство – это имущественное правоотношение в отличие от неимущественных гражданских правоотношений

2. Если для вещных правоотношений характерно закрепление присвоенности материальных благ, то для обязательственных – закрепление перемещения уже присвоенных материальных благ, поэтому вещные правоотношения характеризуются состоянием статичности, а обязательственные – чертами динамичности;

3. Из этого вытекает пассивное поведение обязанных лиц в вещных правоотношениях (обязанность воздерживаться от нарушения вещных прав) и активный характер поведения обязанных лиц в обязательственных правоотношениях (обязанность должника совершить конкретные действия в пользу кредитора);

4. В обязательстве управомоченному лицу противостоит конкретное обязанное лицо (относительный характер правоотношения), в отличие от вещных правоотношений, в которых управомоченному лицу противостоит неопределенный круг обязанных лиц (абсолютный характер правоотношений);

5. Для обязательства характерна тесная связь с вещными правами, прежде всего с правом собственности. Обязательственные правоотношения

взаимосвязаны и производны от вещных правоотношений. Обязательственное вещное правоотношение при возникновении предполагает наличие вещного права, в то же время последние являются своего рода юридическим результатом развития обязательственных правоотношений. Купля-продажа предполагает наличие права собственности (хозяйственного ведения, оперативного управления), в то же время в результате купли-продажи возникает право собственности. То есть с помощью обязательства происходит переход права собственности или других вещных прав.

Исходя из вышеприведенных признаков обязательства, можно сформулировать его определение: обязательство – это имущественное относительное гражданское правоотношение, в соответствии с которым одна сторона (должник) обязуется совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенное действие либо воздержаться от определенного действия по передаче имущества, выполнению работы, оказанию услуги.

Субъекты обязательства - кредитор и должник. Содержанием обязательства являются субъективные права и обязанности его участников. Объект обязательства - действие либо воздержание от действия.

Обязательство опосредует экономический оборот. Оно является относительным правоотношением (конкретному обязанному лицу противостоит конкретное управомоченное лицо). Состав участников обязательства может меняться в силу правопреемства. Осуществление обязательств обеспечивается мерами государственного принуждения в форме санкций (неблагоприятных для лица правовых последствий, наступающих в случае совершения правонарушения).

По основаниям возникновения обязательства делятся на договорные, внедоговорные (деликтные) и обязательства из односторонних сделок.

По соотношению прав и обязанностей - на одностороннеобязывающие и двустороннеобязывающие (в первом случае, у одной стороны есть только права, у другой только обязанности, во втором у каждой из сторон есть и права, и обязанности).

Выделяют обязательства, которые носят строго личный характер, и обязательства, в которых личность кредитора и должника не имеет юридического значения (пример первого - обязательство по созданию произведения литературы, науки, искусства; после смерти должника оно прекращается, тогда как во, втором случае после смерти должника его права и обязанности переходят к его правопреемникам).

Различают также обязательства, в которых должник обязуется

выполнить строго определенное действие; обязательство, в котором при невозможности выполнить определенное действие, должник может заменить исполнение иным, заранее определенным в договоре (факультативные обязательства); обязательства, в которых должник обязан совершить одно из нескольких действий, заранее определенных договором или законом (альтернативные обязательства). При этом право выбора принадлежит должнику, если иное не вытекает из договора, закона или существа обязательства.

Обязательства также бывают главные (основные) и дополнительные (акцессорные). Главные обязательства могут существовать самостоятельно (купля-продажа), тогда как дополнительные могут существовать только при наличии главного (обязательства, вытекающие из поручительства).

Список литературы:

1. Дождев Д.В. Римское наследственное право. - М., 1993
2. Кодекс Республики Казахстан от 27.12.1994 года N 268-XIII "Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть)"



УДК 330.36

Левкович А.П.,

к.э.н., доцент

Белорусский государственный экономический университет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация

В статье выявляются особенности формирования платежного баланса Республики Беларусь. Сделан вывод о сохранении устойчивого дефицита текущего счета платежного баланса и выявлены основные источники его формирования и финансирования. Раскрыты современные позитивные тенденции в динамике платежного баланса. Определены направления достижения внешней сбалансированности национальной экономики Республики Беларусь.

Ключевые слова: платежный баланс, дефицит текущего счета, торговля товарами, инвестиционные доходы, финансовый счет, прямые инвестиции, портфельные инвестиции, иностранные кредиты, внешний долг, методы покрытия дисбаланса, структурная перестройка экономики.

Платежный баланс в агрегированной форме дает представление о внешнеэкономических операциях страны и состоянии внешнего сектора. Одновременно состояние платежного баланса выступает индикатором эффективного и сбалансированного развития национальной экономики и ее внутреннего сектора. Существенное нарушение платежного баланса свидетельствует, как правило, о дисбалансах и неустойчивом развитии национальной экономики. Из этого следует, что улучшение состояния внешнего сектора невозможно без оптимизации совокупных объемов выпуска и потребления, спроса и предложения во внутреннем секторе национальной экономики.

Национальная экономика Республики Беларусь относится к типу малой открытой экономики и глубоко интегрирована в мирохозяйственные связи. Характер и современное состояние данных связей, отражаемых в платежном балансе страны, дает оценку как характеру и степени участия страны в мировой экономике, так и эффективности функционирования национальной экономики в целом. Таким образом, исследование и оценка состояния платёжного баланса Республики Беларусь, выявление особенностей его формирования является, безусловно, актуальной задачей.

Исследование платежного баланса с позиций выявления особенностей его формирования для национальной экономики предусматривает, прежде всего, анализ состояния и динамики основных счетов. Степень внешней сбалансированности отражает текущий счет платежного баланса. Для национальной экономики Республики Беларусь характерным является формирование устойчивого дефицита текущего счета платежного баланса (рисунок 1).

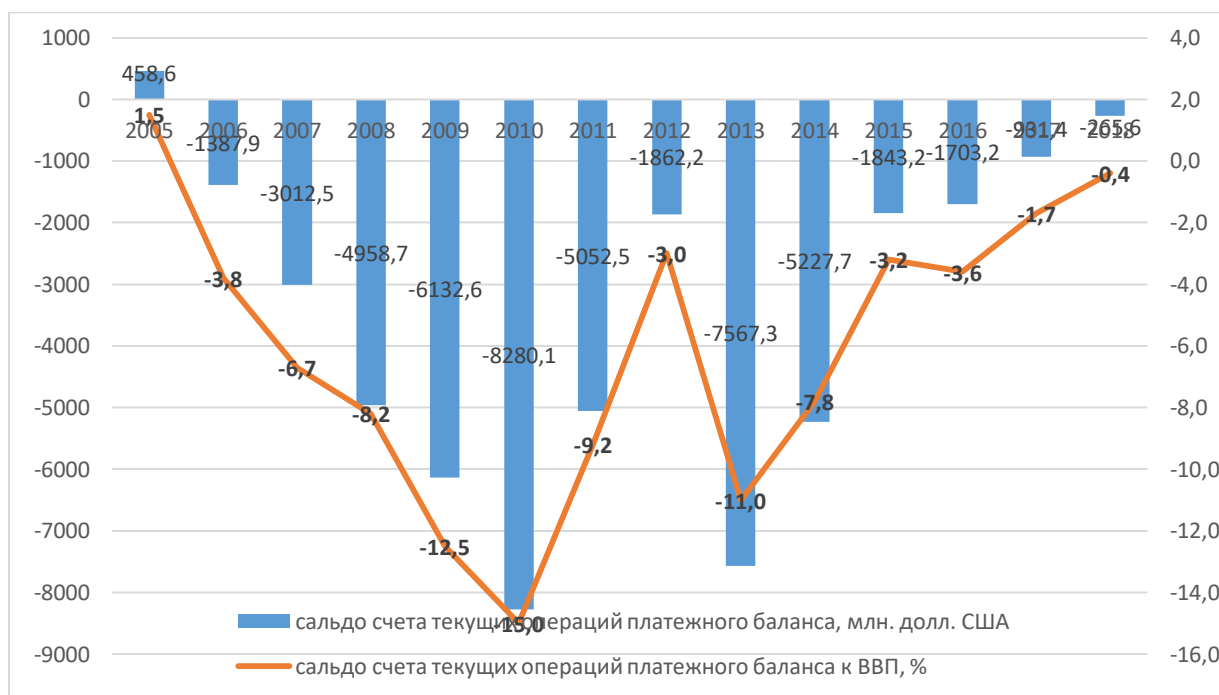


Рисунок 1 – Динамика сальдо счета текущих операций платежного баланса Республики Беларусь за 2005 - 2018 гг., млн. долл. США, % к ВВП

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1, с. 87]

С 2005 по 2018 г. профицит текущего счета имел место только в 2005 г. Дефицит формировался на уровне -12,5 % в 2009 г., -15,0% в 2010 г., -11,0% в 2013 г. к ВВП, что существенно превышает устоявшийся критерий его приемлемой величины в 2% [2, с. 83] Вместе с тем, в посткризисный период 2014-2018 гг. наблюдается его перманентное сокращение. Так, дефицит текущего счета в 2017 г. достиг -945,2, в 2018 г. - -265,6 млн. долл. США или -1,7и -0,4% ВВП.

Анализ структуры и динамики текущего счета позволяет выявить характерные тенденции и источники формирования дефицита в последние годы (рисунок 2). В 2014-2018 гг. для него были характерны:

- сохраняющийся устойчивый дефицит в торговле товарами;
- устойчивый и растущий профицит в торговле услугами;
- значительный и устойчивый характер дефицита первичных доходов;
- формирование профицита по статье вторичных доходов.

Особенностью формирования платежного баланса Республики Беларусь является сохраняющийся высокий дефицит внешней торговли товарами, который составил -2,9 млрд. долл. США в 2017 г., -2,6 млрд. долл. в 2018 г. или -5,0 и -4,4 % ВВП. Дефицит в торговле товарами предопределяется составом и структурой экспорта и импорта товаров, низкой степенью их товарной диверсификации, высокой долей сырьевых

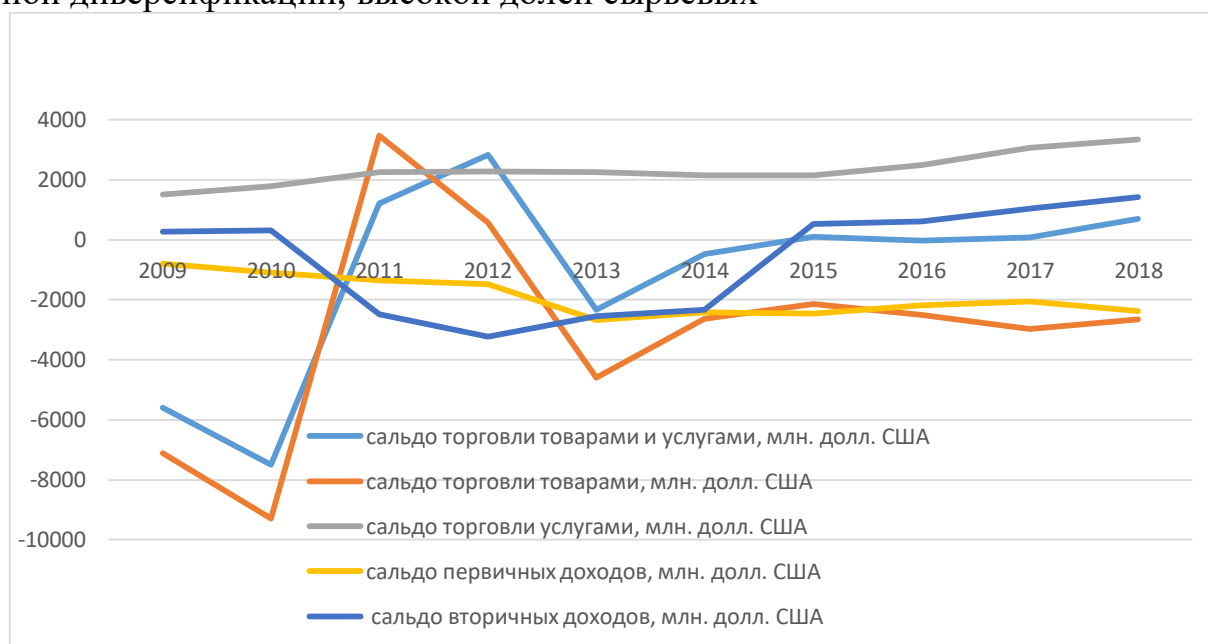


Рисунок 2 – Динамика структуры сальдо счета текущих операций платежного баланса Республики Беларусь в 2009-2018 гг., млн. долл. США

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1, с. 87]

товаров, цены которых подвержены значительной волатильности, высокой зависимостью от конъюнктуры мировых товарных рынков, значительной

географической концентрацией и зависимостью от темпов роста экономики стран-основных торговых партнеров. Структура торговли товарами характеризуется идентичностью шести ведущих групп товаров в экспорте и импорте и высокой их концентрацией. Так, на шесть ведущих групп – минеральные продукты, продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, машины, и оборудование, транспортные средства, драгоценные металлы - приходится более 4/5 всех их объемов (77,7% в 2018 гг.) [1, с. 33]. Это снижает возможность компенсации падения доходов от экспорта при неблагоприятной конъюнктуре на одних товарных рынках за счет других. Высокая

концентрация импорта predetermined, прежде всего, сложившейся структурой экономики, потребностью импортировать сырье и топливно-энергетические ресурсы.

В товарной структуре экспорта и импорта высока доля промежуточных товаров и в их составе товаров сырьевого характера, для которых характерна высокая волатильность цен. Так, в 2018 г. доля товаров данной группы в экспорте составила 64,4% [1, с. 43]. В структуре экспорта значительный удельный вес приходится на нефтепродукты, калийные удобрения (19,2% и 8,1% соответственно в 2018 г.) [1, с.37]. В группе основных экспортных товаров, составлявших 48,5% экспорта в 2017 г. и 49,5% - в 2018 г., на эти товары приходилось 25,8 и 27,3% соответственно. В силу этого падение цен на товары и сырье, имевшее место в 2013-2016 гг., вызвало и падение доходов белорусского экспорта.

В белорусском импорте товаров весьма высока доля топливно-энергетических и сырьевых ресурсов, спрос на которые неэластичен по цене, что объективно сохраняет высокую степень зависимости от конъюнктуры данных рынков и рост затрат на их импорт при росте цен. В импорте страны на долю промежуточных товаров приходится более половины его объема (65,5% в 2017 г. и 66,1% в 2018 г.). Отрицательное сальдо в торговле промежуточными товарами составляет значительную величину: -4,3 и -3,7 млрд. долл. США в 2017 и 2018 г.

Для товарной торговли Республики Беларусь характерна низкая географическая диверсификация, которая также выступает источником сохранения дисбаланса текущего счета. Анализ динамики географической структуры экспорта и импорта товаров показывает, что основными торговыми партнерами Республики Беларусь выступают Российская Федерация и страны ЕС. Так, на долю РФ в 2017 и 2018 г. приходилось соответственно в экспорте – 44,1 и 38,4%, в импорте – 57,2 и 58,9 %; на страны ЕС - 26,8 и 30,2% в экспорте, 19,4 и 18,6% в импорте Республики Беларусь [1, с. 38-42]. В то же время в целом при высокой доле в товарной торговле стран ЕАЭС - 46,7 и 41,2 % в экспорте и 56,7 и 59,2% в импорте - в 2017-2018 гг., на страны-члены союза без учета РФ приходилось около 3,0% в экспорте и 0,4% в импорте. В 2018 г. наблюдается тенденция роста экспорта в страны ЕС и снижение доли РФ, что отражает процесс снижения географической концентрации торговли. Очевидно, что высокая доля стран-основных торговых партнеров в экспортно-импортных потоках страны влечет зависимость от состояния и динамики развития их национальных экономик и снижает маневренность экспорта и импорта, тем самым поддерживая сложившиеся тенденции в формировании текущего счета платежного баланса страны. Падение темпов роста и соответственно внешнего спроса в странах-основных торговых партнерах влечет и резкий спад экспорта национальных товаров при его высокой географической концентрации. Так, падение ВВП в Российской Федерации в 2015-2016 гг. и низкие темпы роста в ЕС оказали негативное воздействие на белорусский экспорт.

Характерной особенностью формирования текущего счета платежного баланса Республики Беларусь является устойчивое положительное сальдо в торговле услугами. Растущий профицит по данной статье позволяет частично или даже полностью в отдельные годы покрывать существующий дефицит во внешней торговле товарами (рисунок 2). Сальдо торговли услугами в 2018 г. сложилось положительным в размере 3,3 млрд. долл. США против 3,0 млрд. долл. в 2017 г. и стабилизировалось на уровне 5,6% ВВП. Это позволило покрыть 2,7 млрд. долл. США дефицита в товарной торговле и обеспечило формирование большего положительного сальдо во внешней торговле в целом в размере 693,8 млрд. долл. или 1,2% ВВП в 2018 г. (82,9 млрд. долл. и 0,2% ВВП в 2017 г.). Важнейшими видами услуг, обеспечивающими формирование профицита в торговле услугами, являются транспортные услуги, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги: положительное и растущее сальдо по ним составило в 2017 г. 1,9 и 1,1, а в 2018 г. – 2,1 и 1,6 млрд. долл. США. На долю данных видов услуг приходится 65,3% их экспорта.

В платежном балансе Республики Беларусь достаточно длительное время источником формирования дефицита текущего счета выступают первичные доходы. Отрицательное сальдо первичных доходов непрерывно росло в период 2009-2016 гг., что определялось ростом выплат инвестиционных доходов по привлекаемым иностранным инвестициям, в структуре которых доминировали иностранные кредиты как основной источник покрытия дефицита сальдо текущего счета платежного баланса. В 2017 г. сальдо первичных доходов составило -2058,1 млн. долл. США или -3,8% ВВП, и сократилось в сравнении с предыдущим годом, однако в 2018 г. оно вновь выросло до -2387,7 млн. долл. США и -4,0% ВВП как результат превышение чистых выплат инвестиционных доходов над чистым притоком доходов от оплаты труда временных работников за границей [1, с. 32].

Сокращению дефицита текущего счета способствуют вторичные доходы, которые характеризуются растущим положительным сальдо в 2015-2018 гг. Его величина в 2018 г. составила 1,5 млрд. долл. США и 2,4% ВВП. В структуре поступлений текущих трансфертов доминируют государственные (с учетом распределения ввозных таможенных пошлин между государствами-членами ЕАЭС) - 1,8 млрд. в общем объеме поступлений в 2,7 млрд. долл. США [1, с. 15].

Состояние финансового счета платежного баланса Республики Беларусь определяется дефицитом счета текущих операций и необходимостью его финансирования. Динамика структуры финансового счета характеризуется следующими основными тенденциями (рисунок 3):

- сальдо финансового счета в рассматриваемый период формировалось отрицательным, т.е. национальная экономика выступала чистым заемщиком на мировых финансовых рынках;
- доминирующей формой привлечения внешнего финансирования длительное время выступали прочие инвестиции, т.е. иностранные кредиты различных видов срочности;

- прямые инвестиции выступали вторым по значимости источником внешнего финансирования национальной экономики;
- портфельные инвестиции в целом в структуре внешнего финансирования занимали небольшую величину.

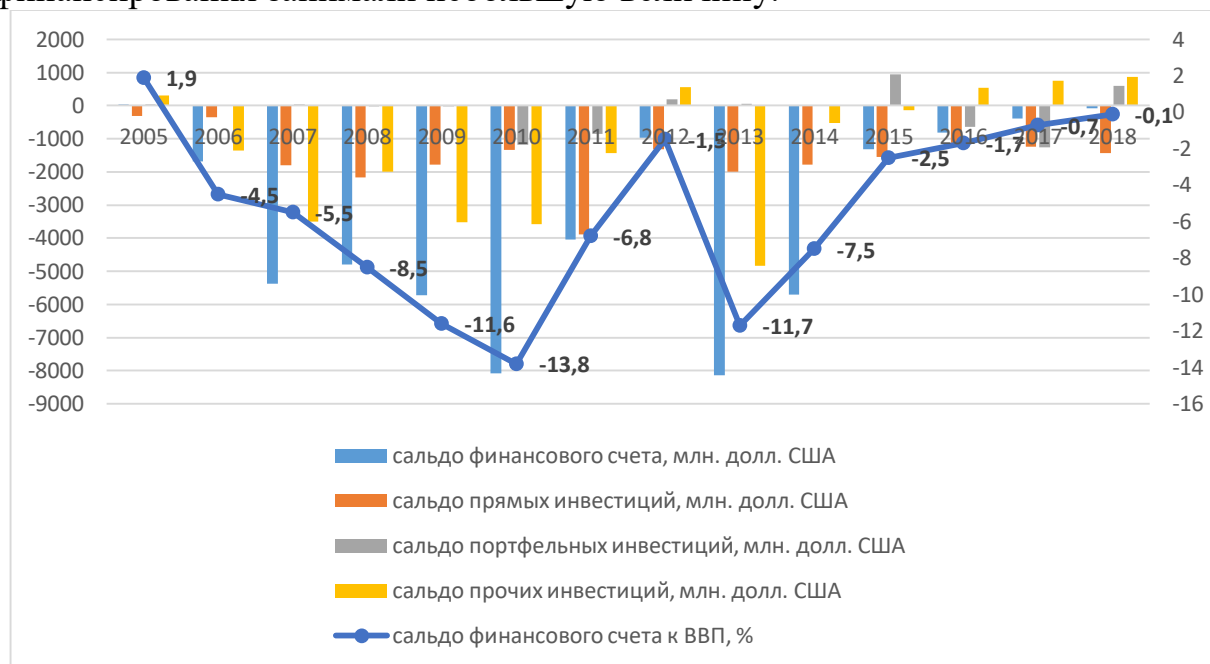


Рисунок 3 - Динамика структуры сальдо финансового счета платежного баланса Республики Беларусь за 2005-2018 гг., млн. долл. США, % к ВВП

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1, с. 87-88]

Притоки иностранного капитала являются важнейшим источником покрытия дефицита текущего счета платежного баланса Республики Беларусь. В отдельные годы сальдо финансового счета к ВВП достигало -11,6% (2009 г.), -11,7% (2013 г.) и даже -13,8% (2010 г.). Внешние заимствования устойчиво росли в период 2006-2013 гг. В структуре иностранного капитала по объемам чистого привлечения доминировали прочие инвестиции, далее прямые и портфельные. Так, например, в 2013 г. сальдо финансового счета составило наибольшую величину в рамках анализируемого периода в размере -6754,9 млн. долл. США – чистое заимствование, в том числе по привлекаемым кредитам (прочие инвестиции) - 4829,3 млн. долл. США, прямым иностранным инвестициям - 1983,9 млн. долл. США, портфельным - +59,1 млн. долл. США. Доминирование кредитов явилось источником перманентного накопления внешнего долга, который к 2015 г. достиг максимальной величины в 40 023,8 млн. долл. США[4].

В 2014-2018 гг. отмеченные тенденции претерпели определенные изменения. Во-первых, сальдо финансового счета сократилось весьма существенно: в 2018 г. до -75,1 млн. долл. и -0,1% ВВП. Во-вторых, в привлечении капитала ведущей формой выступили прямые иностранные инвестиции. Их сальдо в 2017 г. достигло -1208,5 млн. долл., в 2018 г. - -1433,6 млн. долл. США. В – третьих, сальдо портфельных и прочих инвестиций показывает, что в последний год осуществлялось чистое кредитование остального мира в размере соответственно 593,1 и 872,3 млн. долл. США. Тем

не менее, в 2018 г. Правительство Республики Беларусь разместило еврооблигационный займ на сумму 600 млн. долл., а в 2017 г. заимствования в форме портфельных инвестиций составили 1,4 млрд. долл. США.[5] Таким образом, 2017-2018 гг. характеризовались расширением присутствия Республики Беларусь на мировых рынках портфельных инвестиций. В абсолютной величине несколько сократился внешний долг и на 01.01.2019 г. составил 39043,8 млн. долл. США, однако его уровень все еще значителен – 65,5% ВВП[1, с. 203]. Таким образом, объемы привлечения иностранного финансирования текущего счета платежного баланса все еще составляют значительную величину, характеризуются высокой долей заемных средств и поддерживают сохранение высокого уровня внешнего долга страны, что в целом предполагает дальнейшее совершенствование структуры иностранного финансирования по формам привлекаемых инвестиций.

Сбалансированность платежного баланса в условиях формирования его дефицита предполагает определение методов его покрытия. Основными источниками покрытия дисбаланса в Республике Беларусь выступают международные резервные активы и исключительное финансирование. В частности, в 2013 г. резервы и привлечение внешних кредитов использовались примерно в равных объемах – 857,4 и 880,0 млн. долл. США соответственно, а в 2014 г. привлечение внешних кредитов составило 2000,0 млн. долл. и покрывало около 2/3 имевшего место дисбаланса. В 2015 г. республика весь дефицит покрывала путем использования международных резервов – 620,0 млн. долл., в 2016 г. и 2017 г. удалось обеспечить прирост международных резервных активов в размере 482,6 и 2063,7 млн. долл. США, в 2018 г. были использованы международные резервы в размере 106,7 млн. без привлечения исключительного финансирования.

Таким образом, национальная экономика Республики Беларусь характеризуется внешним дисбалансом в форме дефицита, который снижается в последние годы, однако носит устойчивый характер. Основными источниками формирования дефицита текущего счета платежного баланса Республики Беларусь выступает внешняя торговля товарами и выплаты инвестиционных доходов по привлекаемым иностранным инвестициям.

Основным резервом выравнивания существующего внешнего дисбаланса в национальной экономике Республики Беларусь выступает трансформация структуры экспортно-импортных товарных потоков. Важнейшим путем улучшения товарного сальдо внешней торговли выступает снижение товарной концентрации экспорта, увеличение доли инвестиционных и потребительских товаров в его структуре и в целом товаров высокой степени переработки, значительная диверсификация экспорта и увеличение доли товаров с высокой добавленной стоимостью. Важным направлением оптимизации товарной структуры экспорта выступает также рост объемов продаж наукоемкой и высокотехнологичной продукции.

Необходимым базовым условием обеспечения внешней сбалансированности на основе снижения сырьевой составляющей и товаров низкой степени переработки является трансформация экспортных потоков

путем изменения сложившейся структуры экономики и развития отраслей по производству высокотехнологичной, наукоёмкой продукции, продукцией, обладающей высокой добавленной стоимостью.

Высокая степень устойчивости товарной структуры импорта предопределяется значительной долей в нем сырья и топливно-энергетических ресурсов, по которым в национальной экономике отсутствует конкурирующий сектор. Вместе с тем, трансформация импортных потоков и снижение импортности производства определяется ростом его технического уровня, снижением материало-, энергоемкости, ростом производительности труда. Одновременно оптимизация импорта возможна путем развития разумного импортозамещения, особенно в группах потребительских и инвестиционных товаров.

Важнейшим направлением улучшения торгового баланса и в целом платежного баланса Республики Беларусь выступает дальнейшее развитие экспорта услуг, в том числе высокотехнологичных, связанных с развитием цифровых технологий и повышение на этой основе эффективности внешней торговли в целом.

Важным направлением устранения существующего дефицита и обеспечения сбалансированности является оптимизация структуры источников внешнего финансирования, повышение доли в привлекаемых иностранных инвестициях прямых инвестиций и проведение продуманной в целях реализации национальных экономических интересов инвестиционной политики государства.

Список литературы

1. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь за 2018 год. Предварительные данные. Информационно-аналитический сборник/Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/>. – Дата доступа: 24.03.2019.
2. Перспективы развития мировой экономики: вторичные эффекты и циклы в мировой экономике / Обзор мировой экономики и финансов МВФ. – Вашингтон, 2007. Апрель – 308 с.
3. Официальный сайт Национального Банка Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://nbrb.by/>. – Дата доступа: 24.03.2019.
4. Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь. <http://www.minfin.gov.by/upload/gosdolg/vneshniy/evrobonds.pdf>. 24.03.2019.



Магистрант п специальности «Экономика»
Научный руководитель:
к.э.н., старший преподаватель Кожабоева С.А.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ СТРАНЫ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, посвященные взаимосвязи оценки эффективности деятельности строительных компаний в Казахстане с использованием имеющихся ресурсов на строительном предприятии. Все это должно сопровождаться эффективным управлением, что в дальнейшем позволит увеличить прибыль строительного предприятия. Созданные при этом условия позволяют создать определенное состояние экономического равновесия на строительном предприятии, что в последующем приведет к повышению его конкурентоспособности.

Ключевые слова: рыночная экономика, ресурсы предприятия, строительно-монтажные работы, финансово-хозяйственная деятельность, бухгалтерский учет, конкурентоспособность, управление производством, планирование и прогнозирование, строительное предприятие.

Строительная отрасль является одной из наиболее мощных индустриальных отраслей промышленного производства и включает в себя строительно-монтажные, проектно-конструкторские, проектно-изыскательские организации и предприятия, ведомства по управлению строительной отраслью, научно-исследовательские институты, а также фирмы малого бизнеса.

Капитальное строительство является самостоятельной отраслью экономики, занимающейся созданием новых и ремонтом, модернизацией, расширением и техническим перевооружением действующих объектов непроизводственного и производственного назначения.

Особенность строительной отрасли состоит в том, что она занимается сооружением объектов жилой недвижимости и недвижимых объектов основных фондов.

Процесс осуществления строительной деятельности отличается капиталоемкостью, материалоемкостью, большой длительностью, использованием специального оборудования и технологий, а также особой структурой управления.

Инвестиционная деятельность в строительной отрасли является процессом долгосрочного вложения денежных ресурсов для достижения следующих целей:

- 1) Расширение производства
- 2) Получение дохода
- 3) Создание новых объектов промышленного и гражданского строительства
- 4) Достижения иных показателей и результатов.

Главная проблема, с которой сталкиваются строительные компании при осуществлении инвестиционной деятельности, является нехватка финансовых ресурсов или неспособность их эффективного использования в процессе осуществления строительства, а также отсутствие эффективных методик оценки и анализа инвестиционных проектов в строительной отрасли.

Особенно эта проблема характерна для процесса выбора источников финансирования.

Главным параметром формирования оптимальной структуры источников финансирования строительных проектов, является сравнение соотношений их положительных и отрицательных сторон. При этом главным показателем доступности различных источников финансирования является их цена.

В практической деятельности строительных компаний в Республике Казахстан при выборе источников финансирования или при оценке стоимости капитала появляются различные сложности, что в конечном итоге негативно влияет на эффективность инвестиционного проекта в строительной отрасли.

Проблема выбора источников финансирования в строительной деятельности упрощается ввиду наличия большого количества новых инструментов, которые позволяют привлекать дополнительные финансовые ресурсы, включая капиталы паевых инвестиционных фондов.

На данном этапе, в связи с развитием банковской системы, финансового рынка, и общего развития экономики Республики Казахстан, у строительных компаний появляются новые возможности и перспективы в области финансирования инвестиционных проектов за счет продажи своих акций, выпуска облигаций или привлечения средств по лизинговым схемам.

Однако, данными преимуществами могут воспользоваться только крупные строительные компании, что является сдерживающим фактором развития конкретных предприятий и строительной отрасли в целом.

Мировой опыт показывает, что негативное воздействие на строительную отрасль могут оказывать институциональные факторы политического, административного и правового характера.

Различные государственные институты, не занимаясь проектной деятельностью в строительстве, тем не менее, формируют правила осуществления инвестиционной деятельности, что заставляет строительные компании принимать свои инвестиционные решения с учетом всех норм и правил, которые иногда прямо или косвенно могут оказывать сдерживающее воздействие на развитие строительной отрасли [27].

Так, законодательные изменения в долевом строительстве оказывают прямое воздействие на степень доступа строительных компаний к финансовым ресурсам частных инвесторов, а также на стоимость финансовых средств. Данное обстоятельство побуждает строительные компании вырабатывать более серьезный подход к процессу диверсификации источников финансирования строительства.

Кроме таких источников финансирования, как коммерческие банки и частные инвесторы, строительным компаниям необходимо привлекать финансовые средства путем выпуска облигаций, продажи части своих акций на фондовом рынке, активнее пользоваться услугами лизинга и возможностью привлечения ресурсов на мировом рынке капитала.

В настоящий момент, ввиду неразвитости методической базы анализа инвестиционных проектов, создание крупных строительных проектов в Республике Казахстан требует выработки принципиально новых методов инвестиционного анализа строительной отрасли.

Проблематичность выбора правильных решений после проведения инвестиционного анализа в строительстве обусловлена следующими обстоятельствами:

- 1) Уникальность и сложность строительства многих объектов, а также долгосрочный характер многих строительных проектов
- 2) Нехватка финансовых средств, которые необходимы для реализации инвестиционных проектов в строительстве
- 3) Отсутствие единого методологического подхода в процессе оценки эффективности инвестиций
- 4) Наличие ведомственных интересов государственных органов и специфических административных барьеров.

Данное обстоятельство подчеркивает важность развития инвестиционного анализа с целью обеспечения высокой эффективности инвестиционных проектов в строительной отрасли.

Инвестиционно-строительная деятельность представляет собой комплекс экономических, организационных и производственных мероприятий частного бизнеса и государственных органов по накоплению и дальнейшему вложению денежных средств в процесс создания или модернизацию основных фондов производственного и непроизводственного характера, с целью получения дохода и достижения положительного социального эффекта.

Субъектами инвестиционной строительной деятельности являются:

- 1) Инвесторы
- 2) Застройщики
- 3) Заказчики
- 4) Подрядчики
- 5) Научно-исследовательские и проектные институты
- 6) Фирмы по производству строительных материалов
- 7) Предприятия строительного машиностроения

8) Фирмы, выпускающие строительное, энергетическое и другое оборудование.

Мировой опыт инвестиционной деятельности в строительном комплексе показывает, что стабильность предприятия достигается при помощи свободного обращения инвестиционных ресурсов и их дальнейшую материализацию в оптимальные сроки в форме готовых объектов строительства.

Также, мировой опыт показывает, что для развития строительной отрасли и решения ее основных проблем необходимо создание новых экономических регуляторы, которые бы занимались проблемами строительной отрасли и способствовали бы возвратности инвестиций.

Развитие строительного комплекса в Республике Казахстан требует упрощения процедуры поиска инвестиционных ресурсов для осуществления инвестиционной деятельности в строительстве, качественного применения отраслевых, технологических, продуктовых, экономических пропорций и соотношений, повышения квалификации кадров, создания эффективных строительных норм и правил, развития межрегиональных, межотраслевых и межгосударственных связей в области строительной индустрии.

В этом процессе особое место должны занять обоснование, разработка и реализация актуальных инвестиционных проектов.

Одной из главных проблем строительной отрасли в Республике Казахстан, является отсутствие экономических стимулов, способствующих внедрению современных технологий и материалов в строительной отрасли.

Другой важной проблемой строительной отрасли является нехватка квалифицированных инженеров и рабочих.

Эти проблема оказывает негативное воздействие на сроки реализации и качество строительных проектов.

Данные проблемы можно решить путем организации образовательных центров, финансируемых крупными строительными компаниями с целью подготовки квалифицированного персонала для строительной отрасли.

Также, можно выделить и другие проблемы строительной отрасли, включая слабый маркетинг казахстанских производителей и низкий уровень кооперации и взаимодействия с проектировщиками.

Другой проблемой строительной отрасли является так называемая «проблема тендеров», которая состоит в том, что компании, предлагающие самые низкие цены, становятся победителями в конкурсе при отсутствии гарантий с их стороны по поводу качества строительных работ. Тендеры порождают подкуп, сговоры и различные коррупционные схемы.

Многие строительные компании Казахстана специально занижают стоимость своих услуг, с целью победить в тендере и вытеснить конкурентов. Однако данный процесс оказывает негативное воздействие на строительную отрасль, ввиду небольшого количества строительных компаний и перспектив появления компаний монополистов после вытеснения более мелких фирм.

Компании, предлагающие низкие цены за свои услуги, с целью победить в тендере, часто предоставляют услуги низкого качества, так как снижение цены не может не отразиться на этом показателе.

Проблема тендеров заключается в том, что многие строительные компании Казахстана, содержащие дорогостоящую строительную технику и квалифицированную рабочую силу, не могут себе позволить снижать цену на свои услуги ввиду наличия высоких издержек. Как следствие, такие компании часто проигрывают в тендере, в то время как контракты заключаются с мелкими строительными фирмами, предоставляющими некачественные услуги по заниженным ценам.

В Республике Казахстан не существует высокоразвитой системы контроля за проведением тендеров. Создание подобной системы контроля за тендерами, позволило бы подвергать строительные компании комплексным проверкам, и допускать к конкурсу только те из них, которые смогли доказать высокие качественные показатели предоставляемых ими услуг.

Необходимые меры по приведению в порядок процесса лицензирования, обеспечения надлежащего качества проектирования и строительства требует совершенствования законодательной базы в области осуществления государственных закупок.

В 2014 году, при Палате Предпринимателей Республики Казахстан были созданы ассоциации по строительству, целью которых является рассмотрение и анализ проблем строительной отрасли и выработка механизмов их решения.

Предложения и рекомендации по решению проблем строительной отрасли, выработанные Палатой Предпринимателей Республики Казахстан, направляются правительству республики для их дальнейшего рассмотрения.

Цель работы Ассоциации по строительству заключается в устранении административных барьеров и улучшении инвестиционного климата в строительной отрасли. Это требует необходимости проведения комплексной работы и тесного сотрудничества Ассоциации со всеми строительными компаниями республики в процессе выявления и решения проблем строительной отрасли.

Еще одной проблемой строительной отрасли Республики Казахстан является неспособность местных строительных компаний полностью обеспечить все потребности внутреннего рынка республики. Это, в свою очередь, требует дополнительных инвестиций в развитие производства строительных материалов.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике предприятия, занимающиеся производством строительных материалов, покрывают лишь 2/3 внутреннего спроса республики.

Около 80% предприятий, занимающихся производством стройматериалов, относится к категории малых фирм, в результате чего в промышленности стройматериалов наблюдается маленький объем производства товаров с высокой добавленной стоимостью.

Несмотря на наличие хорошей сырьевой базы для развития отрасли производства стройматериалов, в Республике Казахстан хорошо развиты в основном отрасли по производству кирпича и цемента.

В 2007 году, треть используемого в строительстве цемента импортировалась из-за рубежа, но постепенное увеличение производственных мощностей казахстанских заводов позволит в скором времени полностью отказаться от импорта данного вида продукции.

В структуре производства строительных материалов в Республике Казахстан основными проблемами являются:

- 1) Низкий технологический уровень производства,
- 2) Использование энергоемких технологий,
- 3) Износ основных фондов
- 4) Нехватка оборотных финансовых средств.

Негативное воздействие на отрасль производства строительных материалов оказывает отсутствие отечественных технологий, оборудования и машин, используемых при производстве строительных материалов. Неспособность строительных компаний удовлетворить рыночные потребности по номенклатуре, объему и качеству продукции выразились в импорте строительных материалов на сумму более 3-х млрд. долларов США в 2014 году.

После резкой девальвации национальной валюты в Российской Федерации в начале 2015 года, казахстанские производители строительных материалов начали испытывать трудности конкуренции с российскими компаниями, чья продукция стала намного дешевле казахстанских аналогов.

Для строительных фирм Казахстана привлечение инвестиционных ресурсов в необходимых объемах затруднено, ввиду высокой капиталоемкости производственных мощностей, длительного срока их строительства и продолжительных сроков окупаемости инвестиций.

В сфере производства стройматериалов существует много мелких фирм, чьи возможности по привлечению капитала весьма ограничены.

К основным проблемам, которые задерживают развитие отрасли производства строительных материалов в Республике Казахстан, относятся:

- 1) Несоответствие международным стандартам системы государственного нормирования и технического регулирования
- 2) Устаревшие принципы ценообразования
- 3) Низкий уровень производительности труда
- 4) Низкий уровень оснащенности производства строительных материалов высокотехнологичным оборудованием
- 5) Сложность привлечения инвестиций в строительную отрасль.

Государственное участие в строительных проектах, реализация крупных инфраструктурных программ и динамичное осуществление государственной программы жилищного строительства должно способствовать росту притока капитала в отрасль производства строительных материалов и жилищного строительства.

Необходимо стимулировать капиталовложения в промышленность по производству стройматериалов с целью импортозамещения строительной продукции, особенно в виду того, что себестоимость производства многих видов строительных материалов в Казахстане может быть намного ниже, чем средние мировые показатели, ввиду наличия в Казахстане хорошей сырьевой базы.

С этой целью необходимо совершенствование налогового законодательства республики с целью упрощения процедуры предоставления инвестиционных преференций для субъектов строительного бизнеса.

Дальнейшее развитие строительной индустрии Казахстана требует принятия программ развития отрасли и создание предприятий по производству строительных материалов.

Данные предприятия должны располагаться близко к сырьевым месторождениям и иметь доступ к развитой железнодорожной и автодорожной инфраструктуре, что позволило бы повысить эффективность строительной отрасли и дать качественный рывок ее развитию.

Одной из проблем жилищного строительства является отсутствие финансирования со стороны коммерческих банков.

Казахстанские коммерческие банки ужесточают условия выдачи ипотечных кредитов в то время, как на ипотеку приходится около 70% продаж объектов жилищного строительства.

Коммерческие банки нуждаются в долгосрочном фондировании для ипотеки, так как им не выгодно выдавать кредиты на длительные сроки (15-25 лет).

Успех развития промышленности производства строительных материалов в Казахстане может быть достигнут путем активной государственно-частной кооперации в строительной отрасли, что в конечном итоге усилит социальную составляющую экономической политики государства, создаст новые рабочие места и укрепит национальную экономику.

Основными направлениями развития промышленности стройматериалов должно стать:

- 1) Стимулирование внутреннего спроса на строительные материалы и услуги строительных компаний при помощи программ поддержки развития жилищного строительства, импорта новейших строительных технологий домостроения, развитие частно-государственного партнерства в области возведения объектов инфраструктуры

- 2) Поддержка прикладных исследований в сфере строительной промышленности на основе профильных высших учебных заведений

- 3) Разработка новых перспективных технологий управления и производства в строительной отрасли при помощи создания центра компетенций, который будет оказывать поддержку процессам импорта новейших технологий и разработки отечественных

- 4) Повышение квалификации инженерно-технического персонала в строительной отрасли

5) Усиление государственной поддержки строительной отрасли, включая общую и селективную поддержку.

В Республике Казахстан существует значительный потенциал развития отрасли производства строительных материалов.

Можно выделить следующие факторы, обуславливающие перспективы развития строительной отрасли в ближайшем будущем:

1) Рост национальной экономики и улучшение благосостояния населения

2) Динамичный рост объемов строительства

3) Повышение платежеспособного спроса благодаря улучшению уровня жизни населения

4) Наличие больших запасов минеральных и сырьевых ресурсов, которые находят применение в строительстве

5) Развитие предпринимательской деятельности в РК

6) Наличие сравнительно дешевой и квалифицированной рабочей силы

Существуют большие перспективы развития экспортно-ориентированных производств строительных материалов, ввиду выгодного географического положения Казахстана и практически полного отсутствия высокотехнологических производств строительных материалов в соседних странах, за исключением Китая и Российской Федерации.

Удовлетворение потребностей строительного сектора Казахстана в качественной, экологически чистой, экономичной, современной строительной продукцией и материалами требует осуществления следующих мер:

1) Модернизация действующих и восстановление неработающих предприятий строительной отрасли

2) Государственная поддержка развития строительной отрасли, с целью обеспечения полного импортозамещения

3) Развитие более современных методик обработки сырья

4) Упрощение и оптимизация процедур лицензирования

5) Развитие национальной системы сертификации и стандартизации, с целью повышения конкурентоспособности казахстанской продукции

6) Разработка и внедрение новых ресурсо- и энергосберегающих технологий в предприятия, производящие строительные материалы

7) Увеличение бюджетных ассигнований на научные исследования в строительной сфере

8) Уменьшение тарифов на железнодорожные перевозки стройматериалов

9) Развитие сотрудничества и кооперации с иностранными предприятиями

10) Обеспечение тарифных и налоговых льгот производителям конкурентоспособной, высокотехнологической строительной продукции.

Таким образом, развитие строительной отрасли в Республике Казахстан требует качественного изменения отраслевых, технологических, продуктовых и экономических соотношений и пропорций. Необходимы изменения в области подготовки квалифицированных кадров, изменения в строительной

науке и обеспечение создания эффективных межрегиональных, межгосударственных и межотраслевых связей.

Список литературы:

1. Абдуханова, Н.Г. (2014). Перспективы развития и модернизации жилищно-коммунального комплекса Республики Татарстан на основе лизинга. Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета, 1, 200-207.
2. Барышева, Е.А. (2013). Определение направлений повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий. Российское предпринимательство, 12, 32-38.
3. Веселовский, М.Я., Абрашкин, М.С. (2013). Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий. Вопросы региональной экономики, 16(3), 107-115.
4. Гареев, И.Ф., Зарипова, Н.М. (2014). Проблемы развития рынка арендного жилья в отечественной экономике. Российское предпринимательство, 20, 81-91.
5. Завьялов, Д.В. (2014). Организационные модели создания и развития кластеров. Российское предпринимательство, 20, 124-136.
6. Загидуллина, Г.М., Клещева, О.А. (2011). Развитие инновационной инфраструктуры инвестиционно-строительного комплекса. Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета, 2, 271-277.
7. Мухаррамова, Э.Р. (2014). Оценка состояния ресурсов строительных предприятий на основе их деловой активности. Российское предпринимательство, 20, 165-173.
8. Мухаррамова, Э.Р., Ажимова, Л.И., Файзуллин, И.Э. (2014). Развитие инвестиционно-строительного комплекса Республики Татарстан. Российское предпринимательство, 19, 135-145.
9. Нефедов, Б.А., Владимиров, Д.И. (2008). Определение приоритетных направлений



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Автором в статье рассмотрены основные показатели развития социальной сферы Республики Казахстан. Статистические показатели были предоставлены на данный период, что позволило сформировать выводы по развитию социальной сферы. Помимо этого, автором были определены основные компоненты состояния и развития стратегического развития социальной сферы в Казахстане.

Ключевые слова: социальная сфера, стратегическое ориентирование, экономика, холдинг, инвестиции.

На данный момент экономика Казахстана находится на переломном этапе, так как следующее десятилетие станет решающим периодом. Как Казахстан пройдет следующие десять лет, будет зависеть от того, сможет ли страна превратиться в азиатского леопарда или республика должна будет оказаться на периферии мировой экономики.

Задача вывести Казахстан к 2030 году в число развитых стран мира сложна, но достижима, если правильно выбрать пути решения этой проблемы. На практике попытки непосредственного воспроизведения опыта развитых стран в контексте развивающихся стран Востока и Юга в целом не дали положительных результатов. Причина в том, что ускоренная модернизация – это чрезвычайно сложный и трудоемкий процесс.

Модернизация и диверсификация экономики, повышение уровня экономического развития и социальной сферы до показателей развитых стран мира – таковы важнейшие задачи, которые не могут быть решены в среднесрочной перспективе. Страны, которые добились успехов на пути модернизации своей экономики, охватывают в среднем 20-30 лет. Финляндия книга 20 лет. Страны Юго-Восточной Азии станут "азиатскими тиграми", это книга 20-30 лет. www.economy.kz

Исходя из исторического опыта модернизационных процессов, можно сказать, что Казахстан в настоящее время находится на полпути.

Исторический опыт показывает, что успешная ускоренная модернизация в развивающихся странах, особенно на ранних этапах, предполагает доминирующую роль государства в лице национального лидера. Правильно построенная система государственного экономического

управления должна соответствовать степени сложности задач экономического развития и обеспечивать точное и своевременное выполнение задач, поставленных национальным лидером.

Под усилением роли государства в экономике следует понимать:

Во-первых, усилить регулирующие функции государства. Прежде всего, это касается усиления надзора за финансовой системой. Не секрет, что зачастую, особенно в период бурного роста, регулятивный потенциал государства начинает значительно отставать от темпов развития частного сектора. Базовые принципы экономики, такие как честная конкуренция, неприкосновенность частной собственности и поощрение деловой инициативы, должна оставаться незыблемой.

Во-вторых, это усиление роли государства в стратегических секторах экономики через национальные компании, которые должны стать "национальными чемпионами" и играть роль "локомотивов" ускоренной модернизации.

В-третьих, это механизм государственного планирования социально-экономического развития страны. И это не государственный план с направлениями сверху, сколько и как производить, а тесная координация долгосрочных задач социально-экономического развития страны.

В мире развивающихся стран накоплен богатый опыт использования различных стратегий экономического развития, которые можно разделить на три типа.

Стратегия догоняющего развития направлена на то, чтобы повторить путь, по которому пошли развитые страны через развитие импортозамещающих и ориентированных на экспорт обрабатывающих секторов экономики. (Россия, Китай, Латинская Америка и Юго-Восточная Азия)

Стратегия "традиционной специализации" основана на развитии экономики через сырьевые отрасли. Эта стратегия успешно используется странами, богатыми сырьем, в том числе Канадой, Австралией, Норвегией. Стратегия "постиндустриального развития" направлена на развитие сферы услуг. Ни одна из этих стратегий не использовалась в чистом виде. Напротив, все страны, добившиеся успеха в своем развитии, нашли наилучшее сочетание различных стратегий. Только одна стратегия всегда была доминирующей. Наиболее подходящей стратегией ускоренной модернизации экономики Казахстана является стратегия "традиционной специализации" на базе нефтегазового сектора.

Влияние сырьевого сектора на экономическое развитие может быть как положительным, так и отрицательным. Все зависит от типа связей сырьевого сектора с остальной экономикой. В тех случаях, когда развитие сырьевого сектора для экспорта стимулировало рост отраслей на нижних этажах производственного цикла, производящих средства производства для сырьевого сектора, и отраслей на верхних этажах, связанных с переработкой сырья, экономика, основанная на экспорте природных ресурсов, постепенно диверсифицировалась. И наоборот, если связи между сектором ресурсов и

остальной экономикой являются слабыми, диверсификации не происходит. Когда средства производства ввозились из-за границы, существовал только анклав экспорта-сырьевое производство и государство попадало в так называемую ловушку товарной зависимости.

Поэтому "ресурсное проклятие" не является неизбежным явлением. Она проявляется только в богатых ресурсами странах, которые не могут эффективно управлять своим богатством.

В этой связи показателен пример таких стран, как Норвегия, Канада, Австралия. Эти страны смогли разумно управлять своим сырьем и обеспечить устойчивое развитие своей экономики.

В следующем десятилетии нефтегазовая отрасль останется главным "двигателем" экономического роста. Долгосрочный спрос на нефть и, следовательно, цены на нефть, по оценкам большинства экспертов, только растут.

В связи с этим нам необходима комплексная политика в нефтегазовом секторе, которая должна будет решить несколько взаимосвязанных задач:

- 1) развитие нефтегазовой отрасли.
- 2) переход на производство продукции с высокой добавленной стоимостью (диверсификация первого типа).
- 3) Помощь в диверсификации второго типа.

Главная задача на пути модернизации экономики-превратить нефтегазовую отрасль из "двигателя экономического роста" в "Флагман экономического развития". Развитие нефтегазовой отрасли предполагает не только увеличение физического объема производства сырья, но и преобразование нефтегазовой отрасли в высокотехнологичный сектор, занимающий лидирующие позиции в экономике страны. Нефтегазовый сектор должен стать моделью для остальной экономики. Она должна содержать лучший персонал, использовать новейшие машины и оборудование, применять новейшие технологии, соответствовать самым высоким экологическим стандартам и нормам безопасности, достигать высокой производительности труда, иметь надежную систему социальной защиты работников.

Иностранные нефтегазовые компании, которые помогают нам разрабатывать наши месторождения, дают нам прекрасную возможность учиться у них, учиться у них опыту и навыкам.

С учетом базовой структуры национальной экономики, опирающейся на сырье, можно выделить два вида диверсификации.

Диверсификация первого типа-переход производства сырья на более высокий передел, развитие обрабатывающей промышленности на основе сырья и производство товаров с более высокой добавленной стоимостью.

Например, переход от экспорта нефти к экспорту нефтехимической продукции, переход от экспорта железа и цветных металлов к экспорту готовой металлопродукции. Здесь, конечно, Казахстан имеет явное конкурентное преимущество.

Диверсификация второго типа-развитие новых обрабатывающих производств, например, производство и экспорт автомобилей, бытовой техники, машин и оборудования, одежды и обуви, продуктов питания.

По объективным причинам нефтегазовая отрасль останется двигателем экономического роста в следующем десятилетии (или, возможно, в ближайшие двадцать лет), и ее доля в ВВП будет продолжать расти.

Экономика Норвегии претерпела аналогичные структурные изменения. Если в 1970 году в экономике практически не было нефтегазовой отрасли, то за 10 лет ее доля увеличилась до 13,45 и в прошлом году составила 26,1%.

Задачей Казахстана является тесная интеграция нефтяного сектора в экономическую систему страны путем формирования стабильных отношений между нефтегазовыми компаниями и другими секторами экономики. Нефтегазовый сектор Казахстана в последние годы является "нефтегазовым анклавом". Поэтому необходимо увязать нефтегазовый сектор с остальной экономикой и сделать его основой политики диверсификации как первого, так и второго типа. Только в этом случае рост добычи нефти и газа и развития нефтегазохимии на этой основе будет сопровождаться развитием обрабатывающей промышленности и сфере услуг для нефтегазовой и нефтехимической промышленности.

Стабильные отношения между нефтегазовым сектором и остальной экономикой позволят сформировать ряд отраслей, которые смогут развиваться на начальном этапе за счет сервисного обслуживания нефтегазового сектора.

Это прорывной характер нефтегазового сектора, который должен дать импульс технологическому и инновационному развитию всей экономики Казахстана.

Промышленная политика неразрывно связана с территориальной политикой. Усиление роли государства в экономической политике предполагает реализацию рациональной и эффективной политики территориального развития, которая должна учитывать большую территорию и низкую плотность населения и быть направлена на развитие городов с большим потенциалом роста и экономической активности. Территориальная концентрация хозяйственной деятельности может дать мощный импульс развитию близлежащих территорий.

Нынешний финансовый кризис следует рассматривать как время новых возможностей в плане трансформации и пересмотра политики равномерного развития регионов к точке подхода градостроительства. Приверженность этому подходу позволит нам сосредоточиться на достижении определенных целей.

Об успешности такого подхода свидетельствует опыт развитых стран, таких как Австралия и Канада, которые имеют схожие с Казахстаном демографические и географические характеристики. Для реализации территориальной политики необходимо определить наиболее перспективные города для направления основных усилий для их развития.

Как показывает опыт зарубежных стран, привлечение прямых иностранных инвестиций играет ключевую роль в модернизации экономики

нашей страны. Прямые иностранные инвестиции-это не только дополнительный приток финансовых ресурсов, но также новые технологии и инновации, знания и управленческий опыт.

Приток прямых иностранных инвестиций в страну свидетельствует о доверии иностранных инвесторов к экономической политике государства. Государственные финансовые и производственные активы занимают важное место в системе государственного управления экономикой.

Как показал мировой финансовый кризис, создание Национального фонда в 2000 году было правильным, дальновидным и мудрым решением главы государства.

Кризис показал важность наличия у государства резервной подушки "на черный день" для поддержки экономики и обеспечения выполнения социальных обязательств государства.

В посткризисный период Казахстану необходимо продолжать наращивать Национальный фонд, сохраняя при этом первоначальную концепцию его функционирования. Финансовые активы государства сосредоточены в Национальном фонде, стратегически значимые производственные активы государства сосредоточены в фонде "Самрук-Казына".

Слияние Фонда "Казына" и холдинга "Самрук" позволило сконцентрировать государственные активы страны в "единый кулак" и создать оперативный и прозрачный механизм оказания финансовой помощи экономике.

Как антикризисный менеджер фонда "Самрук-Казына" - это уникальный опыт в борьбе с финансовым кризисом. В других странах основными борцами с кризисом являются другие ведомства.

Кризис рано или поздно закончится. Поэтому Фонд "Самрук-Казына" не только работает в рамках стабилизационной программы в качестве антикризисного менеджера, но и готовится к посткризисному управлению государственными производственными и финансовыми активами.

Усилия управляющего холдинга должны быть направлены на стратегически важные отрасли национальной экономики. Национальные компании должны стать национальными чемпионами. Формирование национальных чемпионов, которые не только будут играть роль "флагманов" национальной экономики, но и смогут конкурировать с аналогичными компаниями на внутреннем и внешнем рынках. Тенденции развития мировой экономики показывают, что мощь государства определяется наличием крупных национальных чемпионов.

Определяя перспективы развития Казахстана в посткризисную эпоху, можно задать риторический вопрос - что необходимо сделать для достижения гармонии интересов государства, общества, крупного бизнеса, без усиления чрезмерного государственного контроля, без лишения рыночной экономики ее сущности-свободной конкуренции.

Ключ к решению глобальных проблем, стоящих перед страной в систематическом повышении качества человеческого капитала. Именно эта

цель должна в конечном счете определять наши приоритеты в экономической политике. Это основа новых подходов, определяющих развитие нашего общества в посткризисную эпоху.

Когда перед Казахстаном стоит задача выхода на более высокий уровень развития в контексте перехода к новой архитектуре мировой экономики, политики и финансов, страна вновь обращается к вопросу о влиянии фактора лидерства на скорость, динамику, успешное реагирование на современные реалии и глобальные тенденции.

В целом, залогом успеха процесса ускоренной модернизации экономики является не только критическое понимание пройденных этапов, но и четкая ориентация на будущее, консолидация усилий и постоянный прогресс. Самодовольство и эйфория, как показывает международный опыт, никогда не приводили к добру.

Резюмируя вышесказанное, можно вывести формулу успешного посткризисного развития страны:

Национальный лидер, сильное государство и диверсифицированная, конкурентоспособная экономика являются основополагающими элементами будущего прогресса страны.

Важным результатом пятнадцатилетнего периода развития отечественной экономики стал значительный рост ее макроэкономических показателей, что позволило определить новые компоненты в нормативно-правовой базе и Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию, начиная с 2007 года, в качестве базы, для оптимизации репродуктивного цикла. Учитывая комплексную трансформацию факторной среды экономического роста, направленную на обеспечение его стабильно высоких темпов, необходимо максимально приблизить все ее составляющие к прогрессивным международным стандартам. Только на основе преодоления деформаций в экономической структуре отечественной экономики, накопления ресурсного потенциала и существенной модернизации ее основных отраслей, отраслей и отраслей возможен переход к постиндустриальному типу развития общества и органическому вхождению в перспективные глобальные экономические отношения.

Из этого можно сделать вывод, что скорость, с которой Казахстан вошел в состояние независимости, вызвала недостаток времени и внимания, призванных создать условия, в которых рынок мог бы процветать. Экономическая политика правительства Казахстана является решающим средством поддержки экономического курса страны.

Анализ существующей практики показывает, что эффект экономической политики выше, когда решения принимаются правительством с ориентацией на существующие реалии в нашей стране - политический расклад сил и уровень развития, т. е. производственно-технический потенциал, состояние социальной структуры, институциональный порядок общегосударственного и местного самоуправления.

На экономическую политику влияют два аспекта: изменение экономической ситуации и изменение экономического мышления. Оба эти

момента взаимосвязаны, хотя и обладают относительной независимостью. В процессе развития общества меняется экономическое мышление, по мере того как меняется представление о ценностях. В связи с этим даже традиционные задачи решаются с новых позиций.

На данный момент, Казахстан признан в мировом сообществе как государство с рыночной экономикой, страна первой из стран СНГ получить инвестиционный страновой рейтинг.

Интенсивное развитие производства и экспорта сырья позволило национальной экономике преодолеть кризис и достичь высоких темпов экономического роста за последние три года. Всемирный банк включил Казахстан в число 20 стран мира, наиболее привлекательных для инвестиций. За годы независимости в экономику страны привлечено свыше 21 млрд. долл. www.economy.kz

В соответствии с моделью, принятой в стратегическом плане Казахстан формируется как страна с открытой экономикой, ориентированной на экспорт товаров, услуг, капитала и рабочей силы, основанной на конкуренции и взаимовыгодном сотрудничестве со всеми странами мира.

Экономика страны сделала хороший старт в реализации Стратегического плана. В среднесрочной перспективе необходимо продолжить ускоренное развитие и одновременно осуществлять качественные изменения в экономике и социальной сфере.

Вывод

Современная рыночная экономика смешанного типа представляется сейчас самой совершенной из всех когда-либо существовавших систем. Его главная особенность заключается в том, что в нем успешно сочетаются черты совершенно разных экономических систем: чистого капитализма и командно-административной экономики, хотя преобладают черты чистого капитализма. Это наиболее приспособленной к изменяющимся внутренним и внешним условиям, т. е. гибкой. Этот тип хозяйствования присущ современным экономически развитым странам. Хотя современная рыночная экономика имеет свои недостатки, аргументы в пользу рыночной экономики представляются мне более убедительными, чем аргументы против.

Внутреннее положение Казахстана, удаленность от морских путей и международных транспортных артерий создают серьезные проблемы для его экономического развития. В результате целенаправленной политики советского периода его транспортная и систем связь Казахстана с Россией, а не разных по уровню развития и удаленные друг от друга на тысячи километров регионы Казахстана.

Инфраструктура Казахстана в основном ориентирована на обслуживание экономики СНГ: отсутствует нефтепровод, соединяющий основные месторождения Западного Казахстана с крупными нефтеперерабатывающими заводами Северо-Востока и юга республики; не подключены сети передачи и распределения на севере и юге Казахстана, хотя его северная система Мотан подключена к российской сети (которая

потребляет значительную долю электроэнергии), а Южная-к сетям Кыргызстана и Узбекистана (оттуда Казахстан также получает значительную долю потребления электроэнергии). Казахстан используется как промежуточная зона для большого потока природного газа из республик Центральной Азии в Россию, и его природный газ также транспортируется в Россию без какой-либо переработки, но не к своим потребителям даже в том же Западном регионе, где производится газ. Поэтому главной задачей для Казахстана стала необходимость улучшения внутренних отношений, а также модернизация большей части существующей инфраструктуры.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

Во-первых, до экономической трансформации в Казахстане было создано независимое государство.

Во-вторых, поэтому стандартные модели, объясняющие переход, неэффективны.

В-третьих, концепция государственного национализма и политического руководства тесно взаимосвязаны и, в конечном счете, нельзя игнорировать взаимодействие этого элемента с процессом экономического перехода. Этот факт уместен, поскольку производство в среднеазиатских республиках упало ниже уровня советского периода.

В период независимости Казахстана несырьевые сектора экономики находились на периферии интересов каждого из правительств Республики. В результате, в настоящее время аграрная, пищевая и другие отрасли остаются неразвитыми. Но есть и области, где есть примеры успешного развития.

Казахстан не имеет конкурентоспособной несырьевой экономики. Конечно, такой результат является результатом вполне объективных причин. Ситуация начинает меняться. В этом году руководство страны разработало программу развития сельского хозяйства. В течение некоторого времени она уделяет больше внимания проблемам малого и среднего бизнеса. Но эти отрасли получили внимание довольно поздно. И это похоже на попытку наверстать упущенное.

Таким образом, скорость, с которой Казахстан вошел в состояние независимости, вызвала недостаток времени и внимания, призванных создать условия, в которых рынок мог бы процветать.

Список литературы:

1. Жакеев А.М. Состояние и перспективы развития социальной сферы РК // <https://cyberleninka.ru/article/n/sostoyanie-i-perspektivy-strategicheskogo-razvitiya-sotsialnoy-sfery-respubliki-kazahstan>.

2. Линникова Н. Сколько Казахстан тратит денег на социальную сферу? // https://bnews.kz/ru/news/skolko_kazahstan_tratit_deneg_na_sotsialnuu_sferu.

3. Масалимов А. Р. Особенности формирования и реализации социальной политики Республики Казахстан: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук, Алматы. 2010. — 28 с.

4. Указ Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922 «О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года»: <http://www.minplan.gov.kz/>.

5. Тыныштыкбаев А. Д., Абдимомынова А. Ш. Социальная политика Республики Казахстан: теоретический аспект // Молодой ученый. — 2017. — №3. — С. 404-406. — URL <https://moluch.ru/archive/137/38532/>.



УДК: 337:388:440

Махметова А.А.,

Магистрант специальности
«Экономика»

Научный руководитель:
Токсанова А.Н., д.э.н., профессор

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современных условиях конкуренции одним из актуальных вопросов является уровень оплаты труда, решение которого определяет дальнейший рост физического и материального благополучия работников организации, включая и уровень, перспективы развития предприятий. Также необходимо заметить, что существующая система оплаты труда в различных предприятиях Республики Казахстан не всегда должным образом обеспечивает достаточный и необходимый уровень мотивации работников предприятия, что зачастую приводит к невысокому уровню производительности труда. Таким образом, рост эффективности работы предприятий надо рассматривать через призму увеличения уровня заработной платы работников через экономическую заинтересованность работников предприятий.

Исходя из вышеизложенного, целесообразно рассмотреть экономические категории «оплата труда» и «зарплата» согласно с мнениями различных авторов, которые представлены в таблице 1.

Таким образом, согласно данным таблицы 1, нами были сделаны следующие выводы, что существует большое количество определений понятия «оплаты труда», которое дается разными авторами и исследователями. Но при этом нами было отмечено, что у всех авторов есть общая черта определения понятия, с которой мы согласны, «оплата труда» — это такое денежное вознаграждение работника за предоставляемые работы или оказанные услуги, также оплата труда служит источником дальнейшего существования человека.

Таблица 1. Экономические категории «оплата труда» и «зарплата»

Тюрина А.Д.	Оплата труда представляет собой материальное вознаграждение за произведенные работы, то есть денежная оценка рабочей силы и непереносимое условие существования человека.
Кузнецова Я.В.	С точки зрения экономической теории оплата труда представляет собой такую цену, которая выплачивается работнику за использование его трудовых усилий, величина которой определяется рынком труда, а именно спросом и предложением на рабочую силу
Дробышева О.А., Домаш Д.В.	Под оплатой труда понимается такая оплата услуг труда сотрудника, которое дает работнику обеспечивать текущее потребление, отображает уровень социально-экономической жизни.
Барышева С.К.	Оплата труда – это цена рабочей силы как товар, формирующиеся на рынке труда на базе обеспечения сочетания интересов сотрудников и работодателя и оплачивается за использование отработанного времени - часа, дня, месяца и т.д.
<i>Примечание – составлено автором на основании</i>	

Таким образом, согласно данным таблицы 1, нами были сделаны следующие выводы, что существует большое количество определений понятия «оплаты труда», которое дается разными авторами и исследователями. Но при этом нами было отмечено, что у всех авторов есть общая черта определения понятия, с которой мы согласны, «оплата труда» — это такое денежное вознаграждение работника за предоставляемые работы или оказанные услуги, также оплата труда служит источником дальнейшего существования человека.

Итак, с экономической точки зрения заработная представляет собой цену факторов производства, а система оплаты платы - способ исчисления определенного вознаграждения за выполненные работы или способ исчисления размеров вознаграждения, которые подлежат уплате сотрудникам в соответствии с затраченным трудом. Следует учитывать, что система оплаты труда формируется на протяжении длительного периода времени, с момента начала использования наемной рабочей силы, процесса понимания причин и законов создания по настоящее время.

Также следует принимать во внимание, что оплата труда является многофункциональной и направлена на выполнение следующих основных функций: распределительной, воспроизводственной, мотивационной, социальной, статусной, функции формирования платежеспособного спроса у сотрудников, ресурсно- размещительной.

Необходимо обратить внимание на то, что противопоставление вышеуказанных функций, недооценка одних и переоценка других может привести к нарушению единства, и как результат односторонним, зачастую

неверным теоретическим и практическим выводам, которые непосредственно затрагивают систему оплаты труда.

В условиях современной конкуренции, учитывая основные требования экономических законов, вытекает система принципов организации оплаты труда, которая включает в себя:

- принцип оплаты по затратам и результатам. Длительное время большая часть системы организации оплаты труда в стране была ориентирована на распределение прибыли согласно затратам труда, которые не всегда соответствуют потребностям современного уровня развития.

- принцип увеличения уровня оплаты труда на базе повышения эффективности производства, обусловленный действием экономических законов и закон повышающейся производительности труда;

- принцип опережения роста производительности общественного труда по сравнению с ростом зарплаты, вытекающий из закона повышающейся производительности труда. Данный принцип направлен на обеспечение необходимыми накоплениями и дальнейшего расширенного производства;

- принцип материальной заинтересованности в увеличение эффективности труда, который вытекает из закона стоимости и закона повышающейся производительности труда, то есть нужно не только обеспечивать материальную заинтересованность в необходимых результатах труда, но заинтересовать сотрудников в увеличение эффективности труда .

Основным источником выплат оплаты труда всем работникам предприятия является фонд оплаты труда, который по своей структуре представляет собой сложную составляющую издержек на содержание рабочей силы. Фонд оплаты труда включает в себя: начисления сотрудникам как в натуральной, так и денежной формах; премии, единовременные поощрения; компенсационные начисления, которые связаны с условиями труда и режимом работы; расходы по содержанию сотрудников предприятия, которые предусмотрены законом Республики Казахстан и трудовым договором предприятия. Фонд оплаты труда должен быть обоснованным и достигать такого уровня, который будет достаточным для нормального и успешного функционирования предприятия. Недостаток данного фонда может вызвать снижение оплаты труда и как следствие привести к росту текучести кадров, социальным конфликтам и дестабилизации трудового коллектива. В то же время излишек фонда сказывается на росте себестоимости продукции и приводит к снижению прибыли, уменьшению рентабельности.

Таким образом, в условиях рыночной экономики и жесткой конкуренции система оплаты труда играет одну из важнейших ролей на предприятии, то есть способствует стимулированию рабочего процесса, роста производительности труда и как конечный результат приводит к росту прибыли, рентабельности предприятия. Также предприятию необходимо учитывать разнообразные формы и виды оплаты труда, которые могут, как улучшить деятельность предприятия, так и ухудшить ее финансово-

экономические показатели. Поэтому в следующем разделе рассмотрим основные формы и виды оплаты труда на предприятиях.

В современных условиях развития экономики оплата труда является основой роста заинтересованности со стороны сотрудников предприятия в результативности своего труда, то есть имеется в виду производительность труда, увеличение объемов оказываемых услуг и производимой продукции, улучшение качества и увеличение ассортимента продукции. При этом следует учесть, что оплата труда составляет существенную часть доходов населения, для значительной части граждан она является главным, а зачастую единственным источником дохода, что дает возможность отнести ее к одному из основных аспектов социально-экономического значения. Также уровень оплаты труда граждан учитывается в системе макроэкономических показателей таких как: объем внутреннего и валового национального продукта, при этом являясь их неотъемлемой частью .

В настоящее время выделяют следующую классификацию оплаты труда, которая представлена на рисунке 1, а именно применяются две основные формы оплаты труда: повременная и сдельная, которые в свою очередь делятся еще на несколько систем.



Рисунок 1. Основные формы оплаты труда

Примечание – составлено автором на основании источника

Сдельная форма оплаты труда совершается в зависимости от количества изготавливаемой продукции и стоимостью за единицу произведенной продукции. Данная форма применяется только в тех случаях, когда существует необходимость простимулировать повышение количества изготавливаемой

продукции и будет наиболее эффективной при высоком качестве норм времени на производимую продукцию, хорошем учете численности и качества продукции предприятия.

На предприятиях сдельную оплату труда применяют при соблюдении условий, которые представлены на рисунке 2.

Список литературы:

1. Гулиева М.А. Совершенствование оплаты и стимулирования труда персонала промышленных предприятий / Авт. дис. на соиск. уч. ст. к.э.н. - Москва, 2011. - 27 с.
2. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана от 10 января 2018 года - Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции.
3. Аристова В.Л. Совершенствование систем оплаты труда производственных рабочих (на примере предприятий промышленности Г.Чайковского) / Авт. дис. на соиск. уч. ст. к.э.н. – Ижевск, 2005. - 24 с.
4. Семененко В.С. Оплата труда как одна из функций управления персоналом // Инновационная наука. – №10, 2015. – С.124-128.
5. Тюрина А.Д. Теория организации. Конспект лекций. М.: 2008. — 160 с..
6. Дробишева О.О., Домаш Д.В. Економічнасутність, формитасистеми оплати праці / Електроний ресурс. Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_048.pdf.



УДК 330

Мишулкова А. Г.
Новицкая П. В.,

студентки специальности «Бизнес-администрирование»

Научный руководитель:

Савенко С.В. ассистент, БГЭУ г. Минск

УПРОЩЕНИЕ ПРОЦЕДУР ТОРГОВЛИ ДЛЯ СТРАН, НЕ ИМЕЮЩИХ ВЫХОДА К МОРЮ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН)

Аннотация

В работе рассматриваются основные проблемы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю, и основные пути их решения. Также приводится анализ политики государства, проводимой в данном направлении, на примере Республики Беларусь и

Республики Казахстан. Была рассмотрела структура ВВП и товарооборота, указанных стран. Сформулированы приоритетные направления развития.

В настоящее время, не имеющие выхода к морю развивающиеся страны сталкиваются с особыми проблемами, обусловленными отсутствием прямого территориального доступа к морю и отдаленностью и изолированностью от мировых рынков. Их международная торговля зависит от транзита через другие страны. Необходимость пересечения дополнительных границ и преодоления больших расстояний до основных рынков наряду с обременительными транзитными процедурами и несоответствующей инфраструктурой существенно увеличивают общие расходы на транспортное обслуживание и другие операционные издержки, что приводит к снижению конкурентоспособности развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, снижает их экономический рост и в итоге отрицательно сказывается на их способности обеспечивать устойчивое экономическое развитие.

В 2014 году ООН была разработана Программа действий для развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, на десятилетие 2014–2024 годов. Особое внимание в период до 2024 года должно уделяться развитию и расширению эффективных транзитных систем и развитию транспорта, повышению конкурентоспособности, расширению торговли, структурной перестройке, региональному сотрудничеству и содействию инклюзивному экономическому росту и устойчивому развитию в целях сокращения масштабов нищеты, преодоления экономических и социальных диспропорций и в конечном итоге содействия превращению стран, не имеющих выхода к морю, в страны, связанные сухопутной территорией. [1]

Одной из стран, не имеющих выхода к морю, является **Республика Казахстан**. Казахстан не имеет прямого выхода к мировому океану, который обеспечивает независимость торговли от других стран. Для того, чтобы воспользоваться морскими путями для реализации торговли с другими странами необходим транзит через другие страны. Самый короткий путь лежит через РФ, второй вариант - через Каспийское море, Азербайджан и Грузию, третий и самый длинный – через Китай. [2]

Казахстан можно назвать лидером в реализации самых успешных и масштабных рыночных реформ на постсоветском пространстве.

В рамках данной работы проанализируем некоторые направления развития.

Прямые иностранные инвестиции для Казахстана – это один из важнейших приоритетов в экономической политике. с 2005 по 2018 годы объём прямых иностранных инвестиций в страну составил 265 млрд долларов. И это 70% от всего показателя на Центральную Азию. Для привлечения иностранных инвесторов в Казахстане предпринимают самые разные меры: обслуживают по принципу "одного окна", дают преференции в специальных экономических зонах, создали специализированную национальную компанию KazakhInvest, при каждом посольстве РК за рубежом назначили ответственных

за привлечение инвестиций. Приток инвестиций обеспечил мощный подъем топливно-энергетического комплекса и горно-металлургической отрасли. [3]

Производство изделий с высокой добавленной стоимостью – одно из главных требований в реализации современной индустриальной политики.

Важное значение придавалось развитию транспортного потенциала страны. Создана современная логистическая инфраструктура и осуществляется регулярное контейнерное сообщение. Таким образом, Казахстан стал значимым элементом мировой системы грузоперевозок.

Казахстан успешно интегрировался в систему глобальной торговли и производства. Внешнеторговый оборот с 1995 года вырос более чем в 9 раз – с 9 до 85 млрд долларов. [4]

В 2015 году в результате длительного переговорного процесса Казахстан вступил во Всемирную торговую организацию. Это обеспечило стране равные права на внешних рынках, а также доступ к возможностям ВТО по урегулированию торговых споров и предупреждению дискриминационных мер.

Рассмотрим несколько направлений развития **Республики Беларусь**.

1. Страны ЕАЭС наращивают кооперацию в судостроении

Судостроение стимулирует рост производства сразу в нескольких отраслях: черной и цветной металлургии, двигателестроении, производстве радиоэлектронного, телекоммуникационного, насосного оборудования, а также ведет к росту перевозок железнодорожным транспортом. Кроме того, судостроение – наукоемкая отрасль. [5]

2. Рост доли услуг в ВВП Республики Беларусь

Экономика Республики Беларусь остается в значительной мере материало- и энергозависимой от импорта сырьевых ресурсов, поэтому ее дальнейший экономический рост должен достигаться за счет динамичного роста менее ресурсоемкого сектора – сферы услуг.

Устойчивое развитие внешней торговли услугами требует реализации следующих направлений:

- адаптация рынков услуг к аналогичным рынкам стран ВТО;
- ослабление зависимости отраслей услуг от государственного финансирования в результате привлечения частного капитала и поощрения предпринимательской инициативы;
- развитие современных форм внешнеэкономической деятельности в сфере услуг (например, франчайзинг, ноу-хау, лизинг);
- устранение бюрократических барьеров;
- подготовка трудовых ресурсов, обладающих необходимыми знаниями и квалификацией.

3. Диверсификация экспорта

Важнейшими экспортными позициями являются нефть и продукты нефтепереработки, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые автомобили, тракторы, шины, молочная и мясная продукция, мебель. В товарной структуре экспорта на долю шести основных групп товаров приходится 90,48% общего объема экспорта товаров (в 2017 – 89,4%). [6]

В целом для стимулирования и диверсификации экспорта белорусской продукции необходимо осуществить комплекс мероприятий по следующим направлениям:

1) повышение конкурентоспособности белорусской продукции за счет снижения ее материало- и энергоемкости и повышения затрат интеллектуального ресурса на ее создание, повышения качества маркетинговых мероприятий;

2) создание эффективного механизма правового обеспечения международной торговли, в том числе в области качества и безопасности продукции;

3) мероприятия по развитию въездного туризма с целью роста потребления отечественной продукции.

4. Вовлечение в глобальные цепочки создания стоимости

Проанализировав участие Беларуси в глобальных цепочках стоимости, можно выявить, что страна практически осталась в стороне от данных процессов, хотя имела потенциал для включения в ГЦС. Например, доля Беларуси в мировом экспорте промежуточных изделий электроники не изменилась с 1998 г. и составила в 2016 г. 0.014% (диапазон товаров, в которых используются промежуточная продукция электроники, постоянно расширяется, и мировая торговля ею в рассматриваемый период очень быстро росла как в абсолютном, так и относительном выражении). [7]

5. Развитие транспортного сектора

Для Республики Беларусь транспортный сектор является важной составляющей экономики страны. Основную часть перевозочной работы в республике выполняет железнодорожный транспорт, который представлен Белорусской железной дорогой.

В Беларуси происходит смещение предпочтения в сторону автомобильного транспорта по сравнению с железной дорогой. Несмотря на то, что Беларусь занимает 54 место по качеству инфраструктуры в Индексе качества логистики, 47% дорожной сети находятся в неудовлетворительном или крайне неудовлетворительном состоянии.

В этой связи, в Республике Беларусь реализуется программа мероприятий по улучшению общего состояния дорожной сети и увеличению пропускной способности на отдельных участках республиканских дорог. Также принята система классификации дорог и начата работа по пересмотру технических нормативов и стандартов для приведения в соответствие с Европейскими стандартами и директивами.

Список литературы:

1. Программа действий развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, на десятилетие 2014-2024 годов [Электронный ресурс] / Европейская экономическая комиссия ООН. – Вена, 2015. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/express_information/Documents/services/Express_services_3Q2018.pdf - Дата доступа: 20.03.2019.

2. Текущая ситуация на рынках Казахстана. В цифрах. [Электронный ресурс] / KazDATA - маркетинговые технологии. – Астана, 2013. – Режим доступа: <https://blog.kazdata.kz/category/import-export> - Дата доступа: 18.03.2019.

3. Токсамбаева А. Б., Базарбаева Л. М. Экономическое развитие Казахстана за годы независимости // Вопросы экономики и управления. — 2017. — №1.1. — С. 62-64. — URL <https://moluch.ru/th/5/archive/51/1751/> (дата обращения: 20.03.2019).

4. Комитет по статистике Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stat.gov.kz/> - Дата доступа: 20.03.2019.

5. В ЕЭК будет создана рабочая группа по судостроению [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. – Москва, 2019. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/19-02-2019-1.aspx> - Дата доступа: 20.03.2019.

6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь . – Минск, 2019. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> - Дата доступа: 18.03.2019.

7. Программа деятельности правительства Республики Беларусь на 2016-2020 годы [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал Совета Министров Республики Беларусь. – Минск, 2016. – Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/pdp2016_2020.pdf - Дата доступа: 18.03.2019.

8. Транспорт: Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press39405.html>. - Дата доступа: 15.03.2019.

9. Всемирный банк. The World Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org/> - Дата доступа: 19.03.2019.



УДК 330

Моисеенко Ю.Г., Реут А.А.,

студенты 3 курса
специальности «Мировая экономика»

Научный руководитель:
Савенко С.В. ассистент, БГЭУ г. Минск

ВСЁ (ЛИ) ВКЛЮЧЕНО? ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ ПРИНЦИПОВ ВТО

Аннотация

Присоединение Республики Беларусь к Всемирной Торговой Организации обуславливает актуальность выбранной темы.

Основной проблемой на глобальном уровне является очевидное противоречие некоторых мер регулирования данным принципам, ввиду наличия исключений. На региональном, мы рассмотрим противостояние наднационального и международного регулирования.

Целью данного исследования является анализ исключений в рамках ГАТТ, посредством изучения мировой практики их применения.

Также в рамках данной цели будет проанализирована проблема участия Республики Казахстан в ВТО и ЕАЭС.

Основным принципом, принятым к рассмотрению, является принцип недискриминации, в рамках которого государства-члены ВТО обязаны предоставлять Режим Наибольшего Благоприятствования, то есть обеспечивать равные возможности для каждой страны на рынках государств-членов. Однако члены ВТО могут отступать от принятого обязательства при следующих условиях [1]:

1. Общие исключения

Регулируются ст. XX ГАТТ.

Право принимать меры необходимые для защиты морали; жизни и здоровья людей, животных, растений и другие ограничивающие торговлю.

Предметы споров касательно данного исключения: США-Дельфины-Тунец (Мексика); США – Бензин (Бразилия, Венесуэла); США – Креветки (Индия, Малайзия, Пакистан); ЕС – Асбест (Канада) [2].

2. Исключения из соображений безопасности

Регулируются статьями: ст. XXI ГАТТ.

Члену ВТО разрешается принимать любые меры, которые он считает необходимыми для защиты своих основных интересов безопасности: например, участники не обязаны предоставлять информацию, раскрытие которой противоречило бы их основным интересам безопасности.

Примером в данном случае может служить эмбарго Кубы Соединенными Штатами.

3. Вейвер (ст. IX:3 Марракешского соглашения)

В «исключительных обстоятельствах» член ВТО может быть уполномочен другими членами на конкретное время и при определенных условиях отступать от положения, содержащегося в Соглашении об учреждении ВТО или любом из многосторонних торговых соглашений.

4. Торговые льготы по Всеобщей системе преференций

Регулируется принятой в рамках ГАТТ «Общей разрешающей оговоркой», которая заключается в предоставлении льготных ставок таможенного тарифа развивающимся странам каждой развитой страной индивидуально, не обязывая развивающиеся делать взаимные уступки.

Примером регулирования в данной области является Спор по торговле бананами на рынке ЕС [2].

5. Региональные торговые соглашения

Регулируются статьёй ст. XXIV ГАТТ.

Членам ВТО разрешается, при определенных условиях, отступать от принципа РНБ, с целью предоставления своим торговым партнерам преференциальный режим в рамках таможенного союза или зоны свободной торговли, не распространяя такой режим на всех членов ВТО. Данное исключение рассмотрено на примере Республики Казахстан и Евразийского Экономического Союза.

В 2015 году Республика Казахстан стала членом ВТО. Не имея развитой машиностроительной промышленности, ей были выгодны низкие импортные пошлины. Российской Федерации, в соответствии с тарифами которой был гармонизирован ЕТТ, напротив были выгодны более высокие импортные пошлины, с целью защиты своего рынка. В результате в едином таможенном пространстве ЕАЭС могла образоваться лазейка, через которую ввезенные по более низким пошлинам товары хлынули бы в Россию и другие страны объединения.

Для того чтобы совместить членство Казахстана в обоих объединениях (ВТО и ЕАЭС), участники Евразийского союза фактически согласились предоставить ему особый таможенный статус (одновременно быть участником ЕАЭС и ВТО). Несмотря на то что, разный уровень ввозных пошлин противоречит идеологии ЕАЭС и целям формирования единого таможенного пространства.

Поэтому Астана (нынешняя Нурсултан) обязалась не допускать реэкспорта в другие страны ЕАЭС продукции, импортированной по более низким ввозным пошлинам.

Протокол, регулирующий порядок ввоза и перемещения по территории Евразийского экономического союза товаров, которые согласно обязательствам в рамках ВТО будут импортироваться в Казахстан по сниженным таможенным пошлинам (предназначенных только для его внутреннего рынка), вступил в силу 11 января 2016.

После окончательного присоединения к ВТО средневзвешенный тариф Казахстана снизился с 10,4 до 6,5%. При этом по сельскохозяйственным продуктам средний тариф для Казахстана составил 10,2%, тогда как для прочих стран Евразийского союза – 17%, а для промышленных товаров соответственно 5,6% и 8,7%[3],[4].

В общей сложности у Казахстана имеются изъятия из ЕТТ ЕАЭС по 3512 товарным позициям, включающим автомобили, пищевые продукты, лесоматериалы, ювелирные изделия, провода, кабели, напитки и другие товары.

Для поставки данных товаров в другие страны ЕАЭС, импортер должен уплатить ввозные пошлины по ставкам Единого таможенного тарифа (ЕТТ) ЕАЭС.

Посредством специальной системы учета на основе электронных счетов-фактур (ЭСФ). Согласно которой, для перемещения товаров в другие государства союза будет необходим специальный товаросопроводительный документ.

Таким образом:

1) Казахстан имеет уникальный статус в ЕАЭС, что создает как сложности, так и перспективы развития торговли для ЕАЭС. Поэтому Республике Беларусь следует обратить внимание на опыт Республики Казахстан с целью подбора оптимальных тарифных режимов в ВТО, чтобы обеспечить возможность развития собственной торговли и ЕАЭС в целом.

2) Исключения из принципов ВТО имеют двойственный характер: могут быть направлены на защиту прав и интересов развитых и развивающихся стран или могут быть использованы сильными экономиками с целью лоббирования своих интересов.

Список литературы:

1. Турбан Г.В. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса: пособие / Г.В. Турбан. — Минск: Белпринт, 2009. — 144 с.

2. Chronological list of disputes cases// wto.org [Electronic resource] Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm

3. Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/catr/ett/Pages/default.aspx>

4. Членство Казахстана в ВТО // Официальный интернет-ресурс Министерство национальной экономики Республики Казахстан [Электронный ресурс] Режим доступа: http://economy.gov.kz/ru/pages/chlenstvo-kazahstana-v-vto?theme_version=special



УДК 331.451

Муканова Д.Б.

Магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель

Оспанов Е.Ж., к.э.н. старший преподаватель

ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ И ОХРАНЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация

В статье рассматривается экономическое стимулирование, как один из инструментов по повышению мотивации работников. В настоящее время в Республике Казахстан отмечается общая тенденция изменения отношений руководства предприятия к вопросам безопасности и охраны труда с позиции стиля управления к усилению роли самого работника. Результаты деятельности предприятия в рыночных условиях во многом определяются

отношением работников к выполнению своих профессиональных обязанностей. В связи с чем возникла необходимость в изучении мотивации работников и выработке способов его регулирования.

Экономическое стимулирование – эффективный и гибкий инструмент, позволяющий фирмам найти эффективные решения проблем охраны труда. Экономические подходы, основываясь на результатах, а не на методах, способствуют решению проблем и инновациям и позволяют с большей эффективностью использовать знания, как накопленные на рабочих местах, так и специальные. Регулирование, напротив, всегда стоит перед выбором между самым высоким уровнем, что максимально способствует усилению контроля, простотой и обобщенностью, что способствует принципам управления и соответствия правилам [1].

Обязательные для выполнения правила сейчас рассматриваются как мешающие и менее эффективные, особенно в отношении стратегий управления, в которых подчеркивается значение децентрализации и быстрого реагирования. Эти преимущества, как мы увидим, не являются абсолютными.

Таким образом, у экономического стимулирования есть и ограничения, и сильные стороны. Для обеспечения эффективной системы безопасности и охраны здоровья требуется использование различных инструментов стимулирования.

Для эффективной организации работ по охране труда на предприятии необходима однозначно выраженная решимость высшего руководства в отношении повышения мотивации работников к безопасному труду и создания современной системы управления охраной труда при сотрудничестве, по возможности, с командой профессионалов (консультантов) на всех этапах организации работ по охране труда. Иными словами, это экономическое стимулирование охраны труда, которое должно быть комбинацией лидерства и поддержки со стороны руководителей высшего звена, участия в деле менеджеров низшего уровня и вовлечения рабочих в соблюдение мер безопасности[2].

Для стимулирования работников к безопасному труду должны быть разработаны критерии оценки уровня безопасности труда каждого работника (баллы, коэффициенты и т.д.). Показатели, условия, формы и размеры стимулирования охраны труда должны конкретизироваться в коллективных договорах, трудовых договорах с учетом особенности организации труда на предприятии. Итоги безопасной работы следует подводить периодически.

Методические рекомендаций по повышению мотивации работников к безопасному труду состоят из следующих этапов:

- анализ уровня безопасности труда на предприятии;
- анализ механизма экономического стимулирования и мотивации деятельности работников к безопасному труду;
- оценка персонала:
 - а) уровень квалификации, информированность по вопросам охраны труда (дипломы, сертификаты, повышения квалификации, курсы, и др.);

- б) выполнение требований безопасности и охраны труда;
- в) вклад (предложение) по улучшению условий труда и обеспечение безопасности труда производства (рационализаторские предложения по созданию безопасных условий труда);
- дифференциация оснований и выбор способов мотивации работников к безопасному труду.

Для повышения и удержания мотивации работников на требуемом уровне, обеспечении результативности и безопасности работы, необходимо сформировать целостную систему стимулов. Эта система не должна сводиться лишь к росту зарплаты. Она может включать продвижение по службе, планирование профессиональной карьеры, возможность повысить уровень знаний и др. То есть необходимо использовать полный спектр материальных и нематериальных видов стимулирования.

Анализ уровня безопасности труда на предприятии состоит в выборе и формировании такой структуры управления охраной труда на предприятии, которая самым лучшим образом могла бы соответствовать выполнению своей основной задачи - созданию безопасных и здоровых условий труда для работников.

Ответственность за состояние охраны труда на предприятии возлагается на службу по охране труда или ответственному лицу.

Анализ механизма экономического стимулирования и мотивации деятельности работников к безопасному труду проводится на основе методики К. Замфир в модификации А. Реана включает: заполнение анкеты, обработку полученных результатов и их интерпретация [3].

Заполнение анкеты. По каждому из перечисленных в таблице 1 мотивов профессиональной деятельности дать оценку из значимости для каждого работника по пятибалльной шкале (от 1 балла, если значимость данного мотива оцениваете в незначительной мере, до 5 баллов, если оцениваете большую значимость для каждого работника).

Таблица 1 – Анализ мотивации деятельности работников к безопасному труду

Мотивы профессиональной деятельности	Оценка значимости по пятибалльной шкале				
	1	2	3	4	5
Показатели ВПМ					
Доходы. Заработная плата. Премии.					
Карьерный рост. Стремление к продвижению по работе.					
Авторитет в коллективе. Потребность в достижении социального престижа и уважения со стороны коллег.					
ИТОГО по ВПМ (среднее арифметическое от суммы баллов по стр.1,2,3):					
Показатели ВОМ					
Стремление избежать критики со стороны руководителя или коллег					

Мотивы профессиональной деятельности	Оценка значимости по пятибалльной шкале				
	1	2	3	4	5
Стремление избежать возможных наказаний или неприятностей					
ИТОГО по ВОР (среднее арифметическое от суммы баллов по стр.4,5):					
Показатели ВМ					
Интерес. Удовлетворение от самого процесса и результата работы					
Профессиональный потенциал. Возможность наиболее полной самореализации.					
ИТОГО по ВМ (среднее арифметическое от суммы баллов по стр.6,7):					
Примечание: Оптимальный мотивационный комплекс $ВМ > ВПМ > ВОР$ и $ВМ = ВПМ > ВОР$					

Обработка результатов.

Во-первых, проводится обработка результатов по каждому работнику (заполненной анкете). Подсчитываются показатели внутренней мотивации (ВМ), внешней положительной (ВПМ) и внешней отрицательной (ВОР) мотивации в соответствии с указанием. Показателем выраженности каждого типа мотивации будет число, заключенное в пределах от 1 до 5 (в том числе возможно и дробное).

Во-вторых, проводится обработка результатов по работникам предприятия в целом (возможно по производственным участкам). Подсчитываются показатели внутренней мотивации (ВМ), внешней положительной (ВПМ) и внешней отрицательной (ВОР) в соответствии с таблицей 2.

Таблица 2 – Виды мотивации

№ работника	Виды мотивации		
	ВПМ	ВОР	ВМ
1			
2			
...			

Интерпретация полученных данных. На основании полученных результатов определяется мотивационный комплекс работников предприятия (Таблица 3). Мотивационный комплекс представляет собой тип соотношения между собой трех видов мотивации: ВМ, ВПМ и ВОР. Следует учитывать не только тип мотивационного комплекса, но и то, насколько сильно один тип мотивации превосходит другой по степени выраженности.

Таблица 3 –Мотивационный комплекс

№	ВМ	НМ	ВОР
Первый	1	2	5
Второй	2	3	4

Например, нельзя два нижеприведенных мотивационных комплекса считать абсолютно одинаковыми.

Однако видно, что в первом случае мотивационный комплекс работников предприятия значительно негативнее, чем во втором. Во втором случае по сравнению с первым имеет место снижение показателя отрицательной мотивации и повышение показателей внешней положительной и внутренней мотивации.

С помощью повышения мотивации необходимо создать такие условия, при которых работнику было бы интересно заниматься конкретной трудовой деятельностью и не терялся бы интерес к работе, у него возникала бы естественная потребность работать лучше и безопаснее.

Необходимо, наконец, отойти от стереотипа, что добиться высокой дисциплины, исполнительности, строгого соблюдения правил безопасности можно только с помощью дисциплинарного воздействия и принуждения.

Список литературы:

1. Doman, P. Three Preliminary Papers on the Economic Aspects of Occupational Safety and Health (Три предварительных доклада по экономике охраны. Geneva, April 2000.
2. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / СПб: Издательство «Питер», Санкт-Петербург, 2000.
3. Реан А.А., Бордовская Н.В., Розум С.И. Психология и педагогика. — СПб.: Питер, 2002. — 432 с.



УДК 336.662

Мусин У.К.,

Магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель:
к.э.н., доцент Капенова А.З.

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация

Деятельность малых и средних предприятий ориентирована главным образом на местный рынок, на решение региональных проблем. Они становятся основой формирования рациональной структуры местного хозяйства и его финансирования. Сферы малого и среднего предпринимательства нуждаются в активном финансировании и государственной поддержке.

В отличие от крупного бизнеса, который привлекает дополнительные источники финансирования деятельности, на малых предприятиях вопрос поиска и привлечения финансовых ресурсов возникает как в процессе развития, так и в процессе текущей деятельности. Нехватка оборотных средств является одной из наиболее распространенных проблем на малых предприятиях. В связи с этим, предприятия малого бизнеса испытывают более высокую потребность в привлечении дополнительных источников финансирования.

На сегодняшний день существует достаточно широкий перечень различных способов привлечения финансовых ресурсов или форм финансирования. Традиционно финансовые ресурсы подразделяют на три основных вида:

Собственные средства (уставный капитал, накопленная чистая прибыль)

Заемные средства (долгосрочные и краткосрочные кредиты, займы)

Инвестиции (частные вложения, доли в уставном капитале, субсидии)

Обратимся к анализу основных форм финансирования, которые доступны предприятиям малого бизнеса. По конечному виду получения источников средств можно подразделить их на основные (прямые) и производные (косвенные). К прямым формам финансирования относятся договора, в результате заключения которых малое предприятие получает непосредственно денежные средства как источник обеспечения деятельности. К таким формам относятся:

- банковские кредиты
- государственные субсидии
- накопленная чистая прибыль предприятия.

Под производными формами финансирования следует понимать формы обеспечения деятельности предприятия, получаемые не в виде непосредственно денежных средств, а в виде какого-либо актива или действия, оказывающего влияние на рост выручки предприятия.

К данным формам будем относить:

- лизинг
- факторинг
- интеграция
- кооперация.

Следует отметить, что перечисленные выше косвенные формы финансирования начали применяться в российской практике относительно недавно, таким образом, они составляют основу современных инструментов финансового менеджмента для малых предприятий.

В современной литературе такие явления как интеграция и кооперация напрямую не относят к формам финансирования. Хотя процесс реализации этих мероприятий оказывает влияние как на рост активов предприятия, так и на рост выручки от реализации продукции. Поэтому в

данной статье мы будем рассматривать интеграцию и кооперацию малых предприятий как формы финансирования.

Классификацию видов финансирования можно провести по нескольким основаниям.

1. В зависимости от источника получения денежных средств финансирование бывает:

- внутреннее — образование финансовых ресурсов в процессе хозяйственной деятельности организации. В состав внутренних источников финансирования входят прибыль, в том числе внереализационные доходы за вычетом расходов на их осуществление, амортизационные отчисления, средства от страхования деятельности и т.д.;

- внешнее — это получение безвозмездной финансовой помощи из бюджетных и внебюджетных источников, привлечение банковских и небанковских кредитов и т.д. Внешние источники финансирования, в свою очередь, подразделяются на бюджетные и внебюджетные.

2. В зависимости от субъекта финансирования:

- самофинансирование;
- государственное;
- банковское;
- кооперативное;
- партнерское и др.

3. В зависимости от способа финансирования:

- прямое — предоставление кредита, безвозмездной финансовой помощи и т.д.;

- косвенное — передача денежных средств происходит опосредованно, через определенные операции (например, лизинг, франчайзинг, гарантии и т.д.).

Вышеприведенные виды финансирования имеют соответствующие источники.

1. Самофинансирование:

- накопленная капитализированная прибыль (за счет фонда развития фирмы);

- накопленный амортизационный фонд и текущие амортизационные отчисления;

- резервный фонд для покрытия временных текущих убытков, планируемых на период, предшествующий выходу предприятия на проектные показатели объемов выпуска и продаж;

- уставный капитал (при превышении им действующего норматива поддержания определенной величины уставного капитала).

2. Заемные средства:

- банковские кредиты;

- средства, выручаемые от размещения на биржевых или внебиржевых фондовых рынках облигаций предприятия;

- коммерческий кредит поставщиков материальных ресурсов (запасов сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, услуг контрагентов и пр.) при покупке их в рассрочку или с отсроченным платежом;

- лизинг.

3. Привлеченные средства:

- от акционеров — учредителей (участников) и тех, кто приобрел акции предыдущих дополнительных эмиссий (выпусков акций);

- от размещения на фондовом рынке новых выпусков акций;

- франчайзинг.

4. Прочие смешанные или нетрадиционные источники финансирования:

- выпуск и размещение конвертируемых акций и облигаций;

- инновационный кредит;

- получение форвардных контрактов на поставку осваиваемой продукции со значительно отсроченным сроком поставки и при наличии от заказчика авансовых платежей[2].

Для наиболее эффективной работы предприятия необходимо выбирать формы финансирования. При необходимости единовременного вложения существенной суммы средств наиболее оптимальной формой финансирования является банковский кредит. При отсутствии активов, а также при потребности во вложениях возможно привлечение средств в форме микрокредитования. При потребности вложения небольшой суммы средств, отсутствии срочности или наличии возможности временного изымания из оборота собственных средств предприятие может воспользоваться государственной субсидией. При необходимости обновления основных средств, предприятие может воспользоваться лизингом. Для увеличения оборотных средств наиболее простым решением будет использование факторинга. При наличии узкоспециализированного производства для оптимизации финансовой устойчивости целесообразно применение принципа кооперации, т.е. вливания малого промышленного предприятия в структуру крупной компании, а при работе на конкурентном рынке возможно объединение нескольких малых предприятий.

Список литературы:

1. Белолипецкая Д. Н., Чеховская И. А. Формы финансирования малого предпринимательства. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, No7 (17), 2016

2. Экономика и организация малого и среднего бизнеса: Учебное пособие / Филимонова Н.М., Моргунова Н.В., Ловкова Е.С., - 2-е изд., доп. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 222 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Переплёт) ISBN 978-5-16-009934-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/462572>



Магистрант научно-педагогического направления.,

Научный руководитель:

Кожабаева С.А.

к.э.н., и.о. доцента кафедры «Экономика»

ИННОВАЦИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Среди научной экономической общественности существует около ста определений понятиям: «инновация», «нововведение», «новшество», «новаторство», «рационализация», «инновационная экономика» и т.д., что способствует затруднению в реализации практических шагов по внедрению, осуществлению научно-технического, технологического прогресса на его глобальном, национальном и локальном уровнях. Так что же такое инновация? И какого его значение в экономике?

За последние годы среди научной экономической общественности существует около ста определений понятиям: «инновация», «нововведение», «новшество», «новаторство», «рационализация», «инновационная экономика» и т.д., что способствует затруднению в реализации практических шагов по внедрению, осуществлению научно-технического, технологического прогресса на его глобальном, национальном и локальном уровнях. Так что же такое инновация? И какого его значение в экономике?

«Первооткрывателем» термина «инновация», является выдающийся австрийский экономист, математик и юрист, профессор Гарвардского университета Йозеф Шумпетер (1883– 1950) в своем феноменальном труде «Теория экономического развития» доказал, что инновация означает «процесс производства новых благ и услуг, применение новых способов производства, освоение новых рынков сбыта, открытие новых видов и источников сырья, усовершенствование в научных достижениях, в образовании и других областях человеческой деятельности».

Немаловажную роль и значимость в данном процессе принадлежит субъективному фактору, в том числе определенному строю, способу производства, политической надстройке общества, государства. Инновационный процесс по своему внутреннему содержанию и результативности зависит от этих обстоятельств, хотя, по определению, должен охватывать внедрение научных знаний, открытий, изобретений в реальную практику, новую продукцию, товары и услуги в целях удовлетворения постоянно возвышающихся потребностей общества, но при ограниченных ресурсах. Инновации во всех сферах жизнедеятельности общества, государства, всего мирового сообщества представляют собой

объективный процесс постоянного обновления, совершенствования производительных сил и производственных отношений на их макро- и микроэкономическом уровнях.

Инновационно-инвестиционный процесс в Казахстане протекает приемлемо, однако далеко неоднозначно по сравнению с развитыми странами мира. За последние годы независимости и форсированного формирования рыночных взаимоотношений наша республика состоялась как политэкономическая, суверенная страна, которая обеспечила устойчивый, курс социально-экономического развития. В 2013 году Нурсултан Назарбаев в своем указе «Об утверждении Концепции инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года» сообщил о том, что Казахстан занимает 51 место среди 144 стран мира по итогам Отчета о глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума. В то же время страна находится на 103 строчке в рейтинге глобально - инновационного индекса. В указе так же были отмечены ключевые проблемы в области инноваций. Основными из них можно выделить недостаточное понимание составляющих инноваций и того, как развивать инновации в промышленности, университетах и государственном секторе; неготовность системы образования к вызовам ускоренной индустриализации и выполнению задач по развитию высокотехнологических секторов экономики; отсутствие эффективных механизмов обеспечения спроса на инновации, а также слабое участие частного сектора в инновациях. Среди сильных сторон в развитии Казахстана на тот год были выделены:

- 1) наличие основных источников сырья, необходимые для производства;
- 2) относительная открытость рыночной экономики;
- 3) значительные финансовые ресурсы, часть которых может быть использована для стимулирования и развития инноваций.

Таблица 1 – Ожидаемые результаты

Наименование показателя	2011	До 2015	До 2020
Показатель рейтинга глобально-инновационного индекса	103	80	50
Общий показатель рейтинга мировой конкурентоспособности Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума	51	48	40

С учетом всех факторов Концепция инновационного развития охватывала широкий круг вопросов, применяя качественно новое видение, подчиненное политическому курсу. Список поставленных задач и сроки выполнения были довольно вдохновляющими, а результаты должны были превосходить все ожидания.

В Концепции отражаются основные возможности и предполагаемые сценарии инновационного развития с учетом Стратегии «Казахстан-2050: новый политический курс состоявшегося государства». Основой инновационной политики является эффективная реализация перспективных проектов общенационального масштаба, отвечающих потребностям общества.

На текущий год мы имеем иные показатели.

Таблица 2- Рейтинг Глобального инновационного индекса за 2018 год

№	Страна	Индекс
1	Швейцария	68.40
2	Нидерланды	63.32
3	Швеция	63.08
4	Великобритания	60.13
5	Сингапур	59.83
6	США	59.81
7	Финляндия	59.63
8	Дания	58.39
9	Германия	58.03
10	Ирландия	57.19
...		
74	Казахстан	31.42

Составлено по данным: Global Innovation Index 2018, WIPO

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что Казахстан за 7 лет поднялся на 29 строчек в инновационном развитии, но при этом занял 57 место в рейтинге конкурентоспособности, что на 6 единиц больше, чем в 2011 году. Такие результаты связаны с нарастанием глобальной конкуренции. Вступая во Всемирную торговую организацию иностранные компании становятся сильными конкурентами на инновационном пространстве.

Первую десятку двух рейтингов возглавляет Швейцария, свое почетное место страна не уступает вот уже как 6 лет. В чем же секрет такого успеха? Швейцария- страна изобретателей. За год были открыты более чем 12500 компаний в разных сферах, все являются ныне действующими. Большая часть которых, занимается в сфере высокотехнологичного промышленного производства энергии и ИКТ (информационно-коммуникационные технологии). В Казахстане всего 435 337 компаний (за 12.2018) из них всего 164000 активных(рис.1).

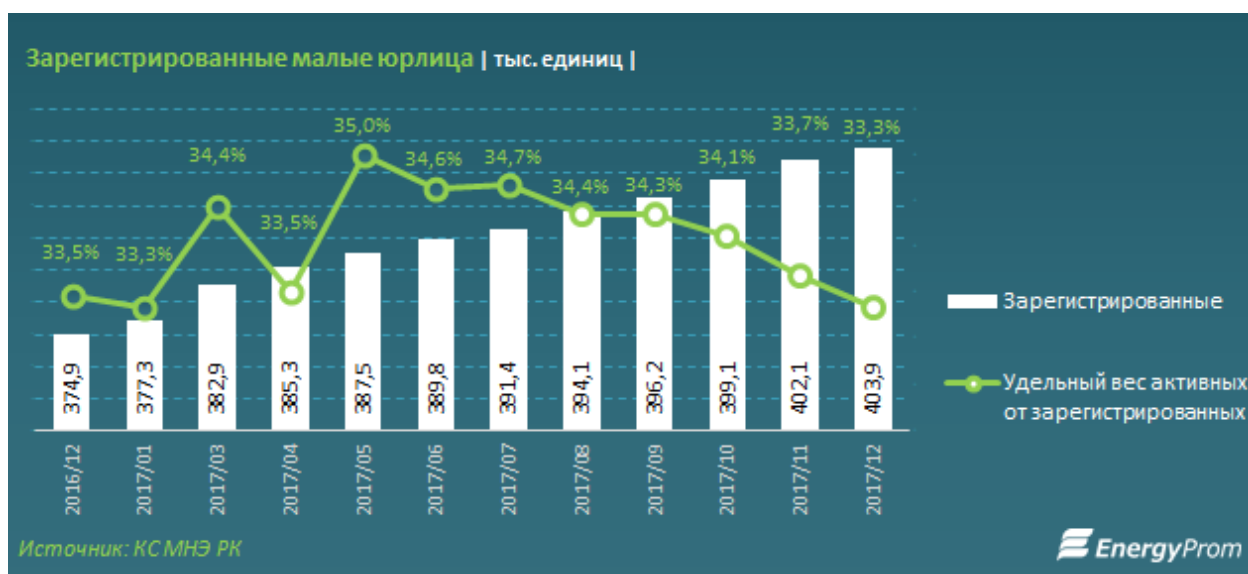


Рисунок 1 – Удельный вес зарегистрированных юридических лиц

Главное различие между странами-это вложение в основную сферу деятельности. Швейцария является самой инновационной страной мира, так как от всего производства областей производства информационно-коммуникационные технологии составляет 36%(рис.2). В Казахстане же основой служит государственное управление и оборона.

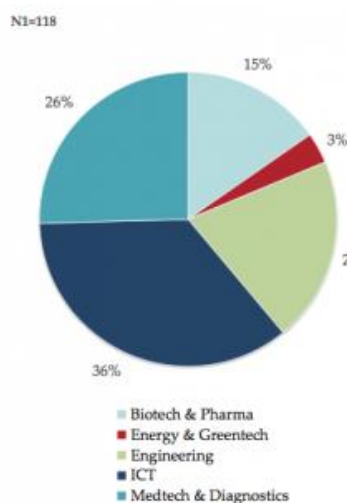


Рисунок 2 – Структура инновационных вложений

Большую роль играет защита собственных производителей. В Швейцарии был издан закон об использовании маркировки «Сделано в Швейцарии» для промышленных продуктов и услуг. Для получения швейцарского лейбла («Swissness») требуется более 60% реализации продуктов на территории страны. Для продуктов питания требуется минимум 80% швейцарских ингредиентов. Экспорта в этой стране производится в 4 раза больше чем импорта, что способствует сокращению конкуренции внутри страны.

Отличные академические институты также влияют на принципы инновационной системы. Швейцарские университеты высшего уровня (то есть 10 кантональных университетов Швейцарии и два федеральных технологических института: ETH Zurich и EPF Lausanne) занимают очень высокие позиции в международных рейтингах. Швейцария занимает второе место по уровню расходов на образование в мире (14,900 USD в год). Суммарные расходы на образование в Швейцарии составляют 5,6% ВВП.

На текущий год в Казахстане расходы на образование составляет 7,4% ВВП. По данным **QS WorldUniversityRankings** национальный университет столицы находится на 336 месте среди всех высших заведений мира.

Все эти показатели показывают, что нашему государству еще много нужно научиться и достичь.

Всемирная практическая деятельность демонстрирует, что степень инновационной деятельности в промышленности региона напрямую связан с ролью науки в реформировании экономики, а кроме того размером финансирования. К примеру, в изучения в США выделяется 2,9% с ВВП, в Японии – 3%, Германии – 2,35%, Франции – 2,25%, Швеции – 4,0%.

Необходимо отметить, что Евросоюз советует своим членам довести степень вложений в науку вплоть до 2,5 % с ВВП.

В Казахстане за минувшие 5 лет объемы финансирования науки увеличились, однако пока составляют лишь 0,28 % ВВП. Инновационные процессы могут успешно развиваться на базе создания соответствующей инфраструктуры, включая консалтинговые фирмы, услуги "инкубаторов", технопарков, информационные центры, лизинг, венчурный капитал. Следует отметить, что Казахстан не стоит на месте, а уже начал развитие инновационной деятельности. Возьмем, к примеру, выставка «EXPO-2017», в которой приняли участие более 100 стран мира. Темой выставки была «Энергия будущего». Были представлены более ста новых технологий, многие из которых уже используются в стране. Повсеместно устанавливают солнечные батареи, которые сократили затраты на электроэнергию.

Разрешение проблемы инновационного развития обязано реализоваться с двух сторон. Во-первых, самым экономическим субъектам необходимо создать внутреннюю систему увеличения инновационной деятельности, направленную, на полное использование интеллектуального потенциала своих сотрудников и формирование надлежащей «творческой» организационной культуры. Во-вторых, государственные, региональные власти обязаны осуществлять комплексную политику стимулирования инновационной активности экономических субъектов, применяя для этого различные рычаги и способы, приобретенные в отечественной и иностранной практике государственного регулирования инновационного процесса. Это обеспечит достойное продвижение нашей республики к высоким социально-экономическим критериям и показателям, включая Индекс глобальной конкурентоспособности и вхождение на этой основе в число 30-ти наиболее развитых стран мира

Список литературы:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: ЭКСМО, 2007.
2. Нурланова Н.К. Казахстан в системе экономической динамики цивилизаций. – Алматы: ИЭ МОН РК, 2012.
3. Фурсова Т.В. Анализ и оценка эффективности инновационных проектов. – М.: МАИ, 2013.
4. Указ Президента Республики Казахстан «Об утверждении Концепции инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года»- 4.06.2013. – Астана, Акорда 2013 год
5. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства». - 14.12.2012. - Астана, Акорда, 2012 год.
6. Агентство РК по статистике. Астана, 2018



УДК 334.012.42:336.71

Мухамеджанов Р.Е..

Магистрант 1 курса специальности Финансы
Джумабекова А.Т. к.э.н.

РИСК МЕНЕДЖМЕНТ В БАНКЕ

Аннотация

В данной статье рассматриваются аспекты риск-менеджмента в коммерческих банках, классифицируются банковские риски, даются основные понятия финансовых рисков. Дается пояснение в необходимости применения системы-риск менеджмента. Проанализированы причины необходимости риска менеджмент как необходимой частью банковской системы и влияние его на стратегию коммерческих банков. Дается анализ на основе отчета Национального Банка Республики Казахстан, проведен анализ кредитного портфеля, а также отображена динамика активов банков второго уровня Республики Казахстан. Даются определения и толкования каждым видам рисков, их управление и способ оценки риска банка. В статье даются понятия основополагающих принципов риск-менеджмента. Научный подход изучения системы риск-менеджмента в итоге дает понимание надобности развития данного направления.

В своей операционной деятельности банк решает множество вопросов по управлению своего портфеля, где главным моментом является поддержание стабильного баланса между потребностями и возможностями их

привлечения в рыночных условиях, которая обеспечивает положительное финансовое положение банка и удовлетворяет интересы своих клиентов, а также достаточность средств для продолжения ведения бизнеса на рынке [1].

Как и любая деятельность банковская деятельность подвержена рискам, которые возникают при увеличении прибыли и минимизации потерь в ходе проведения рискованных операций, поскольку риску подвержены в основном все транзакции, оперируемые банком, такие как: кредитные, расчетно-кассовые, депозитные, инвестиционные, валютные и т.д. Вот потому и проблеме исследования банковских рисков, которые входят в основном в раздел риск менеджмента которому уделяется важное внимание, особенно в условиях финансовой нестабильности.

Но стоит отметить, что банковский риск-менеджмент – это процесс управления рисками, т.е совокупность действий, направленных на выявление проблем риска и разработку способов и методов их решения. При этом целью риск-менеджмента является обеспечение эффективности управления банком с учетом факторов событий неопределенности, которые могут повлиять негативно или позитивно на результативные показатели банка. Отсюда основной задачей риск-менеджмента является минимизация негативных влияний рисков на финансовые результаты банков [2].

Практика показывает, что банки зачастую несут убытки отнюдь не от высоких рисков, а потери возникают вследствие неэффективного управления и слабого контроля. Из-за этого в любом банке от риск-менеджеров требуют адекватно и вовремя оценивать риски, уметь правильно составить прогноз и эффективное управление. А учитывая тот факт, что с каждым годом количество банковских услуг увеличивается, то соответственно, и будут возникать риски. И для этого банк с каждым годом разрабатывает методику оценки и анализа банковских рисков, для того чтобы возникающие риски, в дальнейшем становились источником получения доходов.

На финансовую устойчивость коммерческих банков влияют внешние и внутренние факторы, но лишь некоторые прямо или косвенно влияют на финансовый институт. Таким образом классификация банковских рисков следующая: (таблица 1).

Таблица 1. Классификация банковских рисков

Группа	Класс риска	Категория Риска
Внешние риски	Риски операционной среды	– Нормативно правовые; – Риск конкуренции; – Экономические риски; – Страновой риск.
Внутрен- ние риски	Риски управления	– Риски мошенничества; – Риск неэффективной организации; – Риск неспособности руководства банка принимать твердые целесообразные решения;

		– Риск того, что банковская система вознаграждения не обеспечивает соответствующего стимула.
	Риски поставки финансовых услуг	– Технологический риск; – Операционный риск; – Риск внедрения новых финансовых инструментов; – Стратегический риск.
	Финансовые риски	– Риск процентной ставки; – Кредитный риск; – Риск ликвидности; – Внебалансовый риск; – Валютный риск; – Риск использования земельного капитала.

Таким образом, в представленной классификации ключевым критерием деления рисков является способность банка контролировать факторы их возникновения (группы и классы рисков расположены в таблице по мере возрастания такой способности). Соответственно, на первом этапе в различные группы были выделены риски системные(внешние) и индивидуальные для каждого финансового посредника (внутренние), далее, в зависимости от сферы возникновения, выявлено четыре класса рисков.

Риски операционной среды банк принимает на себя как регулируемая фирма, являющаяся ключевым звеном платежной системы. Они объединяют в себе те риски, которые стоят на страже интересов банка, но посредством которых над банком осуществляется контроль. Правовые и нормативные риски возникает в связи с изменением законодательства, касающегося деятельности коммерческих банков, заключаются в том, что некоторые правила могут поставить банк в невыгодное положение по отношению к конкурентам или наоборот. Риски конкуренции обусловлены тем, что банковские продукты и услуги предоставляют финансовые и нефинансовые фирмы, образуя три слоя конкуренции (между банками, банками и небанковскими финансовыми институтами, резидентами и нерезидентами). Экономические риски связаны с национальными и региональными экономическими факторами, способными существенно повлиять на деятельность банка.

Страновой риск является более серьезным кредитным риском, чем тот, который принимает на себя финансовый посредник, когда вкладывает средства в отечественные активы. Это связано с тем, что, во-первых, правительство страны может запретить выплату задолженности или ограничить платежи из-за дефицита иностранной валюты, а, во-вторых, держатели требований к иностранным заемщикам подвергаются большому риску невозврата в случае банкротства контрагента.

Риски управления включают в себя риск мошенничества со стороны персонала банка, риск неэффективной организации, риск неспособности руководства банка принимать твердые целесообразные решения, а также риск того, что банковская система вознаграждений не обеспечивает соответствующего стимула.

Риски, связанные с поставкой финансовых услуг, возникают в процессе предоставления банковских услуг и продуктов и подразделяются на технологический, операционный, стратегический риски и риск внедрения новой продукции. Технологический риск возникает в когда инвестиции в технологию не приводят к ожидаемому снижению издержек от экономии масштаба или границ. Операционный риск, относится к технологическому риску и может являться результатом неправильного срабатывания технологии, поломки систем поддержки операционного отдела банка или человеческого фактора.

Риск внедрения новых финансовых инструментов связан с предложением новых видов банковских продуктов и услуг. Проблемы возникают в случае, спроса и затрат на новые виды услуг меньше или выше ожидаемого. Стратегический риск отражает способность банка выбирать географические и продуктовые сегменты, прибыльные для банка в будущем.

В наибольшей степени банковскому контролю поддаются риски, непосредственно связанные с формированием банковского баланса.

Финансовые риски подразделяются на шесть категорий: процентный риск, кредитный риск, риск ликвидности, внебалансовый и валютный риск, а также риск использования заемного капитала. Первые три вида рисков (процентный, кредитный, ликвидный) являются ключевыми для банковской деятельности и составляют основу эффективного управления активами и пассивами банка.

Риски внебалансовой деятельности обусловлены тем, что забалансовые инструменты перемещаются в активную или пассивную часть банковского баланса с вероятностью менее единицы, и выражаются в том, что внебалансовые инструменты, создавая позитивные и негативные будущие денежные потоки, могут привести финансового посредника к экономической неплатежеспособности и повлечь за собой несбалансированность активов и пассивов. Валютный риск связан с неопределенностью будущего движения валютных курсов, то есть цены национальной валюты по отношению к иностранным, и выражается в том, что может произойти неблагоприятное изменение чистой банковской прибыли. Риск использования заемного капитала определяется тем, что собственный капитал банка может быть использован в качестве «подушки» для смягчения последствий снижения стоимости активов для вкладчиков и кредиторов банка [3].

Но поскольку в портфеле коммерческих банков львиную долю занимают кредиты, то все банки подвержены кредитному риску. Кредитный риск – это риск неплатежеспособности заемщика/ контрагента. В банковской практике, управление кредитным риском включает в себя анализ ссудного портфеля, деятельность заемщика и качество залогового обеспечения.

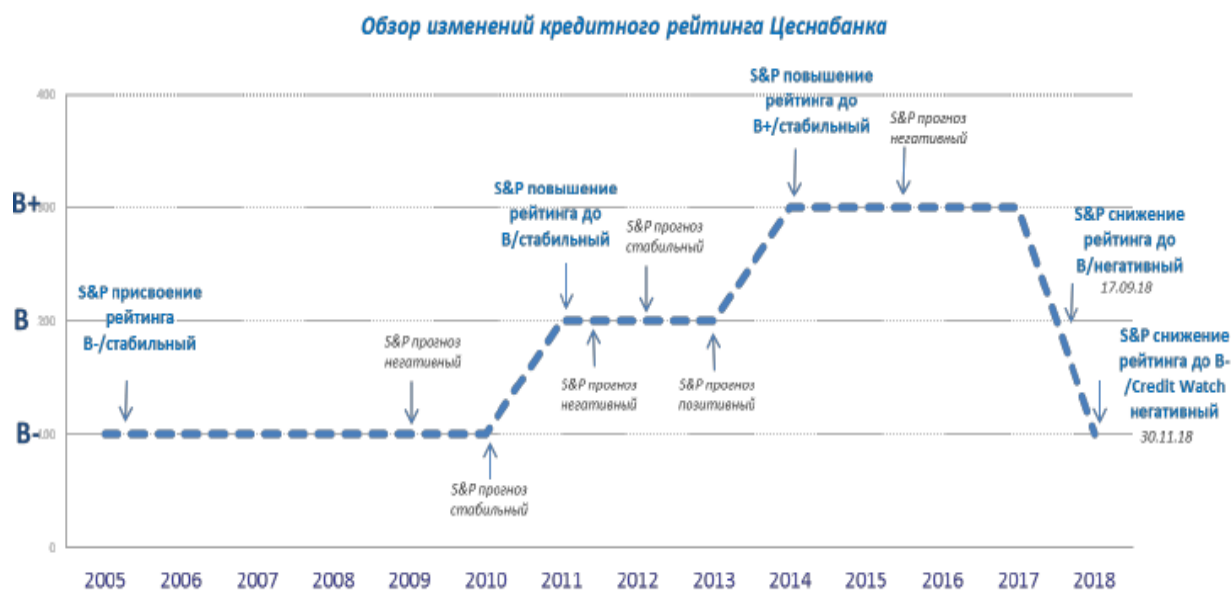


Рисунок 1. Обзор изменений кредитного рейтинга Цеснабанка

Цеснабанк входит в ТОП-5 БВУ Казахстана по размеру активов и является вторым крупнейшим банком страны по объемам кредитования экономики. По объему депозитной базы Цеснабанк находится в ТОП-10 по стране.

В 2017 году Цеснабанк принял участие в Программе Национального Банка РК по повышению финансовой устойчивости банковского сектора, которая позволила повысить конкурентоспособность банковской системы.

В 2018 году Цеснабанк заключил сделку по продаже ФПК части портфеля сельскохозяйственных кредитов на сумму 450 млрд тенге в рамках

Программы по оздоровлению аграрного сектора и усилению устойчивости Цеснабанк.



Рисунок 2. Рыночная доля Нацбанка по активам, кредитам и депозитам



Рисунок 3. Динамика ссудного портфеля

После продажи части портфеля кредитов агропромышленного сектора, общий ссудный портфель Банка снизился и по состоянию на 01.01.2019 г. составил 1 трлн 581 млрд тенге.

Портфель займов Цеснабанка диверсифицирован по отраслям. Доля кредитов с просрочкой платежей свыше 90 дней NPL составляет 9,3% (при среднеотраслевом показателе NPL 7,4%).

Цеснабанк вносит свой весомый вклад в развитие столицы Республики Казахстан – г. Астаны и экономики страны в целом. Доля Цеснабанка по объемам кредитования юридических лиц в г. Астане составляет 65,8%.



Рисунок 4. Структура ссудного портфеля по отраслям (по МСФО) на 01.01.2019 г.

**Структура ссудного портфеля
по регионам (по МСФО) на 01.01.2019 г.**



Источник: неконсолидированная финансовая отчетность Цеснобанка

Рисунок 5. Структура ссудного портфеля (по МСФО) на 01.01.2019 г.

Согласно статье 137 Налогового кодекса налоговые органы осуществляют анализ данных налоговой отчетности, представленной налогоплательщиками (налоговыми агентами), сведений, полученных от уполномоченных государственных органов, местных исполнительных органов, уполномоченных лиц, а также других документов и (или) сведений о деятельности налогоплательщика (налогового агента).

На основании результатов такого анализа с 1 января 2019 года внедряется категорирование всех налогоплательщиков (налоговых агентов) путем отнесения их деятельности к категориям низкой, средней или высокой степени риска и дифференцированное применение мер налогового администрирования.

Критерии степени рисков являются конфиденциальной информацией, за исключением критериев, указанных в пункте 1 статьи 137 Налогового кодекса. Порядок применения системы управления рисками по критериям, не являющимся конфиденциальной информацией, утвержден приказом Министра финансов Республики Казахстан от 20.02.2018г. №252

Критерии, не являющиеся конфиденциальной информацией:

- Налоговая нагрузка
- Среднемесячная заработная плата на одного работника
- Отражаемые в налоговой отчетности суммы расходов и доходов
- Сделки с налогоплательщиками, имеющими взаиморасчеты с лицами, снятыми с регистрационного учета по налогу на добавленную стоимость, в том числе ликвидированными, бездействующими, банкротами
- Отражение в налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов
- Многократное внесение изменений и дополнений в ранее представленную налоговую отчетность
- Нарушения, выявленные по результатам камерального контроля

- Неоднократное приближение к предельному значению установленных Налоговым кодексом показателей, предоставляющих право применять специальные налоговые режимы
- Участие в налоговом мониторинге
- Применение налогоплательщиком контрольно-кассовых машин с функцией фиксации и (или) передачи данных
- Выписка счетов-фактур в электронном виде
- Использование налогоплательщиком стандартного файла проверки
- Применение контрольного счета по налогу на добавленную стоимость

Так, согласно Правилам, информация, к какой степени риска отнесен налогоплательщик по результатам системы управления рисками, будет доступна на официальном сайте КГД МФ РК с 1 июля 2019 года.

Сведения о критериях, не являющихся конфиденциальной информацией, применяемых в системе управления рисками, направляются налогоплательщикам в web-приложение «Кабинет налогоплательщика».

При этом, налогоплательщики при необходимости смогут направлять посредством web-приложения «Кабинет налогоплательщика» в органы государственных доходов пояснения по критериям, не являющимся конфиденциальной информацией.

В связи с чем, в информационных системах КГД МФ РК запланирована реализация обратной связи с налогоплательщиками аналогично получения и отработки пояснений по извещениям о нарушениях, выявленных по результатам камерального контроля.

Далее, полученные органами государственных доходов пояснения, при обоснованности подлежат учету при применении системы управления рисками, с направлением налогоплательщику изменённых сведений.

В 2019 году Национальный Банк продолжит работу по обеспечению финансовой стабильности. Об этом заявил глава банка Данияр Акишев на пленарном заседании Мажилиса, передает МИА «Казинформ».

«В целях недопущения ситуации с высокорисковой политикой банков в Казахстане с 1 января 2019 года вводится риск-ориентированный подход. Принят соответствующий закон и необходимые нормативные правовые акты. Будут повышены требования к уровню капитализации и системам управления рисками, особенно для банков, проводящих высокорисковую политику», - сказал Данияр Акишев.

Председатель Нацбанка добавил, что процессы оздоровления банковского сектора и внедрение новых подходов к регулированию и надзору позволят значительно снизить риски для вкладчиков банков. Более того, банки вследствие очищения балансов от плохих кредитов и роста капитализации уже активизировали кредитование.

«Объем новых выданных кредитов за 9 месяцев увеличился на 26% или на 2 трлн тенге по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Без учета кредитного портфеля банков, проходящих реструктуризацию и

лишенных лицензии, годовой рост кредитования экономики составил 7% или 816 млрд тенге», - уточнил Данияр Акишев.

При этом, как было сообщено, ставка по тенговым кредитам предприятий снизилась с 13,2% в начале года до 12,2% в сентябре 2018 года.

Другие материалы в этой категории: «Мажилис одобрил законопроект о гарантированном трансферте из Нацфонда на 2019-2021 годы Доходы республиканского бюджета превысят 6 трлн 800 млрд тенге».

В связи с ростом объемов кредитного портфеля соответственно растет и кредитный риск, таким образом минимизация кредитного риска наиважнейшая задача в риск-менеджменте банка. В основном все финансовые организации, в том числе и банки сталкиваются с процентным риском. Процентный риск – вероятность понесения потерь, возникающих вследствие колебания процентных ставок на рынке, а также операции банка на рыночных процентных ставках по привлеченным и размещенным ресурсам. Наряду с процентным риском немаловажную роль играет и рыночный риск. Основные факторы рыночного риска — это изменения в ставках по вознаграждениям, изменения курсов иностранных валют и тд. Для расчета рыночных рисков банк использует стоимость риска (VAR – Value at Risk) – сравнение риска по различным портфелям (например, по портфелям из акций и облигаций) [5, 6].

Но у каждого банка есть свои характеристики и своя методология расчета и соблюдения принципов адекватности. Следуя политике, постоянно следит, насколько риски в банке подвержены управлению.

Таким образом, в риск-менеджмент банка является основным направлением, который исследует проблему банка в целом, с учетом всех рисков. А хорошо поставленная система риск-менеджмента способствует минимизации потерь и повышения доверия к клиентам, укрепления банка на финансовом рынке.

Список литература:

1. Меняйло Г.В. Управление кредитным портфелем коммерческого банка: дис. канд.экон. наук. – Воронеж, 2015. – 199 с.
2. Святлов С., Нургалиева А. Модернизация системы менеджмента кредитных рисков в БВУ РК // Life Science. 2014. № 11(8). С.527-531.
3. Печалова М.Ю. Организация риск-менеджмента в коммерческом банке. Режим доступа: <http://www.mevriz.ru> (дата обращения: 12.2016)
4. Отчет национального банка Республики Казахстан за 2015 год. Режим доступа: <http://nationalbank.kz> (дата обращения: 12.2019).
5. Банковское дело: учебник для студентов высших учебных заведений / под. ред. У.М. Исакова. – Алматы: Экономика, 2011 – 552 с.
6. Кусаинова Д.Б., Сайлаубеков Н.Т. Оценка конкурентоспособности по блоку показателей ликвидности банков второго уровня Республики Казахстан // Известия КазУМОиМЯ имени Абылай хана. Серия «Международные отношения и Регионоведению 2019. №2 (24). С.69-82.



магистрант специальности Финансы,
Казахский университет экономики, финансов
и международной торговли

КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье рассмотрены основные вопросы кредитования населения в современных условиях. Целью функционирования сферы розничного кредитования является увеличение доходов банков, удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах за счет кредитных ресурсов, расширение покупательских возможностей граждан, повышения экономического потенциала страны.

Ключевые слова: кредит, кредитование, население, банки, потребительский кредит.

Проводимая в стране экономическая реформа открыла новый этап и задачи в развитие банковского дела. Решение этих задач возможно лишь на основе практического изучения функционирования казахстанских и зарубежных банков и внедрения наиболее прогрессивных, рациональных форм и методов работы на практике.

Выполнение банковских операций с широкой клиентурой важная особенность современных банков, имеющих развитую кредитную систему. Кредитные операции служат важным доходообразующим фактором в деятельности банков. Хотя в перечне услуг коммерческих банков услуги предоставляемые населению, занимают пока незначительный вес. И банкам предстоит ещё увеличить количество видов операций предоставляемых физическим лицам.

Кредитование — одно из основных направлений деятельности банков в области размещения ресурсов. Заемщиками ссуд при проведении кредитных операций являются как юридические, так и физические лица. Предоставленные банком кредиты основываются на учете потребностей заемщиков в средствах и наличии достаточных гарантий для своевременного их возврата.

Социальная функция кредитования населения, должна учитывать природу кредитных отношений и развиваться на крепкой экономической основе.

Именно по этой причине очень важно достичь лучшего сочетания социальной природы кредита и его экономической направленности, с учетом всех условий, отвечающих за развитие рыночных отношений. Как правило, банки производят как долгосрочное, так и краткосрочное кредитование.

Долгосрочные кредиты по своей природе носят инвестиционный характер и должны удовлетворять потребности населения в жилищном строительстве. Такие кредиты предоставляются на строительство индивидуального жилого дома для постоянного проживания, покупку индивидуального жилого дома, капитальный ремонт индивидуального жилого дома, кредит членам жилищного кооператива, строительство дома в сельской местности для сезонного проживания, строительство садового домика и благоустройство участка, покупку дома в сельской местности для сезонного проживания, ремонт дома в сельской местности, ремонт садового домика членам садоводческих товариществ, строительство надворных построек, приобретение оборудования, ссуды фермерским хозяйствам, покупку крупного рогатого скота, покупку молодняка.

По перечисленным ссудам банк выдавший кредит, взимает с заемщиков процент, по просроченным ссудам - повышенный процент. Если кредит использован не по целевому назначению, то задолженность по ссудам взыскивается досрочно. При этом начисляются повышенные проценты на всю сумму полученного кредита.

Краткосрочное кредитование обычно выдается на срок до трех лет. Предоставляются следующие виды краткосрочных ссуд: на неотложные нужды, под залог ценных бумаг.

Важнейшей проблемой при работе с потенциальным заемщиком является проверка кредитоспособности. Кредитоспособность - это качественная оценка со стороны банка, которая дается до решения о предоставлении кредита и условиях его возврата. Целью анализа кредитоспособности заемщика является выявление факторов риска, которые могут привести к непогашению выданной банком ссуды в обусловленный срок, а также оценить вероятность своевременного возврата ссуды. В общем, цель проверки кредитоспособности - это определение способности заемщика вернуть ссуду с учетом условий кредитного договора.

Несмотря на высокие темпы количественного и качественного развития рынка потребительского кредитования в Казахстане, в отечественной научной литературе до сих пор продолжаются дискуссии, сфокусированные вокруг сущности потребительского кредитования.

Ряд западных исследователей используют наиболее лаконичное определение термина «потребительское кредитование». В частности, Э. Рид и Р. Коттер полагают, что «потребительский кредит предназначен для финансирования конечного потребителя» [1, с. 347].

Российские исследователи М.Л. Дьяконова, Т.М. Ковалева и Т.Н. Кузьменко определяют потребительский кредит как «экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу кредитования конечного потребителя. В качестве заемщика выступают физические лица, кредитором являются банки» [2, с. 89].

Особенностью данного определения является то, что авторы значительно ограничили область потребительского кредитования, исключив из нее небанковские финансово-кредитные учреждения. Кроме того, в

представленном определении не уточняется назначение потребительского кредита и, следовательно, из него не понятно, можно ли относить к потребительским кредитам ссуды на покупку, ремонт и строительство жилья.

Другой российский исследователь О.И. Лаврушин отмечает, что «потребительские ссуды -это любые виды ссуд, предоставляемые населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и пр.» [3, с. 47]. В данном определении, в отличие от предыдущего, к потребительскому кредиту относятся и ипотечные ссуды, что, как мы продемонстрируем далее, не совсем корректно.

Г.Н. Белоглазова определяет потребительский кредит как «особую форму кредита, которая заключается в предоставлении рассрочки платежа населению при покупке товаров длительного пользования. Он предоставляется торговыми фирмами и специализированными финансовыми компаниями» [4, с. 208]. Необходимо отметить явно прогрессивный характер данного определения в той части, где упоминаются специализированные финансовые компании. Таким образом, раскрывая сущность потребительского кредита, автор не ограничивается одной лишь банковской формой его существования.

Помимо разногласий в части определения сущности потребительского кредитования, современные исследователи до сих пор не пришли к компромиссу относительно назначения потребительского кредита. Так, ряд авторов полагает, что в группу потребительских кредитов входят как кредиты на строительство, ремонт и приобретение жилья, так и кредиты, призванные удовлетворить текущие потребительские расходы. Г.С. Панова трактует потребительский кредит как кредиты населению в целом, без относительно конкретного назначения кредита [5, с. 30]. Другие авторы, например З.Л. Гарипова и А.А. Белова, придерживаются иной точки зрения и трактуют потребительский кредит более узко - как кредит, который привлекается исключительно для приобретения потребительских товаров и бытовых услуг в целях их последующего непроизводственного потребления [6]. При этом в отдельную категорию авторы выделяют ссуды, выданные на строительство и приобретение жилищ. Очевидно, что данное различие следует из западного понимания сущности ипотечных кредитов, которые выдаются банками частным лицам на приобретение или строительство жилищ. Подобные ипотечные кредиты имеют иные факторы риска, а также отличные от потребительских условия предоставления и возврата ссуды.

Существует несколько различных видов потребительских кредитов.

Согласно мировой практике, классификация потребительских кредитов осуществляется по целевому назначению (т.е. по той цели, на которую выдаются средства) и по виду кредита (например, кредит, погашаемый в рассрочку или единовременно в конце срока кредитования).

В частности, кредиты физическим лицам и семьям могут быть подразделены на две группы.

1. Кредиты, выдаваемые на приобретение новых домов, т.е. кредиты под залог жилых помещений. Под общим названием «кредиты под залог жилых помещений» выступают кредиты на покупку домов или на улучшение жилищных условий - обычно это предполагает предоставление долгосрочного кредита на 15 - 30 лет, обеспечиваемого данным имуществом.

2. Кредиты, выдаваемые на финансирование другой деятельности клиента (проведение каникул, приобретение автомобилей, электробытовых приборов и т.д.). Эти кредиты по своим условиям отличны от кредитов под залог жилых помещений.

Последнюю категорию кредитов в зависимости от способа их погашения зачастую подразделяют на два вида:

- кредит, погашаемый в рассрочку;
- кредит, погашаемый единовременно.

Кредитами в рассрочку называются кратко- и среднесрочные кредиты, погашаемые двумя или более платежами (как правило, ежемесячно или ежеквартально). Подобные кредиты обычно предоставляются для покупки крупногабаритных дорогих товаров (например, автомобилей, лодок, транспортных средств для отдыха, мебели и электробытовой техники) или для консолидации существующих у семьи долгов.

Правовая и экономическая наука рассматривает кредиты населению, как разновидность банковских кредитов, так и коммерческих кредитов. То есть кредиторами могут выступать как кредитные, так и иные коммерческие организации. Ученые выделяют такие отличительные характеристики «кредитования населения», как особое целевое направление – покупка товаров потребления, оплата разного рода затрат личного характера, и особый состав субъектов – заемщики – физические лица

Таким образом, понятие «кредитование населения» развивалось со временем и в современной науке можно заметить тенденцию к большей конкретизации понятия, т.е. уточняются существенные признаки кредита, субъекты кредитования.

Список литературы:

1. Рид Э., Коттер Р., Гилл Э. и др. Коммерческие банки / под общ. ред. В.М. Усоскина. М., 1983.
2. Дьяконова М.Л., Ковалева Т.М., Кузьменко Т.Н. Финансы и кредит: учебник / под ред. Т.М. Ковалевой. М., 2008.
3. Лаврушин О.И., Мамонова И.Д., Валенцева Н.И. Банковское дело: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. М., 2008.
4. Деньги, кредит, банки / под ред. Г.Н. Белоглазовой: учебник. М., 2007.
5. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. М., 1997.
6. Гарипова З.Л., Белова А.А. Инфраструктура банковского потребительского кредитования // Финансы и кредит. № 42 (282). 2007.



ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РК

Аннотация

В данной статье рассматривается Зарубежный опыт организации системы франчайзинга и его использование в РК.

Все большее число компаний создают франчайзинговые компании по всему миру. Рынок Международного франчайзинга сильно увеличился за последние несколько лет. Страны во всем мире участвуют в развитии своей промышленности.

Мировой франчайзинг насчитывает около семидесяти отраслей хозяйства, которые обычно используются при франчайзинговой системе. Взаимоотношения при франчайзинге должны быть стабильно прибыльными как для франчайзера, так и для франчайзи, заинтересованного в крупных продажах при минимальных затратах. Наиболее стабильными для мирового франчайзинга считаются компании, которые имеют четкую структуру бизнеса и работающие в следующих областях: продажа одежды и обуви, продовольственные магазины, строительство, отели, рестораны, бухгалтерский учет, авторемонт, туризм, развлекательный бизнес, книжные магазины и т.д.

Применение франчайзинга в корне изменило темпы развития сотен и тысяч фирм – начался этот процесс в США, а затем в большинстве стран мира. Уже сегодня некоторые крупные фирмы - франчайзеры имеют по тысяче и более партнеров - франчайзи, обеспечивая широкое региональное распространение своих марочных товаров и услуг. В странах СНГ успехи по распространению этой самой надежной и перспективной формы развития малого и среднего бизнеса пока незначительны. И это - одна из причин того, что малый и средний бизнес стран СНГ развиваются медленно. Сегодня мировой рынок франчайзинга растет и считается одним из самых перспективных. В 80 странах франчайзинговые фирмы создают 13% валового национального продукта. В ближайшее время половина розничных продаж в мире будет осуществляться торговыми точками в рамках системы франчайзинга.

На сегодняшний день в мире насчитывается 18 500 франчайзеров и более 2 млн. франчайзи. В настоящее время франчайзинг используется практически во всех сферах бизнеса.

На 2014 год наиболее успешными франчайзерами в мире являются: «Макдоналдс», «Баскин Роббинс», «Кентуки Френд Чикен», сеть быстрого питания «Пицца Хат», «Данкин Донатс», гостиничный бизнес «Холидей Инн», агробизнес «ОБИ», торговля обувью «Норд-Вест-Ринг», магазины моды «Стефаннелль», «Унгаро», «Версус», «Сержио Росси», косметика от «Ив Роше», одежда «Кукай», «Лакосте», «Маркс энд Спенсер», детские бутики одежды «Мазеркер» и семейная мода под лейблом «Некст». По данным «RANDATA Corporation», сферами экономики, в которых франчайзинг получил сегодня наибольшее распространение являются: заведения фаст-фуд – около 20% общемирового количества франчайзи, розничная торговля (в том числе продуктами питания) – 15%, сфера услуг (в том числе спортивных и туристических) – около 12%, автомобильные перевозки и обслуживание – 8%, строительство – 7%. При этом около 50% всех франчайзинговых сетей мира работают в сфере торговли, где ключевое место принадлежит заведениям фаст-фуд, ресторанам, магазинам промышленных и продовольственных товаров. Лидерами франчайзинга и экспортерами франшизного бизнеса по всему миру являются США, Канада, Корея, Япония, Австралия, лидеры Европы – Германия, Франция и Великобритания. Успешно развивается сравнительно пока еще молодой рынок франчайзинга и в странах бывшего Советского Союза: Украине, Молдавии, Белоруссии, Узбекистане, Азербайджане, а также в нашей республике.

Страны-лидеры франчайзинга

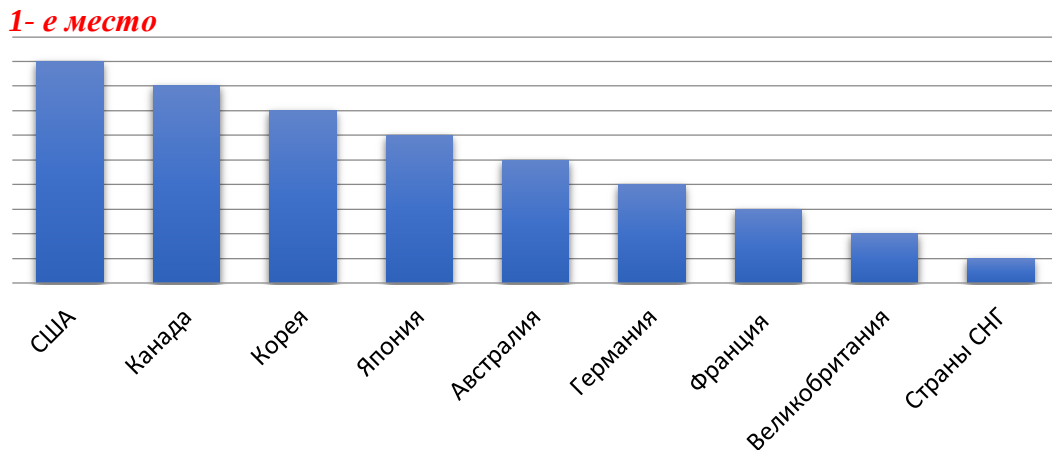


Рисунок 1 – Рейтинг стран на рынке франчайзинга

На Украине в настоящее время принципы франчайзинга используют порядка 400 компаний в 90 отраслях экономики. На ее рынке представлены как иностранные, так и местные франчайзеры, причем доля последних (в количественном выражении) составляет примерно 50%. Некоторые изначально украинские компании имеют франчайзинговые объекты в других странах (например, «ФФС», «Арбер», «Джинсы Суперцена», «VD - один»).

За последние 5 лет рост франчайзинговой активности значительно повысился и в Узбекистане. Это касается как популяризации самой идеи франчайзинга, так и активности предпринимателей, желающих купить

франшизу для ведения бизнеса. Данный факт обусловлен созданием в 2007 году Торгово-промышленной палаты Узбекистана, которая активно занимается продвижением франчайзинга в Узбекистане.

Азербайджанский франчайзинг можно назвать самым активным на территории Закавказья. В 2007 году была создана Азербайджанская франчайзинговая ассоциация. В течение 2008-2011 гг. ассоциация занималась интеграцией в мировое франчайзинговое сообщество, подписывая двусторонние договоры с аналогичными структурами европейских стран и Турции. Достигнутые договоренности значительно упростили распространение франшиз на рынки стран, участников соглашений и облегчат получение информации о франшизах для потенциальных франчайзи членов национальных ассоциаций.

Лидером же сектора франчайзинга в Центральной Азии на текущий момент является Казахстан. Интенсивное развитие франчайзинга в республике прежде определено состоянием ее экономики. В стране накопилась огромная денежная масса, но отсутствуют объекты инвестирования. С этой точки зрения, франчайзинговые схемы стали одними из самых привлекательных.

Со времени обретения независимости, Казахстан постоянно уделяет особое внимание развитию совместному частному предпринимательству.

Малое и среднее предпринимательство является основополагающим звеном, от уровня развития которого зависит обеспечение устойчивого экономического роста страны. Именно этот сектор является основным источником инноваций, что в свою очередь обеспечивает рост уровня конкурентоспособности экономики государства в целом.

На долю МСП в развитых странах приходится до 50-80% занятого населения и более 50% ВВП, при этом доля франчайзинговых отношений в объеме их деятельности достигает 50%. В Республике Казахстан доля занятого населения в МСП составляет 31 %, вклад МСП в ВВП страны не превышает 32 %, а доля франчайзинговых отношений в объеме деятельности МСП достигает лишь 3%.

При этом одним из наиболее эффективных инструментов вовлечения трудоспособного населения Республики Казахстан в сферу предпринимательства может стать франчайзинг, позволяющий повысить рентабельность частного предпринимательства, благодаря объединению преимуществ малого и крупного предпринимательства. Предприятия, получая передовые технологии и поддержку на основе Франчайзинга, становятся более конкурентоспособными.

Широкое распространение франчайзинга в мире обусловлено тем, что система франчайзинга является взаимовыгодной для обоих участников франчайзинговых отношений. Франчайзинг позволяет МСП в кратчайшие сроки повысить свою репутацию и статус, а более крупным компаниям подтвердить свою значимость на рынке и приумножить капитал. Как показывает мировой опыт, франчайзинговая система в наименьшей степени подвержена влиянию кризисных явлений и является одним из эффективных инструментов выхода из кризиса и развития мировой экономики.

В настоящее время франчайзинг получает все большее распространение в Казахстане. При этом, если мировая практика применения франчайзинга насчитывает более 100 лет, то в Казахстане такой способ организации бизнеса появился лишь в 1994 году.

С 2008 г. количество франчайзинговых систем в Казахстане увеличилось более чем в два раза и насчитывает 350 брендов. По последним данным таких брендов насчитывается более 450 (данные Союза франчайзинга Казахстана). Количество предприятий, открывшихся на условиях франчайзинга, на сегодняшний день превышает 3 тыс. единиц. По оценкам экспертов товарооборот участников франчайзинговых систем в Казахстане составил около 1 млрд. долл. США.

Региональными центрами франчайзинга в Казахстане являются города Алматы, Астана, Атырау, Караганда, Шымкент. Здесь сосредоточен малый и средний бизнес, в среде которого и развиваются технологии франчайзинга. Более 70% франчайзинговых проектов берут истоки из Алматы, именно здесь проходят первоначальную адаптацию иностранные франшизы, прежде чем получить развитие в других городах страны. Основные международные франчайзинговые бренды, такие как «Zara», «Mango», «Benetton», «Next» были сосредоточены в Алматы, сегодня бутики данных марок можно увидеть более чем в пяти городах.

Самым элегантным способом получения этой базы является введение единой бонусной системы автоматизации и поощрения розничных клиентов. Когда Вы аутсорсите своему франчайзи пользование данной IT платформой, Вы фактически всегда имеете доступ к его базе розничных покупателей. Внедрение этой системы, кроме экономических причин, может решить и еще одну потенциальную проблему – торговлю несогласованным ассортиментом. Поскольку данного ассортимента нет в Вашей базе артикулов, то, соответственно, и розничный покупатель не получит при покупке положенных бонусов и соответствующей sms на свой телефон, что логично вызовет недовольство. В итоге, мы получаем фактор «народного контроля», когда клиенты франчайзи фактически контролируют ассортимент франчайзи. Как разграничить права оптовиков, собственных магазинов и франчайзи на одной территории? Это один из самых часто встречающихся вопросов в сегменте розничной торговли, особенно если франчайзер начинал именно с оптовой сети. Чтобы ответить на него, ответьте для начала на предварительный вопрос: какой объем поставки в данный регион достаточен, чтобы передать франчайзи эксклюзивное право развития в данном регионе? Если франчайзи выходит на данный объем, то Вы прекращаете поставки оптовикам. Если франчайзи не выполняет данного объема, то надо определять общие правила игры. Весьма желательно, чтобы Вы контролировали розничные цены в данном регионе. Если Вы готовы прекращать поставки оптовикам, которые не соблюдают рекомендуемые розничные цены, то Вы можете возложить контроль за розничными ценами на франчайзи из данного региона. Однако это не решит другой проблемы. Оптовики – это предприниматели с другой психологией. Они, как правило, настолько хотят продать товар, что могут дать

любую скидку, которая меньше своей маржи, лишь бы продать с прибылью. Франчайзи же такой возможности лишен. Безусловно, можно ограничивать оптовиков и скидками, но на практике это работать не будет. Поэтому необходимо продумать систему мотивации франчайзи. Например, он ведет рекламную кампанию у себя в регионе, в результате которой растут продажи и у него, и у оптовиков. За это франчайзи получает определенный процент с оптовых закупок данного региона. Так как интересы сторон явно противоречат друг другу, то Вы как франчайзер не решите проблему, не поступившись частью своих интересов, например, частью маржи от поставок, либо бонусами на рекламу, либо другими инструментами, такими как бесплатный выезд мерчендайзера или тренера по продажам. В любом случае, придется искать компромиссное решение, т.к. простого решения удовлетворяющего все стороны не существует. Еще сложнее обстоит ситуация, когда в городе присутствует несколько франчайзи.

Франчайзинг играет и будет в дальнейшем играть роль мощного источника роста для ряда развитых экономик, а также развивающихся рынков. Такая оценка содержится в совместном заявлении участников Всемирного совета по франчайзингу, заседание которого прошло в конце апреля 2011г. в Берлине. Участие в заседании принимали представители тридцати двух стран.

В заявлении, принятом в Берлине, отмечается, что перспективы франчайзинговых предприятий являются оптимистичными. Они, как ожидается, будут поддерживать рост национального дохода, рынка труда и инвестиций в крупнейших мировых экономиках, таких, как Индия и Китай, а также в странах Юго-Восточной Азии: на Филиппинах, в Сингапуре, Малайзии и странах Средней Азии.

Согласно данным за 2010, представленным на заседании национальными ассоциациями, франчайзинг остается локомотивом экономической активности, поэтому, трудно переоценить его роль в укреплении глобальной экономики.

Согласно данным, представленным участниками совета, в США на долю франчайзинговых компаний приходится 18 млн. рабочих мест и \$2,1 трлн. в общем объеме национальной экономики.

В Китае на сектор франчайзинга приходится \$47,83 млрд. в общем объеме продаж и 825 тыс. рабочих мест. Национальная ассоциация франчайзинга Китая ожидает, что национальные и иностранные бренды покажут рост на 10%-20% в течение ближайших пяти лет.

В Великобритании оборот франчайзинговых компаний в 2010 году достиг 11,8 млрд. фунтов стерлингов, в секторе заняты 465 тысяч человек. Во Франции их оборот достиг 48 млрд. евро, в Германии – 55 млрд. евро, франшизы дают работу 463 тыс. немцам.

На Филиппинах оборот франшиз в 2010 году составил \$9,45 млрд. или 30% от объема розничных продаж, число рабочих внутри сектора мест превысило один миллион.

В Казахстане до настоящего времени не осуществляется статистическое исследование оборота франчайзинговых сетей, по мнению Б. Кисикова -

автора книги «Франчайзинг в Казахстане» в секторе франчайзинга занято 14 тысяч человек, оборот всех предприятий, созданных на условиях договоров франчайзинга составляет \$ 500 млн., по данным Союза франчайзинга в стране представлено 350 брендов практикующих франчайзинг, из них 30 отечественных франшиз, в доле предпринимательства франчайзинг занимает 3,5% и наблюдается стремительный темп развития франчайзинговых отношений.

В 2012 году годовой оборот бизнеса открытого по франшизе в Республике Казахстан увеличился на 20% и достиг отметки в \$1,2 млрд., а к 2017 году его доля в сегменте малого и среднего бизнеса составит 30%. Мнение экспертов сходится: франчайзинг, как модель развития бизнеса, становится крайне привлекательным для казахстанских предпринимателей.

Президент Центральноазиатского агентства по франчайзингу и лицензированию Бекнур Кисиков считает, что франчайзинг в Казахстане развивается достаточно интенсивно. «Весь этот кризис и посткризисный период является идеальным для франчайзинга, потому что в кризис нужны нам новые технологии, а франчайзинг – это идеальная технология. В кризис нам нужны надежные инвестиции, франчайзинг – это надежная инвестиция. В кризис нам требуются эффективные технологии и хороший опыт, опять же франчайзинг все это предоставляет», – подчеркивает Б. Кисиков.

Наибольшее количество предложений франшиз в Казахстане по прогнозам будет приходиться на сферу розничной торговли (47%), сектор общественного питания (23%) и сферу услуг (12%).

На данный момент, по подсчетам экспертов, в стране развивается более 450 иностранных брендов с использованием франчайзинга (Рисунок 1).

По мнению председателя Союза франчайзинга В.Сидельникова, в течение ближайших 5 лет доля предприятий открытых по франшизе в структуре МСБ Казахстана будет давать прирост не менее чем 15% в год и к концу 2017 года достигнет более 9%. Этот показатель может достигнуть 30% при условии активной поддержки со стороны государства.

Кроме этого, стоит учесть во внимание ряд других факторов.

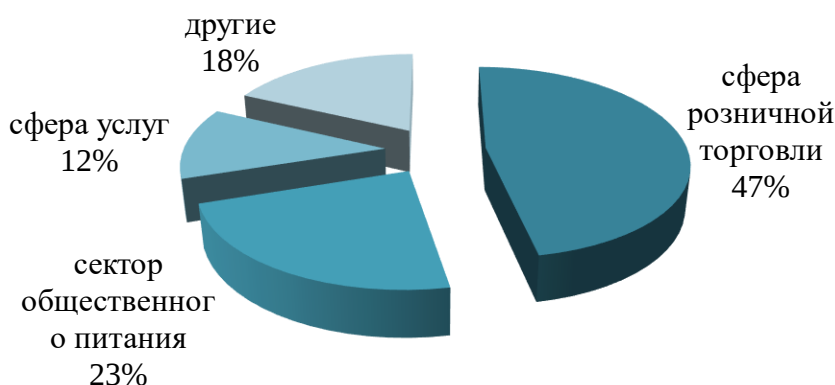


Рисунок 2 – Прогнозная отраслевая структура рынка франшиз в Казахстане

При заключении международных франшизных соглашений необходимо учитывать множество проблем, поэтому зарубежные юридические фирмы и Министерство иностранных дел РК должны иметь право подключаться к созданию договоров франшизы на коммерческой основе.

При создании необходимой законодательной базы следует учитывать международный опыт и этический кодекс МАФ, основные принципы которого состоят в том, чтобы франчайзеры должны: вести свои дела профессионально, четко, справедливо и ответственно; соблюдать моральную сторону ведения дела, проводя операции с франчайзи, потребителями и государственными органами; согласовывать свои действия с соответствующими законами и правилами во всех деловых операциях; предлагать равные условия по ведению франчайзинга для национальных и других меньшинств, женщин и инвалидов.

Этический кодекс МАФ является обязательным на территории 70 стран и требует жесткого выполнения моральных норм поведения сторон, а также является своеобразным уставом фирм, работающих на принципах франчайзинга.

Внутри республики франчайзинговые операции могут осуществляться между: промышленными предприятиями и предприятиями оптовой торговли; производителями и предприятиями розничной торговли; оптовыми и розничными торговцами; предприятиями розничной торговли.

В бытовом понимании франчайзинг на рынке Казахстана существует, тогда, когда какой-либо коммерсант берет товар на реализацию у другого лица. Однако, подобные отношения между ними (как и между крупными фирмами) до сих пор в республике не узаконены.

Таким образом, с созданием соответствующей юридической базы в республике возникнет основа для широкого развития франчайзинга как формы кооперации различных фирм, имеющих не только отличные от франчайзера направления деятельности, отраженные в их учредительных документах и Уставах, но и позволяющих действовать под названием или по лицензии франчайзера на рынках. Чтобы франчайзинг не принимал форму слияния компаний и не создавал монополистов на рынке, законодательство должно строиться с учетом законов о конкуренции и подчинения к требованиям антимонопольного законодательства.

Республика должна принимать жесткие решения и исполнять их по отношениям к вновь возникающим монополистам, защите лицензирования и другим правам франчайзера. Франчайзинг можно развивать и на контрактной основе без каких-либо особых законов. Наличие соответствующих законов может придать этому виду взаимоотношений более завершенную форму, вызывать значительное увеличение количества фирм, желающих передать свой положительный опыт работы на рынке Казахстана менее преуспевающим или вновь начинающим предпринимателям.



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ: ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация

В современных условиях развития мировой экономики транспорт выступает важнейшим рычагом в развитии международного бизнеса. Рост внешней торговли оказывает непосредственное влияние на международные перевозки грузов и требует существенного пересмотра направлений развития транспорта каждой страны, которая стремится к интеграции в мировой рынок транспортных услуг.

В статье проводится анализ развития международных грузоперевозок в мире и выявление тенденций, характерных для мирового рынка транспортных и сопутствующих логистических услуг. Рассматривается транзитная привлекательность стран, не имеющих выхода к морю. Определяется роль логистики в организации международных грузоперевозок. Акцент сделан на выявлении места Республики Беларусь на мировом рынке транспортных услуг.

Сфера услуг продолжает занимать устойчивые позиции в мировой экономике. Во многих странах увеличивается не только их доля в ВВП, но и существенно развивается международная торговля услугами, что положительно влияет на сальдо в платёжных балансах стран.

Рост объемов международной торговли услугами сопровождается изменениями ее структуры. Крупнейшими статьями мирового экспорта услуг все также являются транспортные и туристические услуги. Однако в последние десятилетия наметилась тенденция снижения доли транспортных услуг в общемировом экспорте услуг (рисунок 1).

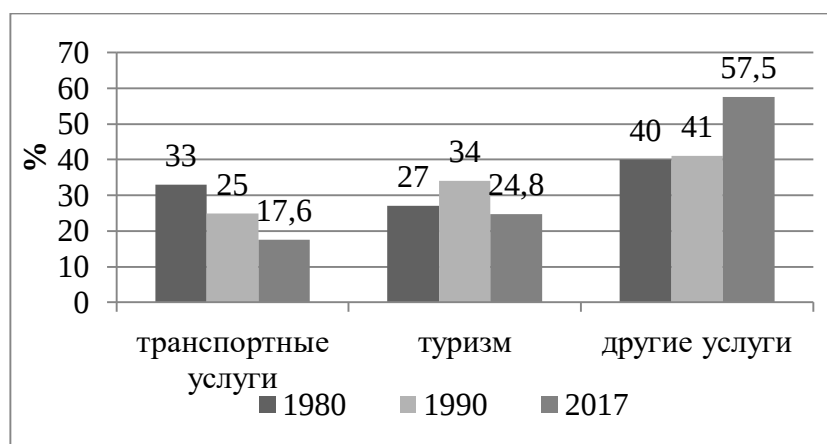


Рисунок 1 – Изменение удельного веса отдельных видов услуг в мировом экспорте услуг за 1980, 1990 и 2017 годы, %

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1]

Если в 1980 г. транспортные услуги занимали одну треть общего объема экспорта услуг, то в 2017 г. – лишь 17,6% [1]. В большей мере это обусловлено относительным уменьшением стоимости международных перевозок, а также опережающим развитием экспорта других видов услуг (рисунок 1).

В экономике каждой страны, в том числе Беларуси, транспортные услуги занимают значимое место. По данным официальной статистики ЮНКТАД, удельный вес транспортного сектора в ВВП Республики Беларусь в 2017 г. составил 5,7%. Экспорт транспортных услуг в ВВП страны составляет порядка 6,5%. В других транзитных странах чистый экспорт транспортных услуг так же вносит значительный вклад в ВВП: Литва – 11,7%, Германия – 16,8%.

В экспорте услуг Республики Беларусь наибольший удельный вес так же приходится на транспорт – 44,2%. Для сравнения доля транспорта в общем экспорте услуг: Литва – 58,3%, Латвия – 42,1%, Польша – 26%, Казахстан – 55% [2]. Такая тенденция превалирования экспорта транспортных услуг в общем экспорте услуг для транзитных стран носит устойчивый характер.

Что касается Республики Беларусь, то еще в 2007 г. эта величина составляла 72%. Но уже в 2010 году – 61,8%, а в 2018 году – этот показатель вовсе снизился до 44,19% в общем объеме экспорта услуг. В первую очередь, это связано с ростом экспорта компьютерных и строительных услуг в платежном балансе страны (рисунок 2).

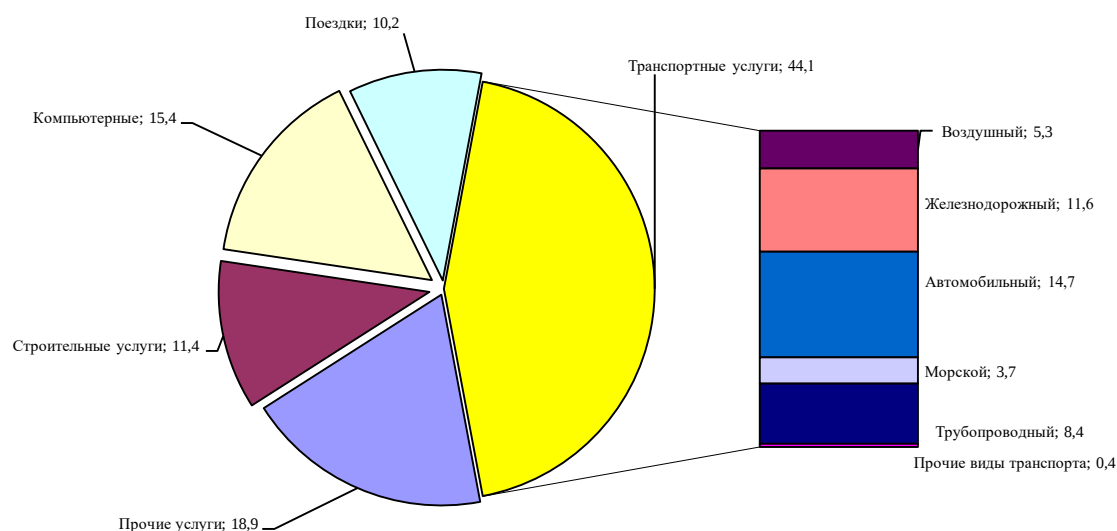


Рисунок 2. Транспортные услуги в общем объеме экспорта услуг за 2017 год, %

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [3]

Вместе с тем, доля экспортных перевозок автомобильным транспортом в общем объеме экспорта товаров и услуг республики составляет всего около 3%, а доля экспорта железнодорожным транспортом – 2%. что свидетельствует о недостаточном использовании транзитного потенциала страны.

Удельный вес различных видов транспортных услуг по итогам 2017 года так же распределился неравномерно. Экспорт услуг грузового автотранспорта по итогам 2017 года по данным платежного баланса Республики Беларусь занимает первое место (14,7%), за ним следует железнодорожный транспорт (11,6%) (рисунок 3).

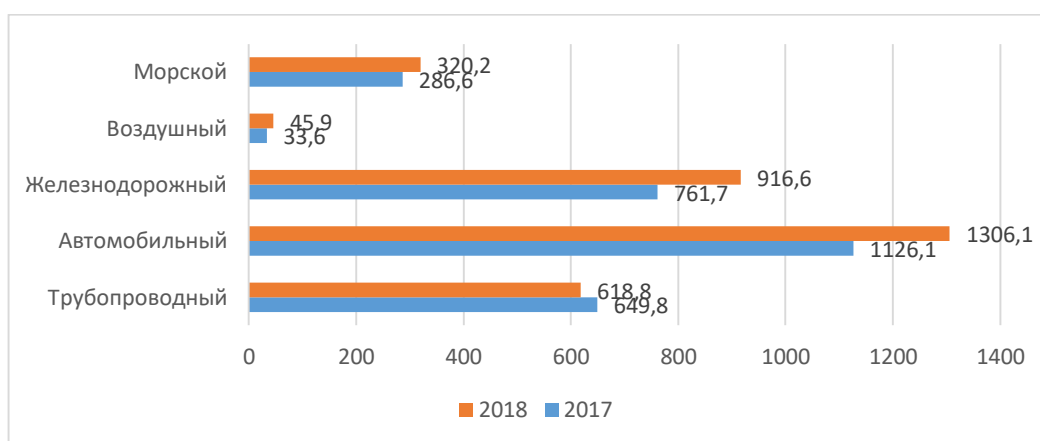


Рисунок 3. Поступление иностранной валюты в Республику Беларусь по экспорту услуг грузового транспорта, 2017-2018 гг., млн. долларов США

Примечание – Источник: составлено по данным [3]

Кроме этого, необходимо принимать во внимание тот факт, что Республика Беларусь является средневропейской по площади и населению страной. Доля ее внешнеторгового оборота в мировом масштабе составляет – 0,177%, импорт при этом составляет ориентировочно - 0,190%, экспорт –

0,165%, Для сравнения, внешнеторговый оборот России – 1,657%, импорт и экспорт, соответственно – 1.325% и 1.994%, доля же внешнеторгового оборота Китая составляет – 11,502%, импорт – 10.258%, экспорт – 12.764% (оценка на основании данных ЮНКТАД). Таким образом, белорусский экспорт транспортных услуг напрямую зависит от товарооборота России, Европейского Союза, следовательно, и Китая, а экспорт автотранспортных и железнодорожных грузоперевозок – от импорта России из ЕС. Кроме этого, нельзя забывать тот факт, что развитие транспортных услуг зависит от количества выданных разрешений на паритетной основе. По оценкам экспертов, белорусская доля в транзитных грузопотоках РФ – ЕС в кризис 2008 г. и посткризисный период увеличилась с 60 до 70% за счет уменьшения доли балтийских государств и Украины.

Учитывая то, что объем грузоперевозок растет параллельно росту численности населения планеты, экономики и торговли, поэтому напрямую зависит от внешней торговли товарами. По прогнозам Международного транспортного форума, объем международных грузовых перевозок, связанный с торговлей вырастет в 4,3 раза к 2050 году по сравнению с 2010 годом. В период с 2010 по 2050 год объем автомобильных и железнодорожных грузовых перевозок в мире должен увеличиться на 230–420%. От сектора грузовых перевозок будут ожидать не только роста экономической эффективности, но и снижения потребления энергии, устойчивости, социальной инклюзивной, сохранения ресурсов и минимального негативного воздействия на окружающую среду [4].

Однако, сохраняется тенденция превалирования морского транспорта для торговли и развития. По оценке экспертов, более 80% мировой торговли по физическому объему и более 70% по стоимости все же перевозится морем и проходит через морские порты мира.

Это характерно для внешней торговли Российской Федерации, поэтому нужно учитывать: а) часть европейского импорта в Россию все больше идет через Финляндию, порты в районе Санкт-Петербурга, Усть-Луги, Приморска, Высоцка; б) значительная часть европейского грузопотока обслуживается российскими и европейскими перевозчиками [5 с. 57].

По оценке экспертов, объем контейнерных перевозок грузов из стран Юго-Восточной Азии в Европу составляет до 1млн TEU. Развитие контейнерных перевозок имеет устойчивую тенденцию роста. Причем основная доля грузопотока в этом сообщении перевозится по трансокеанским маршрутам и только 1,5% - по трансконтинентальным сухопутным маршрутам [6, с. 69].

Учитывая большую роль морского транспорта в организации контейнерных грузоперевозок, для стран, не имеющих выхода к морю приоритетными направлением признаются комбинированные перевозки, которые являются самым динамическим рынком для транспортировки товаров в Европе. На сегодняшний момент комбинированные перевозки имеют устойчивую тенденцию роста. Кроме того, изменение соотношения между различными видами транспорта, развитие взаимодействия между ними,

использование интермодальных перевозок – важнейшие задачи, предусмотренные Европейской транспортной политикой стран ЕС, изложенной в Белой книге, в которой основной упор сделан на уменьшение использования автомобильного транспорта и большее использование железнодорожного и морского транспорта при контейнерных перевозках грузов.

Большую роль играет развитие комбинированных перевозок и для Республики Беларусь. Учитывая выгодное географическое положение страны приоритетным является развитие транзитной привлекательности

Республику пересекают два международных транспортных коридора, маршруты которых были определены в качестве одних из самых приоритетных во время проведения Второй общеевропейской конференции по транспорту на Крите:

- В направлении Запад - Восток - Критский коридор N 2 (Берлин - Варшава - Минск - Москва);

- В направлении Север-Юг Критский коридор N 9 (и его ответвление 9В). Хельсинки – Бусловская – Санкт-Петербург – Москва – Суземка – Киев – Любашевка (с ответвлением на Одессу) – Кишинев – Бухарест – София – Александропулис с ответвлением Киев – Минск – Вильнюс – Калининград/Вильнюс – Клайпеда.

Общеевропейский транспортный коридор №9 в сочетании с коридором № 2 имеет огромный потенциал в обеспечении транспортных связей между Европой и Азией. Так, северные части коридора №9 Хельсинки - Санкт – Петербург - Москва и Калининград – Минск – Киев – Москва обеспечивают выход европейским странам на Дальний Восток и страны Азиатско - Тихоокеанского региона, в Центральную Азию, Закавказье, Иран и другие страны Персидского залива, а также Пакистан и Индию. А товаропотокам данных стран более свободное перемещение в Западную Европу.

Еще Адам Смит в своей работе «Богатство народов» заметил, что кроме наличия свободной рыночной экономики приоритетными для показателей экономического развития страны имеют географическое положение, а также выход к морю и, следовательно, к торговым путям. С течением времени железнодорожный, наземный и воздушный транспорт, телекоммуникационные и информационные технологии уменьшили слабые стороны для стран, не имеющих выхода к морю по сравнению с прибрежными странами.

Кроме этого, преимущества для экономики транзитных стран достигаются за счет прямых денежных поступлений в виде оплаты транспортных и сопутствующих услуг, которые получает данная страна, прямые инвестиции в развитие собственной транспортной инфраструктуры, внедрение новейших транспортных технологий, а также создание новых рабочих мест.

Многие страны, особенно европейские, таких как Польша, Германия, Венгрия, Чехия, Австрия, Голландия, государства Прибалтики, обладая

относительно небольшой территорией, давно используют свое выгодное географическое положение, тем самым пополняя доходов своих бюджетов.

Интересен опыт Швейцарии. Данная страна связана со своими основными рынками отличной инфраструктурой, а с морем – сетью железных и автомобильных дорог и хорошим судоходным водным путем.

Таким образом, очевидным становится тот факт, что для транзитных стран, учитывая современные тенденции, развитие транспортных услуг в большей степени зависит от организации транзитных перевозок, развития железнодорожных и комбинированных перевозок и организации логистики на территории страны.

В настоящее время в Республике Беларусь организованы железнодорожные контейнерные перевозки по 18 маршрутам. Самым частым является «Викинг» (Варна (Болгария)–Минск–Клайпеда (Литва)), который курсирует каждый день по мере готовности.

По итогам работы за 2017 год перевезено 524 тыс. контейнеров ДФЭ, что больше в 1,6 раза к уровню 2016 года. В рамках реализации проекта «Экономический пояс «Шелковый путь» проводится последовательная работа, в первую очередь с АО «ОТЛК» и ПАО «ТрансКонтейнер», по организации контейнерных перевозок в сообщении с Китаем. В сообщении Китай–Европейский союз (ЕС)– Китай объем транзитных перевозок увеличен в 1,8 раза, перевезено порядка 257,1 тыс. контейнеров в ДФЭ [7].

Доходы от грузовых перевозок в 2017 году возросли на 14,4% к 2016 году и составили 2326,4 млн рублей. В структуре доходов по основной деятельности доля доходов от грузовых перевозок за последние три года выросла и составила 79,0% (2016 год – 77,4%, 2015 год – 77,6%) [7].

Разработан и утвержден порядок, в соответствии с которым продукция белорусских предприятий может доставляться в провинции Китая в универсальных и специализированных контейнерах посредством регулярно курсирующих через Республику Беларусь контейнерных поездов. Совместно с белорусскими предприятиями прорабатываются и реализуются варианты по организации поставок экспортной продукции на рынок Китая. В 2018 году стоит задача перейти от реализации пилотных проектов к налаживанию регулярных перевозок с оказанием привлекательных транспортно-логистических услуг [7].

Объем оказанных логистических услуг в Республике Беларусь за 2015 год составил 1498 млрд. рублей, в том числе оказанных транспортно-логистическими центрами – 981,6 млрд. рублей, оптово-логистическими и торгово-логистическими центрами – 115,9 млрд. рублей. Доходы от логистических услуг по обработке транзитных грузов на территории Республики Беларусь составили 462 млрд. рублей. С учетом тенденций развития логистической деятельности объем оказанных логистических услуг в Республике Беларусь увеличится к 2020 году в 1,5 раза по отношению к 2015 году и составит около 2258 млрд. рублей. При этом общая складская площадь логистических центров различной функциональности к 2020 году увеличится в 1,64 раза и составит более 656 тыс. кв. метров [8].

В 2011 – 2013 годах доходы от транзита имели тенденцию к росту в среднем на 13 процентов ежегодно. Однако в 2014 – 2015 годах под влиянием неблагоприятных внешних геополитических и экономических факторов финансовые поступления от транзита снизились. Несмотря на наметившуюся тенденцию к снижению объемов транзитных перевозок, обусловленную переориентацией российских экспортных грузов с портов Литовской Республики, Латвийской Республики и Украины на собственные порты, железнодорожным транспортом в транзитном сообщении за 2011 – 2015 годы перевезено 226,1 млн. тонн грузов, или 80,8 процента к прогнозу, установленному Государственной программой на этот период. Доходы от транзитных перевозок грузов за 2015 год составили около 378,3 млн. долларов США, а отчисления в бюджет – 56,6 млн. долларов США. Прогноз, установленный Государственной программой по этим показателям на 2015 год, выполнен на 56,8 и 53,2 процента соответственно. Доходы и отчисления в бюджет от транзитных перевозок грузов железнодорожным транспортом за 2011 – 2015 годы составили соответственно 2505,5 млн. и 412,7 млн. долларов США (87 процентов и 89,6 процента к прогнозу, установленному Государственной программой на этот период) [8].

Осознание важности развития транзитной привлекательности Республики Беларусь, разработаны ряд мероприятий в соответствии с Программой развития логистической системы и транзитного потенциала на 2016-2020 годы, цель которой – совершенствование условий логистической деятельности, повышение эффективности использования инфраструктуры, необходимой для оказания логистических услуг (далее – логистическая инфраструктура), и транзитного потенциала Республики Беларусь.

Для достижения целей Республиканской программы необходимо решение следующих задач:

- повышение качества и комплексности логистических услуг;
- обеспечение развития логистической инфраструктуры и повышение эффективности ее использования;
- совершенствование правовых и экономических условий для эффективного использования транзитного потенциала.

Республиканской программой предусмотрено к 2020 году по отношению к 2015 году при благоприятных внешних условиях следующих значений целевых показателей: рост объема логистических услуг в 1,5 раза; увеличение общей складской площади логистических центров в 1,64 раза; увеличение к 2020 году доходов от транзита, которые включают доходы от транзита нефти, природного газа и транзита в сфере транспорта 2 (за исключением трубопроводного транспорта), до 1525,1 млн. долларов США [8].

Таким образом, с целью вхождения Республики Беларусь в мировой рынок транспортных услуг необходимо:

- Переориентация части грузопотоков в направлении Запад – Восток и Север – Юг на территорию Беларуси тем самым задействовав ее транзитное положение;

- Развитие собственнорынка транспортных услуг за счет развития ж/д и автомобильных перевозок, в том числе комбинированных;
- Обновление подвижного состава для развития автомобильных и комбинированных перевозок грузов;
- Развитие белорусского логистического рынка;
- Обеспечение рынка качественной складской инфраструктурой;
- Развитие транспортно-логистических центров, соответствующих международным стандартам;
- Обеспечение эффективного информационного взаимодействия, включение Беларусь в общемировые транспортно-логистические цепочки.

Только согласованная работа всех звеньев логистической системы и развитие транзитной привлекательности, путем переориентации части грузов на сухопутную часть позволит наращивать экспорт транспортных услуг и занять достойное место на мировом рынке международных грузоперевозок.

Список литературы:

1. Highlights of world trade / The World Trade Organization (WTO) [Electronic resource]. – Access mode: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/tradeserv_stat_e.htm. – Access date: 09.03.2019.
2. UNCTADstat [Electronic resource]. – Access mode: <https://unctadstat.unctad.org/EN/>. – Access date: 05.03.2019.
3. Платежный баланс Республики Беларусь за 2018 год / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/BalPay/BalPay2018.pdf>. – Дата доступа: 17.03.2019.
4. Торговая логистика и Повестка дня в области устойчивого
5. развития на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/cimem7d14_ru.pdf. – Дата доступа: 15.03.2019.
6. Моделирование и прогнозирование экспорта транспортных услуг / Королева А., Дутина А. // Банковский вестник - № 12 - 2016 – с. 56-61
7. Трансграничные транспортные коридоры «Восток-Запад»: вызовы для национальной экономики: сб. докл. / под ред. Канд.геол.-минерал. Наук И. В. Прокофьева; Рос. ин-т стратег.исслед. – М.: РИСИ, 2015. – 204, [36] с.: ил.
8. Годовой отчет Белорусской железной дороги за 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rw.by/uploads/userfiles/files/annual_report_2017.pdf. – Дата доступа: 12.03.2019
9. Республиканская Программа развития логистической системы и транзитного потенциала на 2016-2020 годы: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 18.07.2016, № 560. // Интернет-портал Правительства Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим



УДК 658.114.3

Садуахасов А. А.,

«Қаржы» мандығының 1 курс магистранты,

Ғылыми жетекші: э.ғ.к.,
аға оқытушы Үсенбаев Т.М.
ҚазЭҚХСУ

КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫН БАСҚАРУДЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аннотация

Важнейшее значение имеет управление заемным капиталом Компании его ключевых показателей эффективности работы, в целях развития рыночных отношений в Казахстане, а также принятия управленческих решений по всем направлениям финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Проведено комплексное исследование управления заемным капиталом отечественных предприятий и предложены пути дальнейшего его усовершенствования.

Қазіргі уақытта кәсіпорынның қарыз капиталын қолданудың тиімділігіне көбінесе олардың төлем қабілеті әсер етеді, алайда шектеулі қаржылық мүмкіндіктер, кәсіпорында шикізатты сатып алу және өнімді өткізудің нарықтық шарттарына тәуелділігінен шешімі қиындық тудыратын біршама мәселелер пайда болады.

Компанияның қарыз капиталы дегенеміз — көптеген кәсіпорынның өз қызметін өз қаражаты есебінен де, қарыз қаражаты есебінен де қаржыландырады [1].

Ең алдымен жалдамалы қаражат ағымдағы корпорацияларды қаржыландыру үшін қажет, өз көздерінің өсу қарқыны корпорацияның өсу қарқынынан артта қалған кезде, өндірісті жаңғырту, өнімнің жаңа түрлерін игеру, нарықтағы өз үлесін кеңейту, басқа бизнесті сатып алу және инфляция мен меншікті айналым қаражатының жетіспеушілігі корпорациялардың көпшілігін айналым капиталын қаржыландыру үшін қарыз қаражатын тартуға мәжбүр етеді. Қарыз көздері есебінен қаржыландырудың артықшылығы иеленушілердің акционерлер санын ұлғайтқысы келмеуі, сондай-ақ қаржылық тұтқаның әсерінен көрінетін акционерлік капитал құнымен салыстырғанда кредиттің салыстырмалы түрде төмен өзіндік құны болып табылады.

Кәсіпорынның айналым капиталын қалыптастыру және оны қолдану көп жағдайда шаруашылықтың осы көрсетілген макроэкономикалық деңгейінде шарттар мен қарым-қатынастарға байланысты. Мемлекеттің көп қырлы саясаты кәсіпорынның табыстарын алу және оны бөлудің экономикалық шарттарына жанама түрде әсерін тигізеді және сонымен қатар ол материалдық ресурстар сияқты айналым капиталының элементтерін сатып алу үшін кәсіпорын бөлетін қаражаттардың көлеміне де өз әсерін тигізбей қоймайды.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы, төлем және несиеқабілеттілігі оның қажетті айналым капиталымен қамтамасыз етілуімен тікелей байланысты. Айналым капиталы кәсіпорынның өндірістік үрдісіне тікелей қатысып, өндірілген өнімнің өзіндік құнын анықтайтын маңызды элемент болып табылады. Қаржы менеджерлері үшін айналым капиталының құрамы мен құрылымы, олардың көлемі, активтерді қолданудың тиімділігі негізгі талдау және жоспарлау объектісі болып табылады [2]. Айналым капиталын тиісінше қажетті қаржы көздерімен қамтамасыз ете білу де маңызды болып табылады, түптеп келгенде айналым капиталын қаржыландыруды ұйымдастыру деңгейі олардың тиімді қолданылуының маңызды факторы болып табылады.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы, өтімділігі мен табыстылығы ең алдымен ағымдағы активтердің ақша қаражаттарына айналу жылдамдығына байланысты және ол тәуекелдіктің өлшемі ретінде көрінеді. Кәсіпорын үшін тәуекелдіктің жоғары деңгейі кредиторлық бөлшекті уақытында төлемеудің немесе банкроттыққа ұшыраудың мүмкінділігінің үлкен болуында деп есептеледі.

Компанияның қарыз капиталын басқарудың мынадай басты мәселелерін атап көрсетуге болады:

- белгіленген және тұрақты өндіріске талпыныс және өнімді сату;
- кәсіпорын активтерінің өндірістік қорларының үлестік салмақ үлесін көбейту немесе азайту;
- дайын өнім қалдықтарының өсімі;
- тасымалдаушылардың материалдарды уақытынан кешіктіріп жеткізуі;
- тиелген өнім үшін сатып алушының төлемді кешіктіруі, яғни дебиторлық қарыздың ұлғаюы [3].

Кәсіпорынның қызметінің нәтижелері өндіріске кеткен шығындар көлемі, өнімді өткізу, өткізуден түскен түсім, пайда жайлы ақпарат беретін қаржылық нәтижелер жөніндегі есепке келіп тіреледі. Осы есеп беру нысаны негізінде сарапшының жалпы мерзім ішіндегі кәсіпорынның қаржылық – шаруашылық қызметінің тиімділігі жөнінде көрініс алуына болады.

Ішкі тұрақтылық — кәсіпорынның қалыптасуының тұрақты жоғарғы нәтижесі қамтамасыз етілетін, жалпы қаржылық жағдайы. Оған қол жеткізу негізінде ішкі және сыртқы факторлардың өзгерісіне белсенді әсер ету принципі жатқызылады.

Кәсіпорынның сыртқы тұрақтылығы оның қызметі іске асырылатын шеңбердегі экономикалық ортаның тұрақтылығымен негізделген. Ол барлық ел ауқымындағы нарықты экономиканы басқарудың сәйкес жүйесімен қол жеткізіледі.

Жалпы тұрақтылық — қаражаттардың түсімі (пайда) олардың шығындалуынан (шығын) тұрақты түрде жоғары болуын қамтамасыз ететін, ақша ағымдарының қозғалысы. Кәсіпорындарының қаржы- ақша ағымдарын басқару жүйесінің құрылуы және тиімді қызмет етуі оның қаржылық тұрақтылығы мен төлемқабілеттілігінің қажетті жағдайы болғандықтан, қаржы-ақша ағымдарын жеке басқару объектісі ретінде бөліп қарастырудың дұрыстығын дәлелдейді. Кәсіпорындағы қаржы-ақша ағымдарын басқару маңызы мен қажеттілігін қайта бағалау өте қиын, себебі оның сапасы мен тиімділігіне кәсіпорынның тек тұрақтылығы ғана емес, сонымен қатар ары қарай дамуы, ұзақ мерзімде қаржылық жетістікке жетуі тәуелді. Қаржы-ақша ағымдарының қозғалысының тиімділігін арттыру мақсатында кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалаудың матрицалық әдісін пайдалану оңтайлы.

Қаржылық тұрақтылық табыстардың шығындардан тұрақты түрде жоғарылығының бейнесі болып табылады, кәсіпорынның ақша қаражаттарымен еркін басқаруын қамтамасыз етеді және оларды оңтайлы қолдану өндірістің және өнімді өткізудің үздіксіз үдерісіне әсер етеді. Сондықтан да қаржылық тұрақтылық барлық өндірістік-қаржылық қызмет үдерісінде қалыптастырылады және кәсіпорынның жалпы тұрақтылығының негізгі құрамдас бөлігі болып табылады.

Компанияның қаржылық талдау біреудің орынсыз тілегінен емес, өмірлік аса қажеттілік салдарынан туындады: салмақ, ұзындық өлшемін және есептеу жүргізбей, шаруашылық субъектінің мүлктік жағдайы мен оған әсер ететін себептерді білмей, табыс пен шығынды өзара салыстырмай, біріншісінің екіншісінен артық болуына қол жеткізбей шаруашылықты ойдағыдай жүргізу мүмкін емес.

Қазіргі кезде кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы — бұл тәуекелділіктің мүмкін болатын деңгейінде төлем қабілеттілігі мен несие қабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны тарту мен пайдалану арқылы кәсіпорынның дамуын көрсететін қаржы ресурсының жағдайы. Сондықтан кәсіпорынның қаржылық жағдайының маңызды сипаттамаларының бірі ұзақ мерзімдегі оның қызметінің тұрақтылығы болып табылады [4]. Ал соңғы кезде кәсіпорынның жағдайының негізгі тұрақтылығы мен өмір сүруіне оның қаржылық жағдайы қызмет етіп қоймай және оған әр түрлі факторларда әсер етеді:

- тауарлық нарықтағы кәсіпорынның жағдайы;
- сұранымды иеленетін, арзан өнімнің өндірісі және шығару;
- іскерлік әріптестіктегі оның әлеуеті;
- сыртқы кредиторлар және инвесторлардан тәуелділік деңгейі;
- төлем қабілеттілігі жоқ дебиторлардың болуы;
- шаруашылық пен қаржылық операциялардың және т.б. тиімділігі.

Кәсіпорында өндірісті дамыта отырып, айналым капиталын қолдануды жақсарту барған сайын маңызды болып барады, себебі бұл кезде босатылатын материалды және ақшалай ресурстар ары қарай инвестициялаудың қосымша ішкі көзі болып табылады. Айналым қаражаттарын тиімді де ұтымды қолдану кәсіпорынның тұрақтылығын және төлем қабілетін жақсартуға көмектеседі.

Бұл жағдайда кәсіпорын уақытылы және түгелдей өзінің есеп айырысу және төлем міндеттерін орындайды, ол кәсіпорын қызметті сәтті орындауға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның айналым капиталын басқарудың жаңа жүйесін қалыптастырудағы басты мақсат — оның негізгі құндылығын анықтап алу. Мұнда екі қарама-қайшы көзқарастар бар. Бірінші көзқарас бойынша меншік иелері (яғни, меншік капиталы) үшін де, сонымен қатар барлық капитал тасымалдаушылары (яғни, қарыз және меншік капиталы) үшін де басты мақсат компания құндылықтарын шарықтату болып табылады. Бұл жағдайда компанияның басты қызметі бірфакторлы болып келеді, ал компанияның жалпы құндылығының шарықтауы қоғамды байытады. Екінші көзқарас мүдделі тұлғалар теориясына негізделген. Корпорация өз инвесторларына (меншік иелеріне және қарыз берушілерге) ғана емес, сонымен қатар барлық мүдделі тұлғаларға да (жұмыскерлерге де, тұтынушыларға да, тасымалдаушыларға да, жергілікті аймаққа да, үкіметке де) пайда әкелу үшін жұмыс істейді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Ковалев В.В. «Практикум по анализу и финансовому менеджменту». -Москва, Финансы и статистика, 2010. -930с.
2. Бұлақбай Ж. М.Корпоративтік қаржы : оқу құралы / Бұлақбай Ж. М. - Астана : [Б. ж.], 2016 . - 236 б.
3. Кәсіпорын қызметінің мониторингі және талдау: оқу құралы/ Р.Ә.Байжолова – Астана, 2016. ИП «Булатов А.Ж.»-161 б.
4. Макроэкономические аспекты реформирования финансово-кредитной системы за годы независимости Казахстан: предпосылки, тенденции и перспективы развития: Монография.-Астана: Мастер По, 2013-310 с.



УДК 330

Сакенова Ж.Ж.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГИЙ

В управлении предприятием важное место занимают персонал-технологии, которые позволяют решать задачи кадрового обеспечения стратегии современной организации.

По мнению Кузнецовой В.А. персонал-технологии в системе управления, охватывают широкий спектр функций от приёма до увольнения кадров, вопросы трудовых отношений; психофизиологию, эргономику и эстетику труда [1]. Глаз Ю.А. и Елисеева К.П. под персонал-технологиями

понимают инструмент, который воздействует на состояние и развитие кадрового потенциала организации с момента поступления сотрудника на работу до его увольнения с целью реализации задач в сфере управления персоналом и повышения эффективности функционирования организации [2].

Базаров Т.Ю. и Ерёмин Б.Л. считают, что персонал-технологии позволяют административному корпусу принимать ресурсообеспеченные управленческие решения в отношении более полного использования трудового потенциала сотрудников [3].

Персонал-технологии представляют комплекс воздействий на сотрудников и совокупность методов и приёмов в процессе реализации функций управления персоналом предприятия. Таким образом, изменение персонал-технологий может повлиять на конкурентоспособность предприятия, а, чтобы сделать его успешным необходимо обратить внимание на работу HR-служб. В этой связи, актуальными становится ряд вопросов: какой будет экономика и бизнес в 2020-2025 годах; как будет трансформирована бизнес-модель; какими будут новые тенденции в развитии человеческих ресурсов; как будет меняться HR-служба. Рассмотрим последовательно каждый из них и выявим то, как изменятся персонал-технологии и, как следствие, повысится конкурентоспособность предприятий.

Какой будет экономика и бизнес в 2020-2025 годах?

Кризисы 2008, 2013-2014 годов продемонстрировали, что накачка экономики деньгами не даёт результата и нужны принципиально новые рынки и технологические решения. В этот период появились концепции «четвёртой промышленной революции» Джереми Рифкина и «шестого технологического уклада», авторство которого не установлено. Их основная задача - выйти за пределы существующей экономической модели. Понятия - «рынок», «монетаризм», «репутационный капитал», «устойчивое развитие», «зеленые города», «толерантность», «права сексуальных меньшинств», «экологическое сознание», «глобальное потепление» постепенно переходят в ряд устаревшей риторики. Эти тренды выполняли функцию управления общественным сознанием для обеспечения устойчивости мирового порядка и работали в 1990-2000-х годах.

По мнению Сергея Переслегина, в настоящее время обществу предложен шестой технологический уклад, в основе которого - производящая экономика, основанная на промышленной робототехнике. Актуальный тренд - роботы, которые будут господствовать в промышленности, транспорте, науке и на войне. В европейских странах - «умные роботы», обладающие искусственным интеллектом, способные пройти тест Тьюринга. Китай делает ставку на дешёвые роботы «с интеллектом лошади, а не шофера»[4].

Стоит отметить, что подобное развитие информационных технологий предсказывалось в начале 2000-х, когда была сформулирована концепция «трёх глобальностей» - глобальная связь, глобальная навигация и глобальная информированность. Сегодня прогнозы практически реализовались и встаёт

вопрос о «четвёртой глобальности» - образовательной. Рассмотрим, вкратце её элементы.

Первый элемент - дополненная реальность «Изумрудного города». Здесь пионерами выступают Китай и Япония, где научатся «дополнять» бараки общежитий и алюминиевые коробки фабрик всеми элементами комфортной среды обитания, вплоть до садов, водопадов, бамбуковых лесов и виртуальных панд. Это не так уж отличается от «Изумрудного города», только в будущем в роли сказочных зелёных очков выступит виртуальный шлем. Непосредственной же сферой его приложения станут девелопмент, инженерия и наука.

Второй элемент - квантовые копиры vs 3D-принтеры, аддитивные технологии, «выращивающие» деталь только гораздо более сложные и эффективные квантовые копиры, способные воспроизводить не только молекулярную структуру, но и атомную. Это отразится на рынках драгоценных камней и произведений искусства (картины старых мастеров научатся воспроизводить с абсолютной точностью).

Третий элемент - конец Болонской системы образования и рост платформенных технологий, так называемая Uber'изация мира и популяризация дистанционного образования.

Таким образом, страны разделятся на способные поддерживать этот уклад и все остальные[4].

Как будет трансформирована бизнес-модель?

Существующая на сегодня бизнес-модель стала давать сбои и старые принципы в новой экономике перестали работать. Бизнес, как индикатор отреагировал на то, что истощены такие важные параметры, как сложность и скорость. Современные технологии, особенно информационные и коммуникационные, радикально повлияли на требования к построению успешного бизнеса и управлению им.

Стоит отметить, что в гиперконкурентном мире самая успешная бизнес модель сама по себе не создаёт устойчивого конкурентного преимущества и в будущем, когда перемены будут происходить ещё быстрее, успех будет у тех компаний, которые сумеют задействовать полный потенциал фирмы. Успешными станут гибкие фирмы, способные быстро реагировать на новые вызовы и умеющие открываться возможностям, создавая новые. Так, для корпораций стало практикой создавать и распускать виртуальные команды, чтобы достичь своей цели. Создание виртуальных корпораций интернет-предпринимателями стало нормой, люди знают друг друга и практически никогда могут не увидеться. Важно, что все они работают индивидуально ради достижения общей цели, используя современные информационные технологии для координации своих действий, а на эффективность влияет подбор членов виртуальной команды. Основа успеха в виртуальной команде - ясная общая цель, дорожная карта поэтапного движения к цели, чёткое описание обязанностей членов команды и соблюдение принципов эффективной работы виртуальных команд.

Дин Пребл и ХовардФредерик Ten3 NewZealandLimited, специализирующиеся на выращивании предпринимателей нового поколения, называют 10 причин, вызывающих появление новых бизнес-моделей.

1. Нарастивание спроса. В новых бизнес-моделях спрос первоначально создается и наращивается путем бесплатного распространения различных продуктов и услуг, и затем эксплуатируется.

2. Продуктивность умственного работника. Это - ключевой вопрос, определяющий твою способность эффективно использовать стержневые компетенции твоей компании в реальном масштабе времени.

Если ты хочешь оптимизировать свое предприятие, начни отсюда. Освободись от лишних операций и позволь своим умственным работникам дольше заниматься тем, что у них получается лучше всего.

3. Сети. Каждая форма сети будет свободно контактировать, общаться и обмениваться информацией с другими сетями, создавая таким образом огромный и сложный глобальный мозг. В этом нет ничего нового. Но что будет новым, так это те продукты, которые эти сети будут производить, в частности сетевую интеллидженс.

4. Сложность. Нарастающие слои технологической сложности создали нарастающие слои сложности во всех других формах и проявлениях.

5. Контактность. Мы находимся в постоянном контакте со всеми и со всем, даже с теми с тем, с чем мы решили не контактировать.

6. Ценность. Потребительская ценность управляет всем. Люди сменяют бренд, работу и друзей ради повышения ценности в своей жизни. Уменьшение риска также будет входить понятие стоимости продукта с точки зрения потребителя.

7. Самолидерство. Поскольку организационные структуры сегодня стали очень динамичными и вездесущими с помощью современных коммуникаций, самолидерство будет ключевым ресурсом роста и адаптируемости и станет на самом деле привычным делом.

8. Обучение. В этой шутке есть доля шутки, но умение учиться будет намного важнее способности впитывать знания, поскольку первое требует инвестиций, а второе – способностей.

9. Огромная скорость. Вещи в окружающей нас среде меняются прямо на глазах. Выжить и процветать в такой бизнес-среде могут только быстрые фирмы.

10. Адаптация к конкретному человеку. В совокупности с контактностью и нашей способностью активно изменять окружающую среду, очевидно, что мы в буквальном смысле слова адаптируем все происходящее к конкретному человеку прямо на его глазах. [5]

Какими будут новые тенденции в развитии человеческих ресурсов?

Сегодня наступило время смены поколений тех, кто является рабочей силой на предприятиях на протяжении многих последних лет. В этой связи, WaldenUniversity и HarrissInteractive было проведено исследование поколения, называемого миллениалы. Результаты показали то, что несмотря на слабую

экономику, миллениалы стараются вернуть общество и стремятся поддержать причины, которые соответствуют их ценностям и системе личных убеждений. Когда PewResearch спросили у нескольких миллениалов, каковы их приоритеты, то услышали, что они являются хорошими родителями, имеют успешный брак и помогают другим нуждающимся. Примечательно, что это было для них гораздо важнее, чем стать знаменитыми, только 1% выбрали это в качестве самой важной вещи в своей жизни. Анализ социальных сетей показал, как большинство миллениалов работают и ассимилируются, а также используют сайты для того, чтобы сообщать о преступлениях, собирать деньги для некоммерческих организаций и делиться знаниями и опытом.

Анализировали и то, как миллениалы будут оказывать влияние на компании, в которых работают, так как примерно каждый третий сотрудник в США входит в число миллениалов, а к 2025 году они составят 75% мировой рабочей силы. Уже сегодня в некоторых компаниях, таких как EY, миллениалы составляют 60% рабочей силы.

Развитие технологий в целом, привело к сокращению рабочего дня, разрушению глобальных коммуникационных барьеров и созданию прозрачных офисов. Также работа с миллениалами заставила компании пересмотреть гибкость в графиках встреч, устройство кабинетов и сосредоточиться на общественных целях, а не просто заниматься бизнесом ради получения прибыли. Многие из числа миллениалов становятся социальными предпринимателями или оказывают поддержку местным некоммерческим организациям.

В развитии технологий миллениалы также видят перспективы для создания команды и совместной работы, что подтверждает то, что практически 41% из них предпочитают общение в электронном виде на работе, а не лицом к лицу или по телефону. Обмен мгновенными сообщениями превратился в один из основных методов сотрудничества с коллегами, а некоторые энтузиасты инноваций утверждают, что по мере улучшения виртуальной и дополненной реальности подобный формат может стать лучшим способом взаимодействия и потребления информации.

«В наши дни все гораздо динамичнее и динамичнее. Если вы потеряете контакт с информацией на одну секунду, вы отстанете», - сказал один из миллениалов, опрошенных о технологиях рабочего места в отчете PwC.[6]

Как будет меняться HR-служба?

HR-функция на успешных предприятиях быстро меняется и можно предположить, что HR-футурология может выйти на лидирующие позиции. Таким образом, меняется сама роль HR, которая из союзника на предприятии перерастает в роль идеолога. HR-футурология создает новую роль в команде - сканера и фильтра инноваций, координатора между советом директоров, CEO, R&D и другими департаментами, а также проектными командами в компании. Ключевыми инструментами могут стать - проектные группы по моделированию будущего компании и бизнеса, проектные и креативные лаборатории, а также хабы внутри компании.

Многие функции HR стали расширяться и автоматизироваться: «Уже сегодня можно наблюдать уменьшение внутренних HR-подразделений и рост HR-аутсорсинга. Стратегическое мышление становится основной компетенцией внутреннего HR. HR-специалисты более профессиональны, умеют прогнозировать результаты и оценивать риски и возможности принимаемых управленческих решений, а также инноваций, технологий, бизнес-операций и стратегий. Появляется все больше узкоспециализированных HR-экспертов» [7].

Таким образом, круг задач HR-служб будет включать те, которые позволят ей оставаться жизнеспособной и опережать конкурентов на рынке.

1. Переформатировать формы занятости и финансирования посредством применения робототехники и искусственного интеллекта с учетом роста миграции населения и трудовой мобильности.

2. Рассматривать формы сотрудничества с миллениалами и находить инструменты для их мотивации, обучать руководителей управлять командами, где миллениалы будут в большинстве. Развивать социальный капитал предприятия, как одного из ключевых ресурсов будущего.

3. Повышать знания и понимание особенностей разных наций, культур, религий, специфики их трудовых отношений, управления, делового этикета и межличностных отношений.

4. Оцифровать и автоматизировать максимум HR-функций, построить облачные HR-платформы с мобильными приложениями (HumanResourceInformationSystem (HRIS)).

5. Изменить специфику рабочих мест и должностей, создавая условия для привлечения персонала в любом месте, в любое время.

6. Использовать знания новых достижений науки о человеческом управлении и управлении разумом.

7. Работать с большими объемами данных, иметь доступ к аналитике и инфографике.

Исходя из вышеизложенного в число навыков, которые будут нужны HR-менеджеру к 2025 году могут войти:

- 1) стратегическое мышление и координирование инновационного развития компании с R&D, стать частью творческих хабов или лабораторий;

- 2) умение критически мыслить и вырабатывать нестандартные решения, быть аналитиком и практиком, архитектором облачных HR-платформ и мобильных приложений, которые позволят полностью оцифровать HR-технологии;

- 3) умение вырабатывать управленческие решения с учётом специфики бизнеса, предлагать решения, которые помогут внедрять КСО-программы в производственную цепочку;

- 4) умение мыслить с точки зрения клиента;

- 5) умение работать в междофункциональном и междотраслевом пространстве, разбираться в стандартах бизнеса, а также в бухгалтерии, финансах, инвестиционном менеджменте. Знание о достижении наук о человеческом управлении и управлении разумом.

Вывод

Рассмотрев вопросы какой будет экономика и бизнес в 2020-2025 годах; как будет трансформирована бизнес-модель; какими будут новые тенденции в развитии человеческих ресурсов; как будет меняться HR-служба можно предположить то, как могут измениться персонал-технологии.

В связи с роботизацией уже в ближайшей перспективе многие функции HR будут отданы на аутсорсинг, уменьшаться внутренние HR-подразделения.

В число приоритетных персонал-технологий войдут:

- стратегическое мышление;
- организационное моделирование и организационный дизайн (от построения функциональных структур к построению центров прибыли P&L и структур на основе ролей в команде);
- рекрутинг от профилей компетенций к профилям компетенций и поведенческим профилям (смарт-рекрутинг, Digitalinterviews (скайп, видеоконференции, видео-интервью);
- обучение персонала (от доминирования оффлайн обучения к возможности получать знания и обучение везде и в любое время, игровые технологии в обучении и развитии персонала MOOCs (Massive, Open, OnlineCourses);
- КСО от социальных проектов - к внедрению КСО программ в производственную цепочку;
- управление командами (от обучения руководителей управлять удаленными сотрудниками и фрилансерами, разработки моделей сотрудничества для их удержания к моделям вовлечения удаленных сотрудников и фрилансеров в корпоративную культуру);
- управление вознаграждением от управления производительностью к управлению увлечённостью и вкладом в команду, организацию (оценка лояльности и вовлеченности), рейтинг благотворительных проектов для топ-менеджмента;
- управление брендом работодателя (от построения бренда работодателя для привлечения персонала - к построению бренда для удержания персонала (Lifecycle);
- управление изменениями к росту коэффициента ловкости (AgilityQuotient).

Соответственно те предприятия, которые примут во внимание все новые изменения и сумеют к ним быстро адаптироваться станут более конкурентоспособными на рынке.

Список использованной литературы:

1. Кузнецова В.А. Менеджмент организации: современные технологии / Под ред. В.А. Кузнецова. Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 480 с.

2. Глаз Ю.А., Елисеева К.П. Персонал – технологии как инструмент совершенствования управления человеческими ресурсами организации // Международный научно-исследовательский журнал часть №3, г. Екатеринбург: 2014. - №4(23) – с.12-14

3. Базарова Т. Ю., Ерёмина Б. Л., Управление персоналом / Под. ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Ерёмина. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 563 с.

4. Сергей Переслегин Дополненная реальность. Об актуальных трендах будущего и смене общественного уклада. 24.05.2017 <https://iz.ru/news/714488>

5. http://www.cecsi.ru/coach/business_model_new_12forces.html

6. DanSchawbel. «WhyYouCan'tIgnoreMillennials», 04.09.2013 <https://www.forbes.com/sites/danschawbel/2013/09/04/why-you-cant-ignore-millennials/#3c558fd9207c>

7. Жанна Балабанюк, «10 задач, которые будет решать HR в ближайшем будущем», 02.02.2017 <https://profgallery.ru/blog/post/194>



УДК 330

Салфикова А.Ж.

Магистрантка научно-педагогического
направления

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОЙ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация

В современных условиях конкурентоспособность страны, являясь показателем состояния и перспектив развития хозяйственной системы, определяет характер ее участия в международном разделении труда, а также выступает гарантом экономической безопасности и способность производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых способствует росту благосостояния населения.

Углубление финансово-экономических связей, открытость национальных экономик, их взаимодополнение и сближение обуславливают стратегический ориентир развития Республики Казахстан - стать участником мирового хозяйства не в качестве сырьевого государства, а на правах экономически развитой страны с высоким уровнем технологического развития, сильными финансовыми институтами, развитой инфраструктурой и информационным сектором.

Конкурентоспособность национальной экономики, ее место в мировой экономике, степень амбициозности экономической стратегии и политики определяется экономическим потенциалом страны, который включает в себя

природно-ресурсный, человеческий (трудовой), производственный, научно-технический (инновационный), инвестиционный, внешнеэкономический потенциалы.

Оценка конкурентоспособности Казахстана сформирована на основе комплексного мониторинга и анализа конкурентоспособности по следующим пяти факторам: «Макроэкономика», «Бизнес», «Человеческое развитие», «Технологии и инновации», «Институты».

Макроэкономика: устойчивое развитие любой страны невозможно без экономического роста, который достигается проведением правильной макроэкономической политики. В настоящее время Казахстан проводит как структурную макроэкономическую политику, направленную на упорядочение структуры экономики и ее институтов, так и стабилизационную, направленную на преодоление несбалансированности экономики на макроуровне. В рамках стабилизационной макроэкономической политики актуальными остаются инструменты денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики. Основные макропоказатели Казахстана и оценка макроэкономической ситуации международными рейтингами характеризуют ее как стабильную. При этом сильными сторонами макроэкономической среды Казахстана являются низкий дефицит государственного бюджета в размере 2,08% к ВВП, высокие валовые национальные сбережения, составившие в 2011 году 39,6% от ВВП, низкий размер государственного долга -12,3% от ВВП. Слабыми сторонами остаются высокий уровень среднегодовой инфляции, которая в 2016 году составила 8,3% (таблица 1).

Экономический потенциал страны определяется ее национальным богатством, которое с одной стороны является условием для создания ВВП, с другой - его результатом. То есть показателем использования экономического потенциала, а также показателем экономического роста на сегодняшний день служит ВВП. Казахстан и в общем рейтинге глобальной конкурентоспособности ВЭФ и по показателю ВВП в абсолютном выражении занимает 51 место. В целом, абсолютные и относительные показатели ВВП после некоторого снижения в кризисном году демонстрируют рост. Так, рост реального ВВП за 2016 год составил 7,5%. Несмотря на рост, величина ВВП в денежном выражении остается очень низкой по сравнению с другими странами - 178,3 млрд. долл. США в 2016 году. Качество данного экономического роста, позволит оценить структурный анализ ВВП.

Таблица 1- Динамика основных макроэкономических показателей РК

Наименование показателя	2013	2014	2015	2016	2017 (январь-июнь)
ВВП, млрд. тенге	16052,9	17007,6	21815,5	27571,9	12535,9
ВВП, млрд. долл. США	133,44	115,3	148,1	188,1	84,6
Реальный рост ВВП, %	3,3	1,2	7,3	7,5	5,6
Среднегодовая инфляция, %	17,2	7,3	7,1	8,3	4,9
Экспорт товаров, млрд. долл. США	72	43,9	61,6	88,5	46,9
Импорт товаров, млрд. долл. США	38,5	29	32,9	40,6	20,9
Торговый баланс, млрд. долл. США	33,5	15	28,7	47,9	26
Сальдо текущего счета, % к ВВП	4,7	-3,6	1,2	7,2	10,4
Валовые международные резервы, млрд. долл. США	19,9	23,1	28,3	29,3	32,3
Уровень безработицы, %	6,6	6,6	5,8	5,4	5,2 (3 квартал)
Дефицит государственного бюджета, % к ВВП	2,09	3,1	2,45	2,08	0,64
Государственный долг, % к ВВП	8,7	13	14,8	12,3	28,9

*Составлено автором на основе источника /1/

Анализ роста ВВП за 2015-2016годы по отраслям показывает стабилизацию строительного сектора (2,4 и 2,8% соответственно), снижение темпов роста промышленного сектора (с 9,2 до 2,8%), рост сельского хозяйства (с 11,6 до 26,5%).

Ценовая конъюнктура мирового рынка энергоносителей, привлечение иностранных прямых инвестиций и движение средств Национального Фонда остаются основными факторами, определяющими состояние платежного баланса республики. В течение 2016 года мировая цена на нефть сорта brent практически не опускалась ниже отметки в 100 долл. за 1 баррель, составив в среднем за прошедший год 110,9 долл. США за баррель, что на 39,3% выше ее среднего уровня в 2015 году (79,6 долл. США за баррель) и на 13,6% больше прежнего рекордного уровня 2013 года (97,6 долл. США за баррель).

Высокая цена привела к росту показателей экспорта товаров, торгового баланса и текущего счета платежного баланса. При реальном росте ВВП в 7,5% профицит счета текущих операций за 2016 год составил 7,2% к ВВП (1,2% в 2015 году) (10 место в рейтинге IMD-2012, улучшение на 14 позиций).

Доля экспорта в ВВП увеличилась на 6,7%, а доля импорта сократилась на 1,1%. Показатель открытости экономики, рассчитываемый как отношение товарооборота к ВВП, вырос до 67,3% (на 5,6%) (таблица 5).

Таблица 5 - Открытость экономики

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016
Экспорт товаров, в % к ВВП	45,8	53,3	37,6	40,7	47,5
Импорт товаров, в % к ВВП	31,4	28,4	24,7	21	19,9
Товарооборот, в % к ВВП	77,2	81,7	62,4	61,7	67,3
Сальдо текущего счета, % к ВВП	-8	4,7	-3,6	1,2	7,2

*Составлено автором на основе источника /2/

Поступления от товарного экспорта на фоне высоких цен на основные товары казахстанского экспорта перекрыли текущие расходы резидентов, обеспечив почти шестикратный рост профицита текущего счета платежного баланса, составившего по итогам 2016 года 13,6 млрд. долл. США (1,8 млрд. долл. США в 2015 году).

Перед страной стоит задача добиться устойчивого экономического роста, независимого от конъюнктурных факторов, основанного на НТП, инновациях и эффективных и качественных факторах производства - природных ресурсов, человеческих ресурсов и капитала. Наличие богатых природных ресурсов в Казахстане бесспорно, поэтому рассмотрим подробнее другие факторы. Качественные человеческие ресурсы подразумевают квалифицированную рабочую силу, качественный капитал подразумевает новые техники и технологии. Качественное развитие и рост данных факторов требует инвестиций.

Отраслевая структура инвестиций в основной капитал представлена следующим образом: инвестиции в горнодобывающую промышленность составили 30,8%, а в добывающую - всего лишь 11% от всех инвестиций в основной капитал. Среди услуг большей инвестиционной привлекательностью обладают сферы транспортных услуг и складирования (17% от всех инвестиций в основной капитал), а также операции с недвижимым имуществом (8,9%) [1]. То есть, отраслевая структура инвестиций также мало диверсифицирована.

Основной причиной нехватки высококвалифицированных инженерных кадров называется слабая техническая оснащенность научных и профессиональных организаций, необходимая для их подготовки. Инвестиции в основной капитал в сфере профессиональной, научной и технической деятельности, которые непосредственно участвуют в формировании высококвалифицированных научных кадров, ИТР, необходимых для

экономического роста на основе НТП, составляют всего лишь 1,6% от всех инвестиций в основной капитал. При этом износ основных средств в данной сфере является самым высоким по сравнению с другими видами деятельности - 56,4% (за 2016 год) [1].

Источником инвестиций в экономику призваны служить сбережения, как населения, так и страны в целом.

В структуре расходов домашних хозяйств почти 93% составляют потребительские расходы, из них половина расходуется на продовольственные товары (почти 45% от всех расходов идут на продовольственные товары, около 27% - на непродовольственные товары, около 21% - на платные услуги). В целом, домашние хозяйства расходуют около 63% своего валового дохода. Согласно исследованиям Фонда «Даму» предельная склонность населения к потреблению в Казахстане составляет 88% от располагаемого дохода, что в свою очередь, говорит о низкой склонности населения к сбережениям (12%) как источнику инвестиций.

Вместе с тем, увеличился объем научно-технических работ в стране на 16,2% по сравнению с 2015 годом и составил 66 826,1 млн. тенге, что еще раз подчеркивает об усиливающемся инновационном потенциале предприятий [1].

Наряду с этим возросло количество созданных и использованных новых технологий, и объектов техники до 1 365 ед., что на 31,6% больше 2015 года [1].

Современная типология стран мирового сообщества берет за основу уже не только экономические показатели или мощь вооруженных сил, а способность производить и реализовывать высокие технологии.

Опыт стран «догоняющего» типа развития экономики показывает, что правильный подход к переносу передовых технологий, в конечном счете, приведет к развитию собственной инновационной деятельности. Таким путем можно добиться усиления инновационной направленности казахстанской науки, чего ей пока недостает. Внешний трансферт технологий особое значение имеет для развития такого направления инновационной деятельности, как исследования и разработки непосредственно на предприятиях. Пока это является слабым звеном формирующейся в стране инновационной системы.

Среди негативных тенденций, препятствующих повышению конкурентоспособности Казахстана можно выделить следующие факторы:

- высокий уровень вмешательства государства в экономику;
- недостаточный уровень стабильности в кредитно-денежной сфере;
- высокая степень контроля и влияния государства на ценообразование;
- бюрократические преграды и коррупция, и как следствие - ограниченность инвестиционной свободы.

Безусловно, участие Казахстана в международных рейтингах имеет огромную значимость для экономического развития страны, поскольку появляется возможность увидеть те показатели конкурентоспособности, по которым Казахстан уступает другим странам, что даёт толчок к серьезной

научно-исследовательской и практической работе, разработке государственной стратегии и конкретным шагам экономической политики.

Список литературы:

1. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике, www.stat.kz <http://www.stat.kz>
2. Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан, www.nationalbank.kz <<http://www.nationalbank.kz>>
3. Официальный сайт Министерства финансов Республики Казахстан, www.minfin.kz <<http://www.minfin.kz>>
4. Официальный сайт Фонда развития предпринимательства «Даму», www.damu.kz
5. Сайт АО «Институт экономических исследований», www.economy.kz
6. Деловой портал «КАПИТАЛ», www.kapital.kz <<http://Деловой портал «КАПИТАЛ», www.kapital.kz>>
7. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева «Новый Казахстан в новом мире» от 28 февраля 2007 года // www.akorda.kz <<http://www.akorda.kz/>>
8. Индустриально-технологическое развитие Казахстана ради нашего будущего. Выступление Президента РК Н.А. Назарбаева на 12 съезде партии «Нур Отан» // www.akorda.kz <<http://www.akorda.kz/>>.



УДК 330

Сандыбаева Б.А.

ҚазЭҚХСУ-ң
«Экономика» кафедрасының
магистр, аға оқытушысы

ЕЛОРДАМЫЗДАҒЫ ҚОҚЫСТЫ ҚАЙТА ӨНДЕУ, ЖОЮ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ БОЛАШАҒЫ

Аннотация

Бұл мақалада елордамыздың қоқысты қайта өндіру және жою мәселелері бойынша қарастырды. Елордамыздағы қоқыстың пайыздық мөлшері, қоқысты қайта өңдеу зауыты туралы айтылған. Дамыған елдердің қоқысты қайта өндіру бағытындағы тәжірибелерді қарастырған.

Қазіргі таңда кең етек жайған, өзекті мәселелердің бірі ол «қоқыс» болып отыр. Қоқысты қайта өңдеу бойынша қазіргі таңда көптеген жобалар жүзеге асуда, бірақ бұл істер бастауын тауып, істі нәтижесіз қалдыруда. Қоқыс қалдықтарын қайта өңдеу қаланың өзекті мәселелерінің бірі болып отыр.

Әлемдегі жетекші елдердің тәжірибесі көрсеткендей, бұл мәселені оңтайлы шешуге толық мүмкіндік бар.

Елордамыздың әкімдігінің (<http://astana.gov.kz>) дерегінше, елордада қоқыс көлемі тұрғындардың санына сәйкес ұлғайып келеді. (мың тонна)

2016 жылы 570 мың тонна қоқыс (2015 жылы 462,7) жиналған. 2017 жылы 604 мың тоннадан артық қалдық жиналды, соның ішінде 353 мың тоннадан астамы қатты тұрмыстық қалдықтар. 2018 жылдың бес айында 2016 жылдың сәйкес мерзімімен салыстырғанда 2,3% артық қоқыс жиналған. Статистикалық деректерге сүйенсек, жыл сайын елімізде 90 мың тоннаға жуық ескі шина қалдығы, 95 мың тонна май қалдығы, 33 мың тоннаға жуық аккумулятор қоқысқа тасталады екен. Республикамызда 6325 елді мекеннің 4525-інде ғана тұрмыстық қалдықтар мен күл қоқыс төгілетін арнаулы бөлінген полигондар бар. Оның тек қана, 8 пайызы немесе 307-сі ғана заңдастырылған. 6325 елді мекеннің 25 пайызында, яғни 1558 елді мекенінде ғана тұрмыстық қалдықтар мен күл-қоқысты арнаулы полигондарға таситын кәсіпорындар бар. Ал қалған 75 пайызы 4767 елді мекенде күл-қоқыс үй іргесінде немесе елді мекен маңында шашылып жатады.

Қазіргі таңда еліміздің астанасызда қоқысты қайта өңдеу үшін 30 жаңа қоқыс жәшігі мен 2 мың контейнер сатып алынды, деп хабарлайды NUR.KZ. Бұл шаралар қоқысты жинау және қайта өңдеу бойынша «Астана әкімдігінің үлкен бағдарламасы» құрамына кіреді.

«Арнайы 6000 контейнер сатып алынып, барлық аулаларға орнатты. Біз мектептерде кең ауқымды компанияны бастадық, барлық тұрғындардан бұл мәселені белсенді түрде зерттеуді сұраймыз, өйткені жақын арада біз қоқыс жинау жүйесіне ауысамыз». Енді астаналықтар қоқысты екі контейнерлерде: біреуі тамақ қалдықтарына, екіншісі металл, ағаш, қағаз, пластик, киімге сақтауға қабілетті болады, ол «дереу қайта өңделуі» мүмкін.

«EXPO-2017 көрмесінде көрсетілген француз технологиясы бойынша істейтін зауытты іске қосуда. Ол толықтай органикалық қалдықтарды өңдейді, оның ішінде биогазды, белгілі бір тыңайтқыштарды шығарады, біз 70 пайыздық өңдеуді қамтамасыз етеді, бұл негізінен еуропалық елдердің жақсы деңгейі»

Әкімдік қоқыс шығару және оны жою саласындағы компаниялар ережелерді күшейту жөнінде үкіметке ұсыныс жасады.

•Қоқыс туралы мәлімет. Қазіргі таңда қоқысты іріктеуді игере алмай жатқан мемлекеттер ол-дамушы елдер. Адамзат барда еш уақытта таусылмайтын қор ол-қоқыс. Басынан дұрыс жиналмаған қоқыс қайта өңделетін шикізат ретінде құндылығын жояды. Ендеше полигондарда үйіліп жатқан қоқыс үйінділерін сұрыптап, жаңа өнім шығаруға әбден мүмкін. Қоқыс саласы бизнес көзіне айналуы үшін қомақты қаражатты, жақсы дайындықты талап етіп тұр. Сондықтан бұл салаға кәсіпкерлік тәжірибесі мен капиталы бар бизнесмендер араласа алады. Ең бастысы, қазақстандықтар экология мәселесіне назар аудармайтыны қынжылтады. Басынан дұрыс жиналмаған қоқыс қайта өңделетін шикізат ретіндегі құндылығын жояды-қағаз өнімдері бүлінеді, бөтелкелер жарылады, жуындымен араласады. Бұған қоршаған ортаға

үлкен зиян тиіп жатыр. Астана көшелерінде қоқыстың сан-алуан түріне арналған контейнерлер көбейді: қағазға, пластикке, тамақ қалдықтары мен шыныға арналғандары бар. Бірақ қоқысты таситын, қайта өңдейтін және кәдеге жарататын компаниялардың басы бірікпегендіктен, мұндай сұрыптаудың тиімсіз болары анық. Қоқыстың барлық кезеңінде онымен айналысатын көптеген компаниялар арасында бірізділік жоқ, олар бизнеспен жеке-жеке айналысады. «Бұл жерде пластик тұрады» жобасын «Астана тазарту» компаниясы ұсынды. Бірақ зауыт директоры Сәуле Тәжібаева пластиктің барлығы бірдей сұрыпталуға жіберілмеуі мүмкін екендігін айтты. Адамдар оған бәрін тастайды: пластик ойыншықтар, тұрмыстық техникалар, бір рет қана пайдаланылатын пластик ыдыстар.

Яғни, бәрібір қолмен сұрыптауға тура келеді деді. Оны қоқысқа жібереміз. Ол өңдейтін материал емес, полигонға жіберу керек болады деді. Елорда тұрғыны қоқыстарды таситын көлік келіп, пластикі бар контейнерді басқа қоқыстармен бірге әкетіп бара жатқанын көрген. Сонда бұл идеяның іс жүзінде пайдасы жоқ болып тұрғаны ма? Барлық қоқыс бір жерге баратын болса, тұрғындарды қоқысты сұрыптауға үйреткеннен не пайда? Тек бір айдың ішінде Есіл өзені мен Ақбұлақ, Сарыбұлақтан 63 тонна қоқыс жиналды. Оның жартысы балдыр, ал қалған жартысы темекі тұқылы, пакет, пластикалық бөтелкелер мен басқада тұрмыстық қалдықтар. Бүгінде еліміздің астанасы өзендерін тазарту жұмысына күн сайын 50-ге жуық жұмысшы шығады. Техниканы жеткізу мүмкіндігі болмауына байланысты Сарыбұлақтағы тазалық шаралары тек қолмен жүргізіледі. Мамандардың пікірінше, 2050 жылға қарай қоқыс қалдықтардың саны шамамен 1,5 есе артпақ. Тау-тау болып үйілген қалдықтардың экологияға кері әсер ететіні белгілі. Дәлірек айтқанда, бүлінген заттар топырқатың құнарын кемітіп, улы газдар арқылы ауаны ластайды. Бүгінде Қазақстанда 4 мыңнан астам қоқыс полигоны бар, Оның тек 14 пайызы ғана заңдастырылған. Қалғаны айдалада шашылып жатыр.

•Ал енді әлемдік тәжірибеге келетін болсақ. Дамыған елдердің көбінде тапталып жатқан тұрмыс қалдықтары-әжептеуір табыс көзі. Бұл бизнес әрі әлеуметтік жауапты іс. Қоқысты қайта өңдеуден түскен ақша қалта мен қоршаған ортаға бірдей пайда әкеледі. Әлемдік тәжірибеде қоқысты сұрыптау мен қайта өңдеу белгілі бір жүйеге келгелі қашан. Мысалы, Швецияда қоқыс қалдықтары электр қуаты ретінде пайдаланылса, ең таза ел деп саналатын Сингапурда қоқыстардың 90 пайызы қайта өңделеді. Өндірістік және тұрмыстық қалдықтарды өңдеуден рекорд орнатқан бірден бір ел — Швеция. Мұнда жиналған қоқыстың 99,9 пайызы өңделеді. Тіпті елдегі зауыттардың жұмысы қарқынды жүргені сонша, Швецияда өңдейтін қоқыс қалмаған. Керісінше, Норвегия, Англия, Германия Үкіметі Швеция мемлекетіне қосымша қаржы төлеу арқылы өз қоқысынан «құтылуда». Нәтижесінде, шведтіктер жыл сайын 2 500 000 тонна қоқысты жағу арқылы электр мен жылу көзін өндіріп, табиғи ресурстарын үнемдеуге көшкен. Мәселен, Швецияның Мальма қаласын жарық-жылумен қамтамасыз ететін электр қуатының 60 пайызы қоқыс қалдықтарынан өндірілген.

Франция. Қоқысты қайта кәдеге жаратудан,сұрыптаудан жетекші орында-франциялықтар. Францияда қоқыспен күресуде қоқыс өртейтін кешенді зауыттар салынған.Мәселен,Париж түбіндегі ИВРИСЮР-Сен зауыты жылына шамамен 600 мың тонна қоқыс өртейді. Қоқыстарды парализ әдістерімен өте жоғары температурада күйдіреді,сонда улы заттар жану кезінде толық ыдырап,күл болады,есесіне атмосфераға зиянды газдар бөлінбейді. Франция қоқыстарды селекциялық жинау әдісімен қоқысты қайта өңдеу арқылы 30% алюминий, 50%әйнек, сонша газет қағазын өндіреді.

Қытай. Көршілес Қытайда қоқыс сұрыптау,қайта өңдеу үлкен бизнес саласына айналған. Аспан асты елінің Бейжің іспетті ірі қалаларында қоқысты түрлі әдіспен сұрыптайды,заманауи технологиялар мен адам күші қатар қолданылады. Қоқыс жинаушыларға төлемақы күнбе-күн төленгендіктен,қолма-қол ақшаға мұқтаж жұмысшылар бұл іске үйір. Бір Шанхайдың өзінде мыңдаған қоқыс қабылдау орындарында 2,5 млн астам жұмысшы еңбек етеді.

Жапония. Өмір сүрудің өзіне жер таппай отырған жапондықтар қоқысты іріктеу,реттеу жұмыстарына аса үлкен жауапкершілікпен қарайды. Токио мен ірі қалаларда қоқыс контейнерлері қағаз,пластик,әйнек,темір,жанғыш,жанбайтын,қайта өндірілетін деп іріктеледі.Өр қалдықтың өзіне тиесілі түсті пакеттері болады. Мәселен,көк пакетте қағаз қалдықтары болса, жасыл түсті пакетте пластик болады,егерде қоқастырды шатастырып,әлде аралас тасталса,сол үшін «шатасқан» тұрғын қомақты айыппұл төлейді.Жапондықтар өртелген қоқыс күлін арнайы құрылғылармен тығыздап,құрылыс заттарын өндіреді,ғимараттар тұрғызып,тіпті бүтін жасанды аралдар салып жатыр.

Тазалық пен тәртіпті бәрінен жоғары қоятын немістер тұрмыстық және өндірістік қалдықтардың өзіне құнды шикізат көзі ретінде қарайды. Ал біз оларды қауіп-қатердің,ауру-сырқаудың ошағына айналдырудан басқаға қауқарсыз болып отырмыз. Қоршаған ортаға қалдықтардың зиянды әскерін болдырмау,қоқысты шикізат ретінде қайта қолдану үшін жағдай жасауэкологиялық таза өндірістерді дамыту,эмиссиялардың көлемін азайту-кейінге ысыруға болмайтын мәселелер. Жоқтан бар жасауға әлдеқашан кірісіп кеткен көршілерден үлгі алатын уақыт жетті. Еліміздің әр қаласында бір-бір қоқыс өңдеу зауыты салынса,табиғаттың тынысы ашылып қана қоймай,жұмыссыз жүрген қаншама адамның екі қолына бір күрек табылар еді.

•Өзектілік. ҚР энергетика министрлігі айтып кеткендей 2019 жылы құрамында сынап бар шамды,құралдарды,түсті және қара металды,өңделген автомобиль майы мен сұйықтықтарды, батареяларды және т.б басқа полигондарда көмуге тыйым салынатын мәлім болды. 2019 жылға дейін қоқысты қайта өндіру қолға алынбаса, полигонға жіберілмеген қоқыстар қайда кетпек?

Басқаруда қандай да бір нәтижеге қол жеткізу үшін ең алдымен талдау жүргізіледі. Сол талдаулардың ішіндегі ең тиімді,әрі кең тарағаны SWOT талдауы. Талдауда қоқысты қайта өңдеудің артықшытылықтары, әлсіз

жақтары, мүмкіндіктері және күтілетін қауіп-қатері көрсетіледі. SWOT талдаудан бөлек статистикалық мәліметтер көрсетіліп, ұсыныстар айтылады.

SWOT талдауына келетін болсақ.

STRONG (басымды жақтары)	WEAK (әлсіз жақтары)
•Елордамыздағы қоқыс көлемі тұрғындардың санына сәйкес ұлғайып келеді; •Елордамызда LS Astana компаниясы бар,бұл компания қоқысты жинаумен,оны бастапқы қайта өңдеумен айналысады, әрі қарай өңдеу үшін шикізат дайындайды; •Қала сыртында қоқыс өңдейтін зауыт бар. Тәулігіне 200 тоннаға жуық қоқыс қабылдайды; • «Астана тазарту» ЖШС және «Таза әлем Астана» ЖШС ҚТҚ, «Clean city nc» ЖШС қоқыс жинау қызметімен айналысатын компаниялардың саны көбеюде; •Елордамыздағы қала тұрғындарының саны артуда. Халық саны артқан сайын,қоқыс көлемі де ұлғая түспек; •Қазірге кезде қоқыс жинау компаниялары және қоқыс өңдеу зауыты жұмыссыздарды жұмыспен қамтуда; •Елордамызда жаңа технологияларды қолдану мүмкіндіктері; • Қалада 85-тен астам техника жұмыс істейді; •Қалдықтарды қайта өңдейтін жаңа зауыт салуға Германия кәсіпорны ECONER-тің қолдауымен шетелдік инвестор арқылы жүзеге асуы;	•Қоқысты өндіретін компания санының аздығы; •Үкімет тарапынан қолдау көрсетілмеуі; •Мемлекет тарапынан қаржыландырудың жоқтығы; •Технологиялардың істі атқаруы бойынша,бағыт-бағдардың жоқтығы; •Қажетті ресурстардың жоқтығы; •Күнделікті шығатын қалдықтардың үлкен көлемі; •Қоқыс саласында жұмыс істейтін жұмыскерлердің беделінің төмендігі; •Адамдардың қоқыстан болатын залалдың,экологияға әкелетін қауіпті толық сезінбеуі; •Өндіріске жарамды шикізаттың аздығы; •Зауыттың өз жұмысын жалғастыруына,қаржының қолбайлаулығы;
OPPORTUNITIES (мүмкіндіктері)	TREASURE (қауіп-қатері)
•Қайта өндіру; •Электр қуаты ретінде пайдалану; •жергілікті жұмыссыздар мен оралмандарды жұмыспен қамту; •Қоқысты жылу көздеріне айналдыру; •Баламалы және арзан энергия көзі; •Дәретхана қағаздарын,темір,шлак,ыстық бу,картон өнімдерін өндіру мүмкіндіктері; •полигондардағы қоқыстардан газ шығару, жасыл энергия өндіру;	•2019 жылы қоқысты көмуге тиым салынуы; •Ауаның ластануы; •Қоршаған ортаға тигізетін зияны; •Адам денсаулығына ғана емес,ұлттық ген қорының бұзылуына әкеліп соқтыруы; •Жер астына көмілген қоқыстан,әртүрлі улы заттардың сыртқа шығарылуы. •Қоқысты өртеген кезде адам ағзасына және қоршаған ортаға зиян келтіретін улы газдардың бөлінуі. •Қоршаған ортаның санитарлық-эпидемиологиялық, экологиялық қатері;

Қорытындылай келе«Көш жүре түзеледі» демейме халқымыз. Бастысы,қала тазалығына жауаптылардың сөзден іске көшкені жөн болар.Дат физигі Нильс Бор айтқандай,мұндай қарқынмен таяу болашақта өз қалдығымызға өзіміз көмілуіміз ғажап емес.Алдыңғы арба қалай жүрсе,соңғы арба да солай жүрмек. Елордамыздағы осы істі қолға алып,жүзеге асырсақ,еліміздің басқа да аумақтары бас қалаға қарап бой түземек. Қоқысқа көмілген қазақ даласы деген атауға ие болмас үшін, жобаларды іске

асырғанымыз дұрыс болар. Қоқыстың дертін-ғасырдың сертіне айналдырмайық!

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Astana.gov.kz 2018 жылы жүгізілген тендер нәтижесі;
2. Informburo.kz Астана қала сыртындағы зауыт;
3. Abai.kz Қоқысты сұрыптау қолға алынды;
4. Bilimdiler.kz Қоқыс дерті,ғасыр қасіреті



УДК 336.1

Сапаркул С. О.

«Финансы»

Тойжигитова Ж.А

к.э.н.,ст. преподаватель

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КОМПАНИИ

Финансово-хозяйственная деятельность любого коммерческого предприятия сопровождается постоянным движением денежных средств – их поступлением и расходованием. Этот непрерывный процесс определяется понятием денежный поток.

Денежные потоки организации представляют собой совокупность денежных средств, находящихся в кассе, на банковских расчетных, валютных, специальных счетах, в выставленных аккредитивах и т.д. В широком смысле к денежным активам относятся также вложения в краткосрочные ценные бумаги и требования на получение денежных средств.

Денежный поток определяется как разность определения между суммами поступлений и выплат денежных средств компании за определенный период времени, иными словами - это движение денежных средств в реальном времени[1].

Одним из наиболее важных и сложных этапов управления денежными потоками предприятия является их оптимизация.

Оптимизация денежных потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации с учетом условий и особенностей осуществления хозяйственной деятельности предприятия[2].

Актуальность данного исследования заключается в том, что процесс оптимизации денежных потоков является одной из главных функций управления денежными потоками, в результате которого достигается повышение их эффективности в предстоящем периоде.

Основными направлениями оптимизации денежных потоков компании являются:

1. Сбалансирование объемов денежных потоков. Сбалансирование является главной целью управления денежными потоками и представляет собой обеспечение необходимой пропорциональности объемов положительного и отрицательного денежных потоков в целом по организации и по отдельным направлениям деятельности, то есть текущей, инвестиционной и финансовой деятельности компании.

Приток денежных средств осуществляется за счет выручки, увеличения уставного капитала в процессе эмиссии, полученных кредитов и займов, целевого финансирования и т. д. Отток денежных средств возникает при покрытии текущих затрат, инвестиционных расходов, платежей в бюджет, выплате дивидендов, процентов, комиссионного вознаграждения и т. д.

Для поддержания сбалансированности необходимо выполнение следующих задач:

- формирование достаточного объема денежных ресурсов в соответствии с потребностями хозяйственной деятельности;
- оптимизация распределения сформированного объема денежных ресурсов по видам деятельности и направлениям использования;
- обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости организации в процессе ее развития;
- поддержание постоянной платежеспособности;
- максимизация чистого денежного потока, обеспечивающая заданные темпы экономического развития на условиях самофинансирования;
- обеспечение минимизации потерь стоимости денежных средств в процессе их использования.

Стоит отметить, что отрицательное воздействие на результаты хозяйственной деятельности предприятия оказывает не только дефицитный, но и избыточный денежный поток.

Последствиями дефицитного денежного потока являются: снижение ликвидности и платежеспособности предприятия, задержки выплаты заработной платы, рост просроченной кредиторской задолженности, увеличение продолжительности финансового цикла и т.д. Вследствие чего, снижается рентабельность использования собственного капитала и активов предприятия.

Последствия избыточного денежного потока проявляются в потере реальной стоимости временно неиспользуемых денежных средств от инфляции, потере потенциального дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования, что в конечном итоге также отрицательно сказывается на уровне рентабельности активов и собственного капитала предприятия[3].

Увеличение объема положительного денежного потока можно достигнуть за счет привлечения инвесторов для увеличения объема собственного капитала, получения долгосрочных кредитов, продажи (или сдачи в аренду) неиспользуемых видов основных средств, дополнительной эмиссии акций и т.д.

Снижение объема отрицательного денежного потока можно достигнуть за счет сокращения объема инвестиционных программ, снижения суммы постоянных издержек предприятия, отказа от финансового инвестирования и т.д.

В связи с этим, главной задачей бухгалтера является нормирование остатка денежных средств. Именно бухгалтер должен отслеживать и контролировать оптимальный уровень между дебиторской задолженностью и погашением обязательств. Если средний остаток денежной массы постоянно нарастает – это показатель того, что компания имеет упущенную выгоду от того, что деньги накапливаются в свободном остатке. Добавленную стоимость и выгоду эти деньги приносят только банку, который обслуживает данное предприятие. Бухгалтеру же необходимо определить оптимальную сумму ликвидных денежных остатков, которые составляют потребность организации в поддержании постоянной платежеспособности, а с остальными деньгами распорядиться так, чтобы и они приносили прибыль.

2. Синхронизация денежных потоков во времени, которая направлена на обеспечение более четкой зависимости между входящими и исходящими денежными потоками. Иными словами – это бюджетирование доходов и расходов. Для синхронизации денежных потоков во времени могут использоваться два основных метода - выравнивание и повышение тесноты корреляционной связи между отдельными потоками.

Выравнивание денежных потоков подразумевает за собой сглаживание их объемов в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени. Реализация этого метода приводит к устранению сезонных и циклических различий в формировании как положительных, так и отрицательных денежных потоков, и, как следствие, к оптимизации средних остатков денежных средств и повышению уровня ликвидности.

Повышение тесноты корреляционной связи между потоками достигается путем использования «Системы ускорения - замедления платежного оборота». Данная система направлена на разработку мероприятий по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат в отдельные интервалы времени, в результате чего повышается синхронность формирования положительного и отрицательного денежных потоков[2].

Ускорение привлечения денежных средств в краткосрочном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий: использование предоплаты за всю или большую часть готовой продукции, которая пользуется повышенным спросом; сокращения сроков предоставления товарного кредита покупателям; использование современных форм рефинансирования просроченной дебиторской задолженности - учет векселей, факторинг, форфейтинг; индивидуальная работа с каждым покупателем с целью сокращения дебиторской задолженности; использование краткосрочных кредитов и ссуд и др.[3].

Замедление выплат денежных средств в краткосрочном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий: увеличение сроков товарного кредита с согласия поставщиков; реконструирование

краткосрочных финансовых задолженностей путем переноса сроков возврата кредитов; использование налоговых льгот по платежам в бюджет; снижение затрат на производство и реализацию продукции за счет внутренних факторов снижения себестоимости; сокращения расчетов наличными деньгами; замены приобретения долгосрочных активов на их аренду (лизинг) и т.д.

3. Максимизация чистого денежного потока. Это наиболее важное направление оптимизации, отражающее результаты ее предшествующих этапов. В результате роста чистого денежного потока достигается повышение темпов экономического развития предприятия, снижение зависимости от внешних источников финансирования, рост рыночной стоимости предприятия.

Для повышения суммы чистого денежного потока необходима реализация следующих мероприятий:

- снижение уровня постоянных и переменных издержек;
- разработка эффективной ценовой политики, обеспечивающей повышение уровня доходности операционной деятельности;
- осуществление эффективной налоговой политики, обеспечивающей снижение уровня суммарных налоговых выплат;
- использование метода ускоренной амортизации основных средств предприятия;
- продажа неиспользуемых основных средств и нематериальных активов.

4. И последним, но немаловажным, направлением оптимизации процесса движения денежных потоков является его автоматизация. Автоматизация процесса управления денежными потоками позволит повысить платежную дисциплину, обеспечивать пользователей оперативной и достоверной информацией, регулировать взаиморасчеты, ускорить оборачиваемость денежных средств.

Таким образом, оптимизация денежных потоков приводит к сокращению потребности организации в заемном капитале. Активно управляя денежными потоками, можно обеспечивать более рациональное и экономное использование собственных финансовых ресурсов, снижать зависимость темпов развития организаций от привлекаемых кредитов.

Результаты оптимизации денежных потоков предприятия находят свое отражение при планировании формирования и использования денежных средств в предстоящих периодах, а планирование, в свою очередь, позволяет учесть последствия сезонных колебаний денежных потоков.

На основе проведенного исследования предложены основные направления, способствующие росту эффективности денежных потоков организации на базе формирования политики управления ими.

Эффективно организованные денежные потоки являются важнейшим показателем финансового состояния предприятия, предпосылкой обеспечения устойчивого роста и достижения высоких конечных результатов его финансово-хозяйственной деятельности в целом.

Список литературы:

1. Малыгина Е.А. Методы оптимизации денежных потоков организации / Е.А. Малыгина. – М.: Молодой ученый, 2014. — №21.2.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. В 2 томах. // 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2012.
3. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е.М. Сорокина. – М.: Бизнес книга, 2012.



ОӘЖ 336.647

Сулейменов Б.Т.

2 курс магистранты, мамандығы "Экономика"

Ғылыми жетекші:

э.ғ.д., профессор Гамарник Г.Н.

ҚазЭҚХСУ Астана қ.

АСТАНА ҚАЛАСЫНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ НЕГІЗГІ БАСЫМДЫЛЫҚТАРЫ

Аңдатпа

Бұл мақалада біз әлеуметтік-экономикалық дамуының негізгі басымдылықтары мен маңыздылығын қарастырамыз. Қаланың даму барысын сипаттайтын әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштерден экономиканың нақты секторындағы қарқынды өсуі бойынша қалыптасып отырған жағдайларды елорда экономикасындағы инвестициялар көлемінің ұлғаюы мен әлеуметтік даму көрсеткіштерінің жақсаруы баяндалған.

Астана қаласы – Қазақстан Республикасының жаңа астанасы. Қала аумағы 0,7 мың шаршы шақырымға тең. Ақмола облысымен шектеседі. Қала әкімшілік-аумақтық бөлінісі бойынша төрт ауданнан тұрады: Алматы, Сарыарқа, Есіл және Байқоңыр. 2018 жылғы 1 қаңтарға қала халқы 1042,9 мың адамды құрады. 2018 жылғы 1 қаңтарға халықтың тығыздығы – 1 шаршы км-ге шаққанда 1061,4 адамды құрады.

Астана Орталық Қазақстанның солтүстік бөлігінде, Есіл өзенінің жағасында орналасқан. Қала аумағының жер бедері еңісі мен биігі байқалмайтын жазық болып келуімен сипатталады. Климатының өзіндік ерекшелігі оның тым континенттік болып келеді.

Қысы суық, ұзақ, аязды. Қарашаның ортасына қарай түскен қар 130-140 күнге дейін жатады. Қаңтар айының орташа температурасы -17°C, кей күндері температура -42°C- ға дейін түсуі мүмкін. Жазы ыстық, қуаң. Шілде айының

температурасы +19°C-ден +23°C-ға дейін өзгеріп отырады, ең жоғарылаған кезде +40, +42°C-ға дейін жетеді. Жылы мезгіл шамамен 213 күнді құрайды. Жерге түсетін ылғалдың жылдық мөлшері 300 мм.

Астанадағы желдің жылдық орташа жылдамдығы – 5 м/сек. Астана – адамзаттың дамуы, қоғамды адамгершілікке баулу, әлеуметтік және рухани дамудың басты мәселелері бойынша халықаралық симпозиумдар, конференциялар, саммиттер, семинарлар, тренингтер өткізілетін Қазақстан Республикасының саяси және мәдени орталығы.

Астананың негізі қаланған жылдары қала экономикасы қарқынды өсті. Қаланың даму барысын сипаттайтын әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштерден экономиканың нақты секторындағы қарқынды өсуі бойынша қалыптасып отырған жағдайларды елорда экономикасындағы инвестициялар көлемінің ұлғаюы мен әлеуметтік даму көрсеткіштерінің жақсаруынан көруге болады.

Қазақстанның астанасы әлем тұлғаларының сәулетшілерін қызықтыруда. Қала картасында жыл сайын жаңа нысандар пайда болуда.

Олардың ішінде: еліміздің бас қаласының визит карточкасы болып табылатын «Бәйтерек» сәулет ғимараты, төзімділік, конфессияаралық және этносаралық келісім символы аталған «Бейбітшілік пен келісім сарайы» (әйгілі британ сәулетші шебері Норман Фостердің жобасы бойынша салынған), Ислам мәдени орталығы, Тәуелсіздік сарайы, Конгресс-холл (сол жағалау), 3500 орынға арналған көлбеу қабырға-пластина үлгісіндегі «Қазақстан» концерт залы, «Думан» ойын-сауық орталығы, «Атамекен» Қазақстан картасы» этно-мемориалдық кешені, ұшатын тәрелке үлгісіндегі цирк және «Хан шатыр» сауда-ойын-сауық орталығы, «Әзірет Сұлтан» мешіті, Оқушылар сарайы және басқалар. «Ұлт көшбасшысы – Тұңғыш Президенттің қоры мен кітапханасы» нысанының, ғылыми-оқыту кешенінің (Назарбаев университеті), опера және балет театрының, Қазақстан тарихы мұражайының, «АбуДаби Плаза» көп функционалды кешенінің құрылысы жүріп жатыр.

Қалада 104 мектепке дейінгі мекеме, оқушылар саны 82,1 мың адам болатын 109 жалпы білім беретін мектеп, 29 колледж (28,8 мың оқушы) және 14 жоғары оқу орындары (46,4 мың студент) жұмыс істейді. Жоғары білімді мамандар дайындайтын ірі орталықтарға Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия Ұлттық университеті, С.Сейфуллин атындағы Агротехникалық университеті, Қазақ мемлекеттік медицина академиясы, Еуразия гуманитарлық институты, Қазақ гуманитарлық заң университеті, Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті жатады.

Қалалықтардың қарауында – 508 спорт ғимараты, оның ішінде – 3 Спорт сарайы, 4 стадион, 12 спорт кешені, 19 жүзу бассейні, 176 спорт залы, 22 теннис корты, 16 хоккей корты және басқа да жаппай демалыс нысандары бар.

Астанада 47 тарихи және мәдени ескерткіштер бар, олардың 35-і қала құрылысы мен сәулет, 12-сі археология ескерткіштері.

Қалада 6 театр, 27 кітапхана (білім беру мекемелері жанындағы кітапханаларды есептемегенде), 8 мұражай, 1 цирк, 6 кинотеатр, 3 сарай, 3

балалар музыкалық мектебі, 2 өнер мектебі, көркемөнер мектебі жұмыс істейді. 2011 жылғы жалпы өңірлік өнім 2091 млрд. теңгені құрады.

Өнеркәсіп өндірісінің көлемі қолданыстағы бағамен 177,4 млрд. теңгені құрады. Өнеркәсіп өнімінің нақты көлем индексі өткен жылмен салыстырғанда 123,1%-ды құрады. 2017 жылы негізгі капиталға жұмсалған инвестициялар 572,2 млрд. теңгені құрады, тұрғын үй құрылысына бағытталған инвестициялар 75,1 млрд. теңгені құрады (2016 жылғы деңгеймен салыстырғанда 102,9%).

Соңғы екі жылда тұрғын үй ғимараттарын пайдалануға берудің жалпы ауданы 2,8 миллион шаршы метрді құрайды.

Қазақстан Республикасы Президентінің 1997 жылғы 20 қазандағы жарлығымен Қазақстан Республикасының жаңа астанасы Ақмола қаласы деп жарияланды.

Қазақстан Республикасы Президентінің 1998 жылғы 6 мамырдағы жарлығымен Ақмола қаласы Астана қаласы болып өзгертілді.

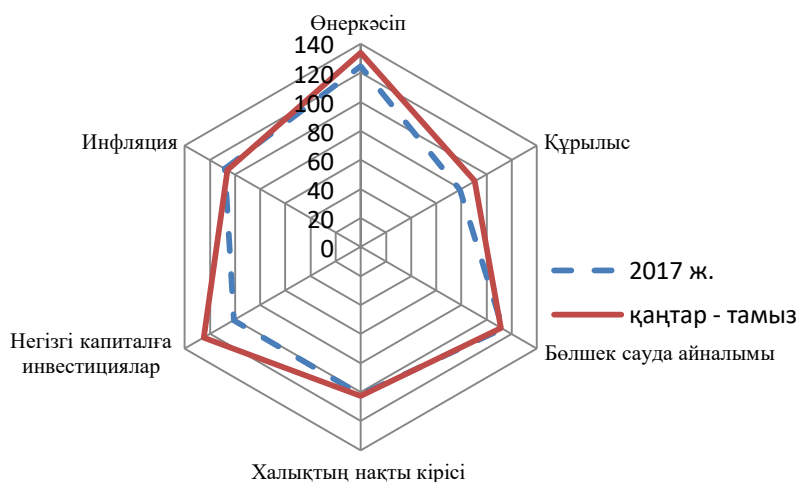
2016 жылдың және 2017 жылдың 8 айының қорытындылары елорданың Әлеуметтік-экономикалық дамуының негізгі көрсеткіштерін дамытудың тұрақты серпінімен сипатталады.

Бұл кезең экономиканың жақсы жағдайымен, дағдарыстың теріс салдарлары қатарын жоюмен атап өтіледі. Сонымен қатар, осы сәтте тұрақты дағдарыс алды өсу трендіне ауысу туралы айтуға болады.

Оң үрдістер экономиканың нақты, әлеуметті секторында іске асырылды.

ЖҰӨ өсуі 2016 жылы 9 % құрады. Оң серпін адам басына шаққандағы ЖҰӨ көрсеткіштерінің өсуінде байқалады, ол 2016 жылы 2668,1 мың теңгені құрады және 2015 жылмен салыстырғанда 29 %-ға ұлғайды (2075,2 мың теңге).

1-суретте өткен жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда Әлеуметтік-экономикалық дамудың негізгі көрсеткіштерінің өсу қарқыны бейнеленген.



Сурет 1 Әлеуметтік-экономикалық дамудың негізгі көрсеткіштерінің өсу қарқыны

Ескерту – Астана қаласының мәліметтері негізінде автор құрастырған

Жоғары жылдық қарқынға өнеркәсіп ие: 2016 жылы өнеркәсіп өнімінің ФИК 124,7 % құрады – Ақмола облысынан кейін екінші орын. 2017 жылдың сегіз айында өнеркәсіп өнімінің ФИК 133,9 %-ға қол жетті.

2017 жылы өңдеуші өнеркәсіптегі өндірістің 47,2 %-ға өсуі машина жасау кәсіпорындары өндірісі көлемінің 2 есеге (өңдеуші өнеркәсіптегі жалпы көлем үлесі – 45,6 %), басқа да бейметалл минеральды өнімдері 7,3 %-ға (өңдеуші өнеркәсіптегі жалпы көлем үлесі – 20,4 %), резина және пластмасса бұйымдарын өндіру бойынша 17,4 %-ға (өңдеуші өнеркәсіптегі жалпы көлем үлесі 10,1 % құрайды) ұлғаю есебінен қамтылды.

Сонымен қатар, тамақ өнімдерін өндіру төмендеуде, оның үлесіне өңдеуші өнеркәсіптің 12,8 % ие, жеке алғанда ет өңдеу 13,3 %, көкөніс және жеміс 19,3 %, сүт өнімдері 16,5 % азайды.

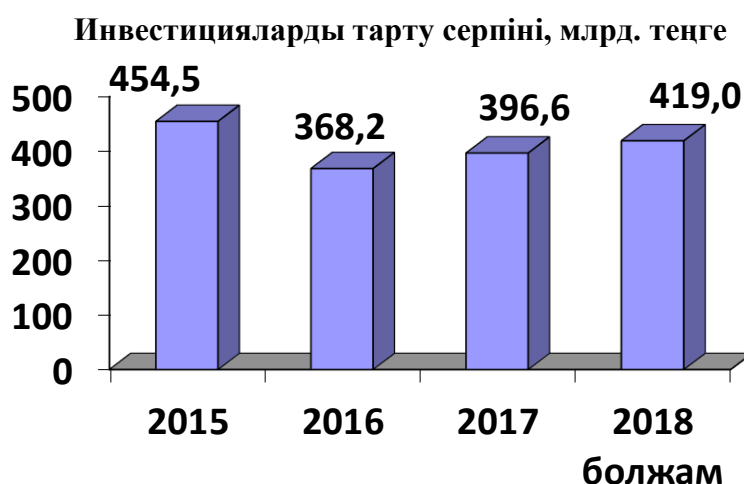
Өңдеуші өнеркәсіпті дамыту Қазақстанның экономикалық саясатының басым бағыттарының бірі болып табылатындығын айту қажет.

Өнеркәсіп үшін оң сәттер банк секторындағы тұрақтылықты қалпына келтіру, инвестицияның белсенді түрде өсуі, әлемдік экономикалық жағдайды тұрақтандыру болып табылады.

Өнеркәсіп өндірісінің дамуына және өсуіне ҰИИД мемлекеттік бағдарламасы әсер етеді, ол бағдарлама шегінде құрылыс материалдарын өндіру саласында 3 жоба: темір бетон бұйымдарын дайындау жөніндегі зауыт («АБК-Мақсат» ЖШС), «сэндвич – панель» шығару бойынша («Кровля – НС» ЖШС), будандандыру өнімдерін шығару жөніндегі зауыт («Стальцинк» ЖШС) пайдалануға берілді.

Инвестициялар тарту бойынша Астана елімізде озат тұғырға ие, оны үлесіне еліміз бойынша капитал жинаудың 9 % ие. 2016 жылы қала экономикасына 396,6 млрд. Теңге мөлшерінде инвестиция тартылды.

Өткен жылға инвестицияларды тарту қарқыны 101 % құрады. 319,7 млрд. Теңге мөлшерінде қаражаттың басым бөлігі құрылысқа жұмсалды.



Сурет 2. Инвестицияларды тарту серпіні, млрд. теңге

Ескерту – Астана қаласының мәліметтері негізінде автор құрастырған

2017 жылдың есепті кезеңінде 292,9 млрд. теңге тартылды, бұл 2016 жылдың тиісті кезеңінен 25 % көп.

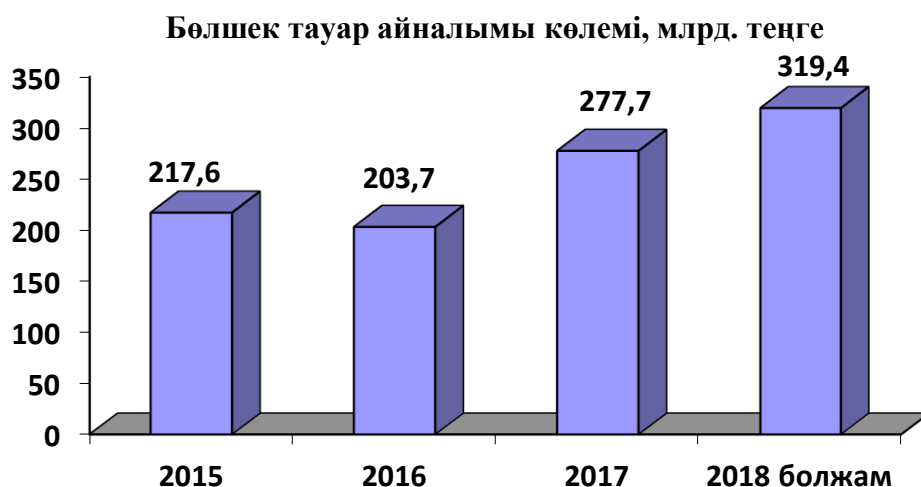
Капитал салымының аса көп бөлігіне кәсіпорындар мен халықтың жеке қаражаты ие (136,3 млрд. теңге), бұл жалпы көлемде 46,5 % құрайды.

Бюджеттік қаражат көлемі 108,9 млрд. теңгені құрады (жалпы көлемнің 37,2 %), оның ішінде 98,1 млрд. теңге республикалық бюджет қаражаты, шетел инвестициялары 2017 жылдың 8 айының қорытындысы бойынша 8,1 млн. теңгені құрады және 99,8 % азайды (статистика органдарының есептеу әдістемесінің өзгеруіне байланысты).

Жыл сайын пайдалануға берілген тұрғын үй санының оң серпіні байқалады, 2016 жылдың қорытындысы бойынша 1382 мың шаршы метрді құрайды (2015 жылдың деңгейіне 109,7 %). 2017 жылдың басынан бастап 919,6 мың шаршы метр тұрғын үй пайдалануға берілді (99,0 %).

Экономиканы әрі қарай дамытудың негізгі жылжытушы күші дәстүрлі салалар – сауда және қызмет көрсету болып қала береді. 2016 жылы бөлшек тауар айналымының көлемі 277,7 млрд. теңгені құрады, ол 2015 жылмен салыстырғанда 27,5 % ұлғайды. 2017 жылы өсу 11,6 % (209,6 млрд. теңге) құрады.

Көтерме сауда айналымының көлемі 10,6 % ұлғайды және 2016 жылы 1108,8 млрд. теңгені, 2017 жылдың қаңтар-тамызында – 1211,2 млрд. теңгені құрады.



Сурет 3. Бөлшек тауар айналымы, млрд. теңге

Ескерту – Астана қаласының мәліметтері негізінде автор құрастырған

Шағын және орта кәсіпкерлік саласын сипаттайтын экономикалық көрсеткіштер экономиканың осы секторында қалыптасқан оң тенденциялар туралы куәландырады.

Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің саны маңызды түрде ұлғайды. Сонымен, 2016 жылы шағын және орта бизнестің белсенді субъектілерінің саны 3 %-ға 27,0 мың бірлікке дейін өсті. 2017 жылы 8 айында олардың саны 37,4 мың бірлікті құрады, 2016 жылдың ұқсас кезеңінің көрсеткіштеріне қатысты өсім 51 % құрады.

Өндірілген өнім, жұмыс және қызмет көрсетулер көлемі 2016 жылдың қорытындысы бойынша 957,1 млрд. теңгені, 2017 жылдың қаңтар – тамызында 568,8 млрд. теңгені құрады.

Екінші деңгейлі банктер берген қарыздар 2016 жылы 640,6 млрд. теңгені құрады, берілген қарыздың аса көп бөлігіне банктен тыс заңды тұлғалар ие – 422,7 млрд. теңге немесе қарыз берудің жалпы көлемінің 66 %. 2017 жылдың қаңтар – шілдесінде жалпы сомасы 339,1 млрд. теңгеге несие берілді, бұл 2016 жылдың қаңтар – шілдесіндегіден 1,9 есеге көп.

Ағымдағы жылдан бастап сыртқы сауда айналымының 9,1 %-ға төмендеуі байқалады. 2017 жылдың қаңтар – шілдесінде экспорт көлемі 2930,6 млрд. АҚШ долларын құрады, 2016 жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда көрсеткіш 21,2 %-ға өсті.

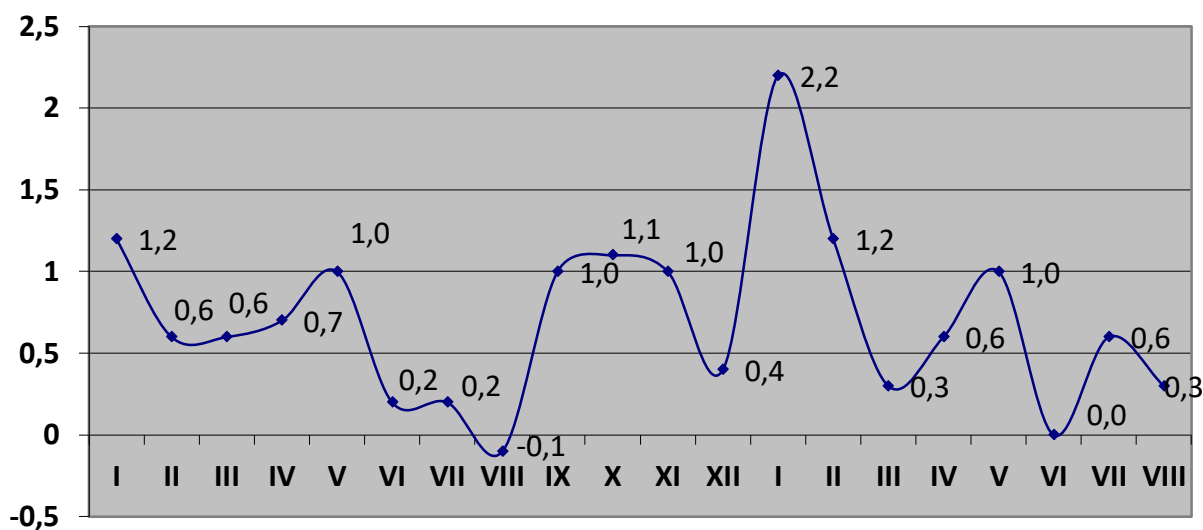
Импорт көлемі өз кезегінде 2,3 есеге 2016 жылдың қаңтар – шілдесіндегі 1535,5 млн. доллардан 2017 жылдың қаңтар – шілдесінде 663,0 млн. долларға дейін (Кеден одағындағы елдердегі импорт көлемдерін есепке алмағанда) төмендеді.

Маңызды әлеуетке көлік секторы ие. Жүктерді тасымалдау қызметінің көлемі 2016 жылдың және 2017 жылдың 8 айының қорытындысы бойынша тиісінше 14 %-дан 44,8 %-ға дейін ұлғайды.

Жолаушыларды тасымалдау 2016 жылы 20,2 %-ға, 2017 жылдың қаңтар – тамызында 16,1 %-ға өсті, бұл экономиканың жандануын, ішкі сұраныстың өсуін және тауар айналымын куәландырады.

Қала әкімдігі жаңа жолдарды жөндеуге және салуға көп мән береді. Қазіргі уақытта, жолдардың жалпы ұзындығы 749 шақырымды, оның ішінде асфальт бетонды жабын жабылған 439 шақырымды құрайды және 2008 жылмен салыстырғанда 54 шақырымға ұлғайды.

2016 жылдан 2017 жылдың қыркүйегі бойынша инфляцияның айлық қарқынының синусоидалды ауытқуы байқалады, бұл маусымдық тенденциялармен негізделеді.



Сурет 4. Инфляция деңгейі

Ескерту – Астана қаласының мәліметтері негізінде автор құрастырған

2017 жылдың тамызында инфляция деңгейі 2016 жылдың желтоқсанымен салыстырғанда 106,3 % құрады. Инфляция өсіміне маңызды салымға азық – түлік тауарларына бағаның өсуі ие, ол 2017 жылы 9,8 %-ға көтерілді. Азық – түлік емес тауарларға бағаның өсуі 4,0 % құрады, ақылы қызметтер құны 4,2 %-ға өсті.

Қаланың саны өсіп жатқан қажеттілігін қанағаттандыру үшін Астанада энергетикалық ресурстарда энергия көздерін қайта жаңарту, магистральды жылу және энергия желілік объектілерді салу бойынша жұмыстар жүргізіледі, олар № 7,8 станциялардың қазандық агрегаттарын орнатумен ЖЭО-2, № 7,8 станциялардың тұрба агрегаттары және су жылыту қазандықтары, ЖЭО-3, тіреу станциялары бар ВЛ 220 кВ айналымы және басқа да объектілер. Әлеуметтік салада талдау кезеңінде денсаулық сақтау, білім беру ұйымдарының жілісін дамыту әрі қарай дамуға ие болды.

Қаланың білім беру жүйесін 237 ұйым ұсынады. Мектепке дейінгі ұйымдар желісіне 59 мемлекеттік бала бақша, 4 «Мектеп - бақша» кешені және мемлекеттік емес меншік нысанындағы 33 бала бақша енеді.

Сапалы білім беру инфрақұрылымын құру мақсатында мектептер желісін кеңейту бойынша шаралар қабылданды. Қазіргі таңда қалада 102 мектеп, оның ішінде 69 мемлекеттік және 13 мемлекеттік емес мектептер қызмет етеді.

Қаланың еңбек нарығының қажеттіліктеріне сәйкес білікті жұмыс кадрларын дайындауға аса маңыз беріледі. Кәсіби ұйымдардың қолданыстағы желісі 37 оқу мекемесін құрайды, оның ішінде: 7 кәсіби мектеп, 5 мемлекеттік және 25 мемлекеттік емес колледж. Сондай-ақ, қалада 12 қосымша білім беретін объекті, 10 арнайы білім беру объектісі жұмыс істейді.

Қарастырылатын кезең нәтижесі бойынша келесі медициналық – демографиялық көрсеткіштерде оң серпін бар. 1000 адамға шаққандағы туу көрсеткіші 2017 жылдың 1 тамызына өсіп, 27,04 құрады (2016 жылы – 24,20), өлім көрсеткіші – 5,0 (2016 жылы – 4,91) және тиісінше табиғи өсім көрсеткіші – 22,04 (2016 жылы 21,25). Ана өлімінің көрсеткіші 2017 жылдың 1 тамызына 100 мың жаңа туғанға шаққанда 15,9 құрады, алайда бұл көрсеткіш республикалық көрсеткіштен 1,1 есеге төмен (Қазақстан Республикасы – 100 мың сәбиге 17,8). Сәби өлімінің көрсеткіші 1000 тірі туған балаға шаққанда 8,9 % құрады, 2016 жылдың ұқсас кезеңіне 9,1 % және республикалық деңгейден 2 есеге төмен.

Есепті кезеңге денсаулық сақтау жүйесінің инфрақұрылымын 33 медициналық ұйым құрайды, оның ішінде: 14 аурухана, 12 амбулаторлық – емханалық ұйым, 1 қалалық жедел жәрдем станциясы, 4 өзге және 2 білім беретін медициналық ұйым. Халықты кереуеттік қоры 1 797 кереует республикалық маңызы бар 7 аурухана, жеке меншік нысанындағы 194 кереуеттік қоры бар 2 аурухана ұйымы қызмет көрсетеді. Елорда экономикасының өсуіне, әлеуметтік жағдайдың жақсаруына байланысты елорда халқының әл - әуқаты да көтерілуде.

Сонымен, орташа айлық номинальды еңбекақы 2016 жылы 110 378 теңгені құрады. 2017 жылдың қаңтар – шілдесінде – 119 950 теңге және 2016 жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда номинальды мәнде 14,7 % ұлғайды.

Халықты жұмыспен қамту және әлеуметтік ахуалды жақсарту бойынша жүргізілген жұмыс нәтижелері бойынша өңірде өткен жылдары 6,6 %-ға дейін, 2016 жылы 6,2 %-ға дейін төмендеді, 2017 жылдың 2 тоқсанында 5,8 % құрады.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Ромашова Л.О. Жастар еңбек нарығының қалыптасу ерекшеліктері // Экономика және коммерция, 2014 ж, №1.

2. Ахметов Н. «Денежно-кредитная политика и управления экономической системы» Транзитная экономика 2015 №6-32-41 б.

3. Әкімбеков С., Баймұхаметова А.С. Экономикалық теория: Оқу құралы – Астаны: 2014. 356 б.

4. Жүнісова Б.А. Мәмбетов Ү. «Нарық экономикалық негіздері». Алматы – 2015 жыл №1.



ӘОЖ 004.78

Сейфуллин А. Р.

Магистрант «Информатика және қолданбалы экономика» кафедрасы

Ғылыми жетекшісі:

п. ғ. к., Шуйтенов Г. Ж.

NEXTCLOUD БҰЛТТЫ ДЕРЕКТЕР ҚОЙМАСЫ

Андатпа

Open Source жүйесі негізінде деректерді бұлтта сақтауды жүзеге асыру, атап айтқанда NextCloud жүйесін енгізу және сүйемелдеу мәселелері қарастырылуда.

Түйін сөздер: жобалау, АЖ, бұлтты технологиялар, NextCloud.

Бұлтты деректер қоймасы (ағылш. cloud storage) — онлайн-қойманың үлгісі, онда деректер негізінен үшінші тараптағы клиенттерге пайдалануға берілетін желіде үлестірілген серверлерде сақталады. Мұндай мақсаттар үшін арнайы сатып алынған немесе жалға алынған жеке бөлінген серверлерде деректерді сақтау моделіне қарағанда, жалпы жағдайда клиентке серверлердің саны немесе қандай да бір ішкі құрылымы көрінбейді. Деректер клиент тұрғысынан бір үлкен виртуалды сервер болып табылатын "бұлтта" сақталады және өңделеді. Физикалық түрде дәл осындай серверлер бір-бірінен

географиялық тұрғыда алыста орналасуы мүмкін. Бұлттық сақтау орындары: Dropbox, OneDrive, Google Drive, iCloud, Яндекс, Диск, Бұлт Mail.Ru сияқты интернет сервистері болып табылады.

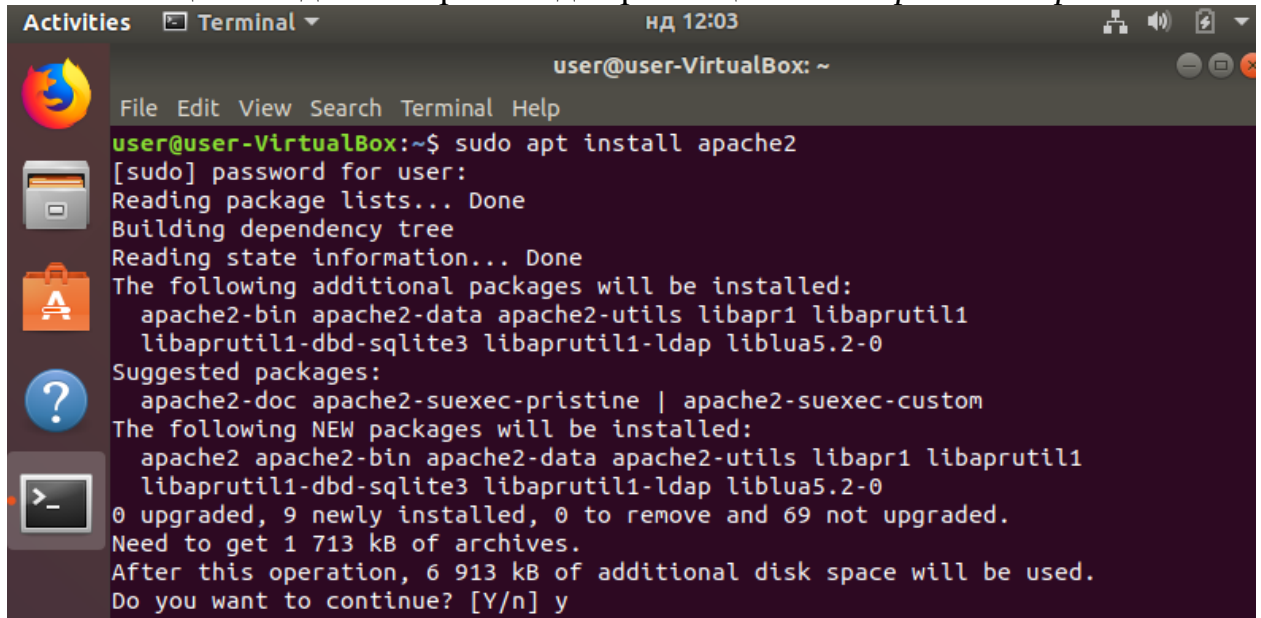
Алайда, ұсынылған деректерді қашықтан сақтау шешімдерінің көпшілігі сақталған деректер көлемінде кейбір шектеулерге ие, кейбір шешімдер коммерциялық және соңғы маңызды факт болып табылады, бұл деректер бөгде серверлерде сақталады. Бүгінгі таңда "меншікті" жеке қойманы құру үшін бірқатар шешімдер бар және осы мақалада біз "NextCloud" жүйесі негізінде осындай шешімнің мүмкіндіктерін қарастырғымыз келеді. NextCloud-бұлтталған бастапқы кодты синхрондау және ортақ пайдалану үшін пайдалану оңай және жоғары қорғаныс деңгейі бар бұлт қоймасы. Nextcloud компанияларында команда мүшелерімен, клиенттермен және серіктестермен жұмыс істеу және бірлесіп пайдалану үшін өз файлдарына, фотосуреттері мен құжаттарына оңай қол жеткізуді ұйымдастыруға мүмкіндік береді. Қоймада күнтізбемен, жоспарлаушымен және контактілермен жұмыс істеу мүмкіндігі бар. Windows, OS X немесе Linux басқаруында және iOS және Android мобильді құрылғыларында ДК деректерді синхрондау үшін клиенттер-бағдарламалар қол жетімді. Сондай-ақ, NextCloud веб-интерфейсі арқылы кез келген браузерде қол жеткізуге болады [1].

Nextcloud ортақ қатынауды қамтамасыз ету, өзгерістерді нұсқалық бақылау, медиаконтентті ойнатуды қолдау және құжаттарды тікелей web-интерфейсінен көру, әртүрлі машиналар арасында деректерді синхрондау мүмкіндігі, кез келген құрылғыдан кез келген желі нүктесінде деректерді көру және өңдеу мүмкіндігі үшін құралдарды ұсынады. Сонымен қатар, WebDAV протоколы мен оның CardDAV және CalDAV кеңейтулері арқылы де, web-интерфейстің көмегімен де, ұйымдастырылуы мүмкін. Google Drive, Dropbox, Яндекс қызметтеріне қарағанда. Диск және box.net Nextcloud жобасы пайдаланушыға өз мәліметтеріне толық бақылау береді - ақпарат сыртқы жабық бұлттық сақтау жүйелеріне қосылмаған, ал бақылаудағы пайдаланушының жабдықтарында орналастырылады, атап айтқанда, білім беру ұйымының серверлерінде деректерді сақтауды ұйымдастыруға болады. SQLite, MariaDB/MySQL немесе PostgreSQL қатынауды қолдайтын кез келген хостингте Nextcloud серверін орнатуға болады. Соңғы нұсқаларда Пайдаланушы Бейне қоңырау шалу арқылы тұлғаны алдын ала растағаннан кейін ғана жүктеуге болатын ресурсқа ортақ қатынауға мүмкіндік беретін контентке қол жеткізуді бейне тексеру мүмкіндігі қосылған. Жаңа верификация сұлбасын пайдаланған кезде алушыға бірлескен ресурсқа сілтеме беріледі, оны ашу әрекеті кезінде пароль енгізу нысанын шығарудың орнына жіберушімен бейне байланыс сеансы орнатылады және егер жіберуші басқа соңында хабар жіберілген адам екеніне көз жеткізсе ғана қол жеткізу ашылады (пароль беріледі). Мысалы, осындай тәсілмен оқытушы студентке тестілеу немесе емтихан нәтижелерін білім алушы көретініне кепілдік бере алады.

Білім беру жүйесінде бұл open source шешімі өте өзекті, өйткені ол мәліметтерді қорғалған сақтау және оқытушылар мен студенттердің мәліметтеріне дербестендірілген қолжетімділікті ұйымдастыру мәселесін

шешуге мүмкіндік береді. Электрондық құжат айналымы жүйесін енгізуді, онымен интеграциялауды ескере отырып, NextCloud жүйесі ішкі құжаттардың қауіпсіз сақталуын және оны пайдалануды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Бұлт қоймасын Linux операциялық жүйесіне орнату процедурасын қарастырайық, оны host жүйесі ретінде таңдаймыз. Алдын ала орнату LAMP, өйткені кіру жүйесі арқылы жүзеге асырылады web-интерфейс болуын талап етсе, веб-сервер [2].

Оның командасын терминалда орнатыңыз: *sudo apt install apache2*



```
user@user-VirtualBox: ~  
File Edit View Search Terminal Help  
user@user-VirtualBox:~$ sudo apt install apache2  
[sudo] password for user:  
Reading package lists... Done  
Building dependency tree  
Reading state information... Done  
The following additional packages will be installed:  
  apache2-bin apache2-data apache2-utils libapr1 libaprutil1  
  libaprutil1-dbd-sqlite3 libaprutil1-ldap liblua5.2-0  
Suggested packages:  
  apache2-doc apache2-suexec-pristine | apache2-suexec-custom  
The following NEW packages will be installed:  
  apache2 apache2-bin apache2-data apache2-utils libapr1 libaprutil1  
  libaprutil1-dbd-sqlite3 libaprutil1-ldap liblua5.2-0  
0 upgraded, 9 newly installed, 0 to remove and 69 not upgraded.  
Need to get 1 713 kB of archives.  
After this operation, 6 913 kB of additional disk space will be used.  
Do you want to continue? [Y/n] y
```

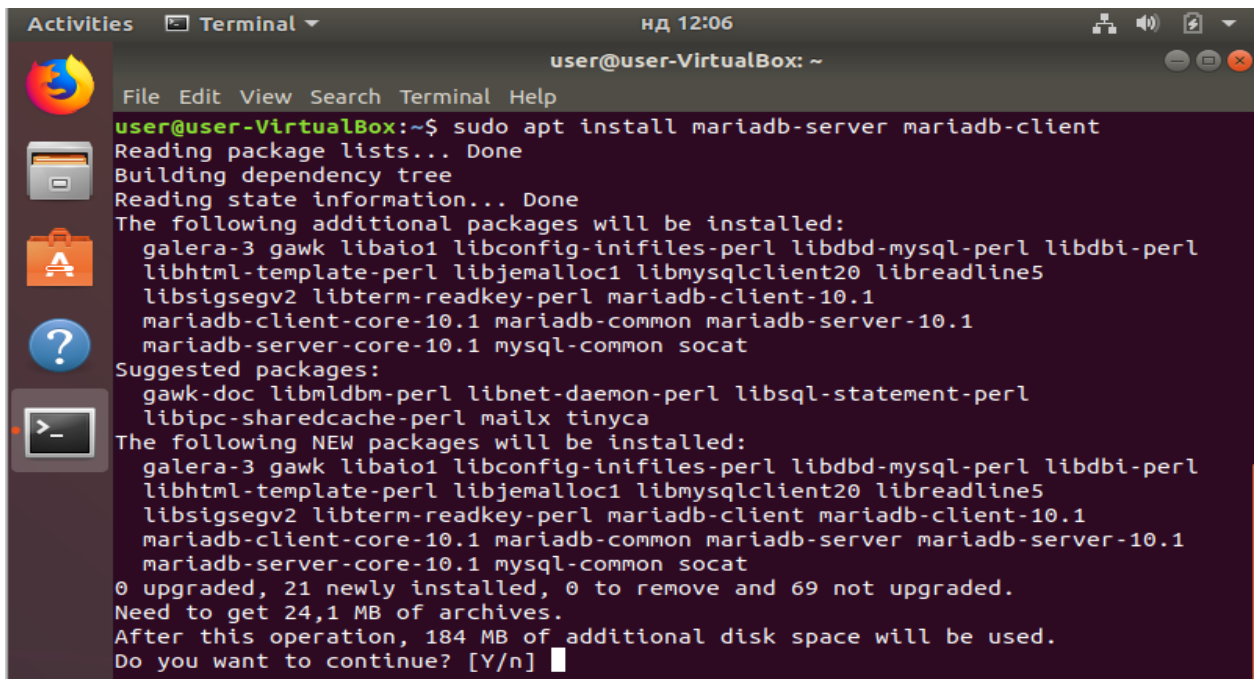
Содан кейін мына команданы енгізіңіз:

*sudo sed -i "s/Options Indexes FollowSymLinks/Options FollowSymLinks/"
/etc/apache2/apache2.conf*

Бұл Apache-ге арналған каталогтар тізімінөшіреді. Содан кейін apache2 қызметін тоқтатып, іске қосу қажет. Бұл ОС жүктеу кезінде оны іске қосуға мүмкіндік береді. Командаларды орындаудамыз:

*sudo systemctl restart apache2
sudo systemctl enable apache2*

Веб-серверіорнатқан соң Жүйенің жұмыс істеуі үшін деректер базасының серверін орнату қажет. NextCloud-те базалық сервер ретінде MariaDB сервері қолданылады. Оны осы команда арқылы орнатыңыз: *sudo apt install mariadb-client mariadb-server*



```
Activities  Terminal  нд 12:06  user@user-VirtualBox: ~
File Edit View Search Terminal Help
user@user-VirtualBox:~$ sudo apt install mariadb-server mariadb-client
Reading package lists... Done
Building dependency tree
Reading state information... Done
The following additional packages will be installed:
  galera-3 gawk libaio1 libconfig-inifiles-perl libdbd-mysql-perl libdbi-perl
  libhtml-template-perl libjemalloc1 libmysqlclient20 libreadline5
  libsigsegv2 libterm-readkey-perl mariadb-client-10.1
  mariadb-client-core-10.1 mariadb-common mariadb-server-10.1
  mariadb-server-core-10.1 mysql-common socat
Suggested packages:
  gawk-doc libmldbm-perl libnet-daemon-perl libsql-statement-perl
  libipc-sharedcache-perl mailx tinycsa
The following NEW packages will be installed:
  galera-3 gawk libaio1 libconfig-inifiles-perl libdbd-mysql-perl libdbi-perl
  libhtml-template-perl libjemalloc1 libmysqlclient20 libreadline5
  libsigsegv2 libterm-readkey-perl mariadb-client mariadb-client-10.1
  mariadb-client-core-10.1 mariadb-common mariadb-server mariadb-server-10.1
  mariadb-server-core-10.1 mysql-common socat
0 upgraded, 21 newly installed, 0 to remove and 69 not upgraded.
Need to get 24,1 MB of archives.
After this operation, 184 MB of additional disk space will be used.
Do you want to continue? [Y/n]
```

Apache web серверіне сәйкесінше орнатқаннан кейін қайта жүктеу үшін мына пәрмендерді енгіземіз:

```
sudosystemctl restart mariadb
```

```
sudosystemctl enable mariadb
```

Бұл серверге ОС іске қосылған кезде қайта іске қосылуға мүмкіндік береді. Бұдан әрі қауіпсіздік параметрлерін реттеңіз. Серверді қайта іске қосамыз: *sudo mysql_secure_installation* және серверді қайта қосамыз *sudo systemctl restart mariadb*

Соңында, PHP тілінің интерпретаторын және оның қосымша модульдерін орнату қажет. Сондықтан оны үшінші тарап репозитариден орнатамыз: *sudo apt-get install software-properties-common* и *sudo add-apt-repository ppa:ondrej/php*. Содан кейін *sudo apt update* пакеттерін жаңарту процедурасы жүреді.

Негізгі компоненттерді, деректерді бұлтты сақтау жүйесінің жұмыс істеуіне арналған платформаны орнатқаннан кейін жүйенің өзін орнату және оны баптау бойынша келесі процедураларды орындау қажет. Бірінші кезекте MariaDB бірінші базасын теңшеу керек. Серверде авторизациялау үшін енгіземіз:

```
sudomysql -uroot -p
```

```
CREATEDATABASEnextcloud;
```

```
CREATE USER 'nextclouduser'@'localhost' IDENTIFIED BY 'new_password_here';
```

```
GRANT ALL ON nextcloud.* TO 'nextclouduser'@'localhost' IDENTIFIED BY 'user_password_here' WITH GRANT OPTION;
```

```
FLUSH PRIVILEGES;
```

```
EXIT;
```

Осы қадамда біз базаны, онда бірінші пайдаланушыны құрдық (яғни жүйе әкімшісі), оған құпия сөзді тағайындап, пайдаланушыға базамен жұмыс

істеу үшін барлық құқықтарды бердік. NextCloud жүйесін репозиторийден емес, сайтынан орнату керек. Мұны терминалда да жасаймыз. Енгіземіз:

```
cd /tmp&&wgethttps://download.nextcloud.com/server/releases/nextcloud-13.0.4.zip
```

```
unzip nextcloud-13.0.4.zip
```

```
sudo mv nextcloud /var/www/html/nextcloud/
```

Түйіншекті шешкеннен кейін NextCloud жүйесін баптаймыз:

```
sudo chown -R www-data:www-data /var/www/html/nextcloud/
```

```
sudo chmod -R 755 /var/www/html/nextcloud/
```

```
$ cd
```

Линукс терминалында NextCloud модульдерін іске қосу үшін жүйелі пәрмендерді енгіземіз:

```
sudo a2ensite nextcloud.conf
```

```
sudo a2enmod rewrite
```

```
sudo a2enmod headers
```

```
sudo a2enmod env
```

```
sudo a2enmod dir
```

```
sudo a2enmod mime
```

және қызметті осы команда бойынша қайта іске қосамыз: `sudo systemctl restart apache2`

Ендібраузердіашып, бізбұрыненгізгенмекенжайғабарамыз. Біздіңжағдайдабұл <http://example.com>. Егербәрідұрысжасалса, NextCloudбастапқыбетінкөресіз. Ондадеректербазасындаавторизация жасап, жұмыстыбастауғаболады.

АқпаратҚазіргіәлемдегібастықұндылықболыптабыладыжәнекүнсайыно ныңсаныөсіпкеледі. Сәйкесінше, осыдеректердіөңдеужәнесақтауүшінесептеуқуатынақажеттілікартады. NextCloudжүйесініскеасыруүлкендеректермассивінқорғалғанжәнеқауіпсізсақтау мәселелеріншешеалады.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. NextCloud. URL: <https://docs.nextcloud.com/>
2. https://httpd.apache.org/ABOUT_APACHE.html
3. About MariaDB. URL: <https://mariadb.org/about/>



«Экономика» мандығының 1 курс магистранты

Ғылыми жетекші:

Э.Ғ.К., доцент Тұрдалы. Н.Ө

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚҰРЫЛЫС ЖАҒДАЙЫНДА ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ

Нарықтық экономикада бәсекелестік маңызды фактор болып табылады. Кәсіпорынның құрылыс жағдайы – материалдық өндіріс саласы; негізінен әр түрлі үйлер мен ғимараттарды салумен, салынып жатқан нысандарды іске қосуға байланысты жабдықтарды монтаждаумен шұғылданады. Құрылысқа үйлер мен ғимараттарды жөндеуге байланысты жұмыстар да жатады. Құрылыстың дамуы тұрақты жұмыс істейтін мердігерлік құрылыс ұйымдарының құрылуымен және құрылыс өнеркәсібінің өсуімен қоса қабат жүргізілді.

Құрылыстың бір ерекшелігі сол, мұнда құрылыс-монтаж ұйымдары өнеркәсіп орындары сияқты өнімді қорға немесе қоймаға арнап шығармайды. Экономиканың осы секторының салалық құрылымы мынадай өндіріс түрлерінен тұрады:

- құрылыс шикізатын өндіру;
- құрылыс материалдарын өндіру;
- ғимараттар мен құрылыстарды салу;
- көлік магистральдарын салу;
- коммуникация құрылысы;
- гидротехникалық құрылыс;
- бірегей (мамандандырылған) құрылыс және т. б.

Құрылыс секторының салалық құрылымы жалпы мемлекет экономикасының даму деңгейіне және атап айтқанда құрылысты дамыту мақсаттарына байланысты. Осы сектордың аумақтық құрылымы ел басшылығының экономикалық саясатына, халықты орналастыруға және көлік жүйесін дамытуға байланысты. Құрылысты дамыту елдің жалпы және шаруашылық кешенін дамытуда маңызды орын алады. Кәсіпорындардың қалыпты жұмыс істеуі үшін оларда өндірістік үй-жайлар болуы тиіс.

Ол адамдардың шаруашылық қызмет жүргізу түріне едәуір дәрежеде ықпал етеді.

Ел экономикасын жаңа сапалы жағдайға ауыстыру қызметтердің саласындағы кәсіпорындардың алдында басқару қызметінің бұрынғы теориялық және тәжірибелік бағыттарының қатарын қайта қараудың мақсатын қозғайды. ХХІ ғасырдың басқару парадигмасы шаруашылық субъектілердің ұйымдастыру қабілеттіліктерін дамытудың, клиенттік бағдарланған тәсілдерін

жүзеге асырудың, коммерциялық жұмыстарды жүзеге асырудың бәсекеге қабілетті үлгілерін енгізудің негізінде қалыптастырылады.

Сондықтан кәсіпорынға экономикалық өсімі үшін бәсекелес күштерінің теріс іс-әрекеттерін игеру және оң іс-әрекеттерін пайдалану қажет. Бір жағынан - өндірістік және нарықтық қатынастардың шиеленісуі, ал екінші жағынан - шаруашылық қызметтің тиімділігін жетілдіру, ғылыми-техникалық өрлеулерін тездету бәсекенің нәтижесі болып табылады.

Бәсекеге қабілеттілікті басқарудың проблемасы едәуір қарапайым емес мақсаты болып табылады, сондықтан оған кездейсоқ жағдайлар, бағалардың деңгейін өзгерту, бәсекешілердің саны мен сапасы, қызметтер көрсету жұмыстарының параметрлері және басқа факторлары сияқты, ішкі және қоршаған ортаның әр түрлі жағдайлары әсер етеді [1].

Бәсекелес ең белгілі және іргелі экономикалық категориялардың бірі болып табылады. Ең алдымен, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін талдаудың проблемаларын қарастыру, сонымен қатар компаниялардың экономикалық тиімділігімен өзара байланысты бағалау бәсекені және бәсекеге қабілеттілікті белгілеуді қарастыру қажет.

Бәсеке (латын сөзінен *concurrentia* , ол қайшылық туу, бәсеке) дегенді білдіреді. Бәсекенің эволюциясы өз бастамасын А. Смиттың «Табиғат және халық байлығының себебі туралы зерттеу» атты еңбегінде ұсынылған тұжырымдамадан алады.

Майкл Э.Портер компанияға қарсылық көрсетуге мүмкіндік беретін бәсекелестердің арасында бәсекелес нарықтық пікірін алуға талпыну кезінде бәсекенің мәнін жасайды. Жаңа бәсекелестердің (әлеуетті бәсекелестер) пайда болу қауіп-қатері, тауарлар-ауыстырушылардың пайда болу қауіп-қатері, сатып алушылар мен жабдықтаушылардың нарығына әсер ету осы күштер болып табылады, ол жиынтығы кезінде нақты бәсекесін белгілейді, сала түсімінің ең соңғы әлеуетін белгілейді [2].

Ал салынып жатқан объектілер ұзақ уақыт пайдалануға арналған. Құрылыс кешені әртүрлі бағыттағы мамандарды тартумен тығыз байланысты. Қазіргі уақытта құрылыстың ауқымдылығы құрылыс қуаттарын, құрылыс техникасының қуатын арттыруды талап етеді. Құрылыс секторының ерекшелігіне әртүрлі біліктілік деңгейіндегі жұмыс күшін пайдалану да жатады. Сондықтан экономиканың құрылыс секторы халықты жұмыспен қамту құрылымына, елдегі жұмыссыздық деңгейіне маңызды әсер етеді. Құрылыс секторының көптеген салааралық байланыстары бар. Келесі өндірістер құрылысымен барынша белсенді ынтымақтасады: минералдық шикізат пен құрылысқа арналған бұйымдар өндіретін салалар; конструктивтік материалдар өндіретін салалар; химия және ағаш өңдеу өнеркәсібі салалары (лактар, бояулар, ағаш және пластмасса бұйымдары); Құрылыс және тұрмыстық техниканы, электр жабдықтарын өндіретін машина жасау салалары; жиһаз өндірісі; көлік кешені; ғылыми-зерттеу (оның ішінде – геологиялық) жұмыстарын жүргізетін мекемелер.

Қазіргі уақытта құрылыстың ауқымдылығы құрылыс қуаттарын, құрылыс техникасының қуатын арттыруды талап етеді. Құрылыс секторының

ерекшелігіне әртүрлі біліктілік деңгейіндегі жұмыс күшін пайдалану да жатады. Сондықтан экономиканың құрылыс секторы халықты жұмыспен қамту құрылымына, елдегі жұмыссыздық деңгейіне маңызды әсер етеді. Құрылыс секторының көптеген салааралық байланыстары бар. Келесі өндірістер құрылысымен барынша белсенді ынтымақтасады: минералдық шикізат пен құрылысқа арналған бұйымдар өндіретін салалар; конструктивтік материалдар өндіретін салалар; химия және ағаш өңдеу өнеркәсібі салалары (лактар, бояулар, ағаш және пластмасса бұйымдары); Құрылыс және тұрмыстық техниканы, электр жабдықтарын өндіретін машина жасау салалары; жиһаз өндірісі; көлік кешені; ғылыми-зерттеу (оның ішінде – геологиялық) жұмыстарын жүргізетін мекемелер.

Құрылыс саласының өсуі мемлекеттің барлық әлеуметтік қаржылық, экономикалық және ішкі табыстың өсуіне әсер етеді. Осындай көптеген шешілмеген шараларды шешу үшін Қазақстан Республикасының экономикасына шетел инвестициясын тоқтаусыз түрде тарту қажет. Ол үшін оларға жағдай жасалу қажет, яғни шетел инвестициясымен қоса жаңа технологияларымен және ұзақ мерзімге келулері керек. Тек осындай әдіс арқылы шетел инвестициясы көмегімен негізгі өндіріс қорларын жаңартып алуға және өндірісті жаңа ғылыми-техникалық деңгейге көтеруге болады. Құрылыс саласы болсын не экономиканың өзге де спектрі болсын, нарық талабына тәуелді болады. Ол – заңдылық. Мәселен, дағдарыстың да шаруаны дөңгелентіп отырған талай компанияны қиын жағдайға душар етті. Сол сияқты нарық пен дағдарыс құрылысты да қыспаққа алды

Құрылыс саласына инвестицияларды тарту инвестициялық қызметпен тығыз байланысты.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Әбдікерімова Г.И., Кәсіпорын экономикасы. Оқу құралы.-Экономика баспасы. Алматы 2013
2. Портер М. Конкуренция. - М: Изд. Дом «Вильямс», 2012. – 183 б.
3. Портер М. Международная конкуренция: Пер с англ. / Под ред. и с предисловием Щетинина В.Д.. – М.: Международные отношения, 2013. – 665 б.
4. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товара. – М.:ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2012. – 240 б.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 330 б.



«Қаржы» мандығының 1 курс магистранты

Ғылыми жетекші:

Э.Ғ.К., аға оқытушы Үсенбаев Т.М.

ДАҒДАРЫС ЖАҒДАЙЫНДА КОМПАНИЯНЫҢ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН ҰЙЫМДАСТЫРУ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕХАНИЗМІ

Андатпа

Бұл мақалада Қазақстан экономикасының өсіп өркендеуіне кәсіпорындардың алар үлесі жоғары екендігіне тоқтала отырып, оның негізгі элементері мен механизмдерін көрсете алған. Сондай – ақ бүгінгі таңдағы дағдарыс жағдайындағы кәсіпорындардың қызметтері мен олардың қаражаттарының тұрақтылығын ұйымдастырудың экономикалық механизмін көрсете алған.

Кәсіпорындардың тұрақты дамуын қамтамасыз ету үшін жаһандық және ұлттық экономикалар барған сайын күтпеген өзгерістерге ұшыруды. Қаржылық тұрақтылық компанияның қаржылық дербестік дәрежесі болып табылады. Кез келген компания (қарыз қаражаты мен жер) қосымша ресурстарды тарту ұмтылатын. Алайда, қаржы ресурстарын көтерді және қарыз, компания жауапты болып табылады. Талабы бойынша қысқа мерзімді міндеттемелер немесе міндеттемелердің үлесін ұлғайту кезінде арнайы тәуекел пайда болады. Ол сізге қаржылық және экономикалық тепе-теңдік нүктесін анықтауға болады кезде ұйымның қаржылық және экономикалық тұрақтылық туындайды деп саналады. Басқаша айтқанда, қазіргі және келесі есепті кезеңде де, сіз ұйымның қарыздары мен міндеттемелерді өтеу үшін көздерін мүмкіндік береді борыштың капиталға қатынасы бар. Осы тұрыдан нақты құны тұрақтылық аймағын, шиеленіс белдеуін және тәуекел аймағына қаржылық және экономикалық тұрақтылықты көрсеткіштің мәні сандық және онымен. Ұйымның қаржылық тұрақтылығын бағалау мақсатында активтер, қаржы ресурстары мен капиталдың туралы ақпаратты қамтиды өлшемдерін, түсулері керек. Атап айтқанда, маңызы мен көлемі шұғыл тұрғысынан ұйымдастыру активтер мен міндеттемелердің құрылымын қарастыру болып табылады. Ұйымның қаржылық жай-күйі динамикасын қарастыру қажет. Ұйымның активтері мен меншікті капитал арасында ара пайдалана отырып, осы критерий үшін.

Ұйымның қаржылық тұрақтылығын талдау үшін пайдаланылады факторлар бар. Олар ұйымның қаржылық ресурстары, олардың динамикасы, меншікті қаражаты дәрежелі мемлекеттік сипаттайды. Оның жеткіліктілігі туралы үкім ретінде қаржылық тұрақтылық коэффициенттері құны туралы, тұрақтылық деңгейін айтуға болады - жоқ. Қаржылық тұрақтылық коэффициенті активтер мен міндеттемелердің жоспарланған немесе нақты

балансы қамтылған, оның тұрғысынан есептеледі. Осы факторлардың деңгейін анықтау, біз қаржылық тұрақтылықты бағалау үшін бастапқы нүктесін табу, алайда, әр жағдайда кейбір ескертпелер және нақтылауды қажет. Қаржылық тұрақтылық коэффициенті талдау сіз көлемі мен шұғыл бойынша активтер мен міндеттемелердің құрылымын жетілдіру жөнінде шаралар қабылдау, ұйымның қаржылық тұрақтылық деңгейін реттеуге мүмкіндік береді. Әмбебаптығы талдау баланстың және шығындар туралы есепте (пайда мен залал) қарамастан, ұйымның тұрақтылығы деңгейін сипаттайтын бір қаржылық есептілік талдау жеткіліксіз болып табылатын жағдайлар бар. Өндіріс және экономикалық, қаржылық және коммерциялық қызметінің барлық аспектілерін толығырақ терең талдау құлдырау, қаржы дағдарысы, инфляция, тұрақсыздық жүргізілуі тиіс. Ұйым сыртқы ортаның кенеттен өзгерістер жағдайында тұрақты болуы тиіс. Ұйымның тұрақтылығына тәуекел жоғары дәрежесі елеулі шоғырландырылған несиелер қолдануды талап етеді, ол ұзақ мерзімді инвестициялық жобаларды барысында туындайды.

Дағдарыс ұйымдастыру дағдарыс жағдайларды бағалау қазіргі заманғы тәсілдерін теориялық қорыту оның өмірлік циклінің барлық кезеңдерінде ұйым жүреді, ал оның қызметі (өтімділік, төлем қабілеттілік, рентабельділігі, айналым капиталы айналымы, қаржылық тұрақтылық нашарлататын қаржы-экономикалық көрсеткіштерінің және т.б.). Қалай төтенше дағдарыс уақытша төлем қабілетсіздігі немесе ұйымның толық төленбеген (банкроттығы) түрінде көрінеді. Жалпы, дағдарыс жүйесінің тепе және жаңа тепе-теңдік үшін, сонымен қатар, өтпелі ол. Бұл жағдайда, ұйымның өзгерістер нәтижесі өте қолайсыз және оң болуы мүмкін. Бірақ анық, дағдарыс, оның өмір сүру үшін қауіп болып табылады.

Қазіргі уақытта, ғылыми және экономикалық әдебиеттер ұйымда дағдарыстың анықтау үшін бірнеше тәсілдер әзірледі. Дағдарыс және дағдарыс: мынадай ұғымдар айырмашылық жүргізу керек.

Компанияның жүйелік немесе оның жеке элементтерінің жұмыс әдеттегі режимде кез келген ауытқу болып табылады және кәсіби және жеке әлеуеті мен оң және теріс әсерлері екі әлеуетін жұмылдыру, дәстүрлі емес шешімдер қабылдау қажеттігі сипатталады. Ұйымның сыни мемлекет - дағдарыс олардың дегенерация алдын алу мақсатында үлкен араласуын қажет ететін дағдарыс жағдайға байланысты белгілі бір процестер қайтымсыздығы белгілері сипатталады құбылыс. Дағдарыстар ұйымдастыру орын алуы мүмкін: тіпті фирмасының ыдырағаннан әкелуі мүмкін жанжалдарды қатаңдату түрінде. Пайдаланылатын технологияларды ескіруі мен бәсекелі басымдықтың жоғалту, сондай-ақ банкроттық санын арттыру арқылы ресурстардың едәуір кетуі - Сондай-ақ, өсіп келе жатқан дағдарыс белгілері болып табылады. Оның қаржы-шаруашылық қызметімен байланысты ұйымдастыру туындайтын кез келген өткір қайшылықтар. Осыны ескере отырып, компанияның, мемлекеттік кәсіпорын құрылымы ретінде анықталады бизнес тұлға дағдарыс анықтау мақсаты стратегиялық мақсаттарға жиынынан ішкі және сыртқы орта себебі

ауытқу қауіп дамушы онда ұйымдастыру және тарату, оның ішінде теріс салдарын әкеп көрейік.

Дағдарыс жағдайларда компанияның тұрақтылығын қамтамасыз ету кәсіпорындарының тұрақты даму қарсы балансы ішкі және сыртқы факторларды бұзғаны көрсетілген нәтижесі болып табылады. Кәсіпорын стратегиялық жоспарлау жүйесі стратегиялық жоспарлау, стратегия іске асыру және стратегиялық бақылау болып табылады. жалпы стратегиялық жоспары ұзақ уақыт компанияның қызметін бағыттап, оған сәйкес бағдарлама ретінде көрінеді. Кәсіпорын басшылығы маңызды жұмыс ресурс тұрақтылығы болып табылады. Барлық басқа ресурстар тұрақтылық азайтылады, толық және өзін-өзі бар құрамдас бөлігі болып табылады да қаржылық тұрақтылық, әлі де жеткіліксіз. Ресурс басқару қаржылық тұрақтылық болмаған, ал оның қатысуымен пайдалануға болады сөзсіз артықшылығы бар. Демек, менеджмент ресурстар арнайы ресурсты бар, бұл функция оны пайдалану кәсіпорынның өзтолығымен тәуелді болып табылады. Сондықтан, басқару дәстүрлі схемалары мен орындау, сондай-ақ процесс басқару өзі тұрақтылық (ұйым, икемділік, өнімділік және басқарылу) үйлесетін қасиеттерге ие қалай тұрғысынан ғана емес, бағалануы тиіс. Кәсіпорынның жұмыс істеуі қызметінің негізгі параметрлерін басқару мен бақылауды жетілдіру, бизнес-процестер, оның жай-күйі мен дамуы туралы, олардың әсері тұрғысынан ақпаратты, материалдық және қаржы ағындарының өзара іс-қимыл жұмысына көрінеді. Бизнесінің тұрақты жұмыс істеу үшін аналитикалық моделі өзара байланысты элементтердің құрылымы келесідей қамтиды:

- өнімнің арнайы;
- клиенттермен өзара қарым-қатынастардың негізгі сипаттамалары; ағындарының құрамы мен ерекшелігі;
- тұтынушының сапасын бақылау мүмкіндігі; сапа көрсеткіштері мен олардың әлеуетін қамтамасыз ету.

Кәсіпорындардың тұрақты дамуына қолдау үш іргелі элементтерін көрсетуге болады:

- пайда», атап айтқанда, маржиналды (деп аталатын үзіліс тіпті моделінің негізінде есептеледі көрсеткіштер жүйесіне сәйкес табыс және айнымалы шығындар арасындағы айырма);
- кіріс коэффициенті (білім беру және табыстың негізгі шығындарды жабуға барады түсім үлесі);
- шығынсыз нүктесі, немесе сын көлемі (түсім жалпы шығындарды тең);
- бизнесті жабу нүктесі (түсім бекітілген шығындар тең);
- операциялық левередж (нақты пайдаға пайда қатынасы) әсері.

Бейімделген қамтамасыз ету үшін жүйенің жалпы қуаты:

- компанияның тұрақты даму тұрғысынан үш функционалдық деңгейі болып табылады;
- ішкі сипаттағы алғышарттар болуы, ұйымдастыру, икемділік, өнімділік және басқарылу сияқты сапалы сипаттамаларын қамтамасыз ету үшін ұйымның қабілетін дамытуға және қолдауға мүмкіндік береді;

- яғни, кәсіпорынның технологиялық, қаржылық және әлеуметтік даму нормативтік параметрлерін қамтамасыз ету, бизнес-процестерді, нысандары және т.б. қызметкерлері үшін қызмет көрсету, залалсыздануын, өтімділік, табыс, әлеуметтік және медициналық сақтандыру, әдістері ретінде.

Кәсіпорындағы дағдарысқа қарсы басқару механизмі келесі негізгі элементтерден тұруы мүмкін:

1. Қаржы жағдайының диагностикасы;
2. Кәсіпорынның бизнесін бағалау;
3. Маркетинг;
4. Ұйымдастырушы — өндірістік менеджмент;
5. Персоналды басқару;
6. Қаржылық менеджмент;
7. Инвестициялық саясат;
8. Дағдарысқа қарсы бизнес-жоспарлау;
9. Бизнесреинжиниринг үрдісі;
10. Кәсіпорынның таратылуын ұйымдастыру.

Кәсіпорындағы экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету оның құрылған мезетінен басталады. Дәл осы мезетте кәсіпкерлік қызметті жүргізуші, таңдалған миссиялы фирманың қызмет ету үрдісі барысында, мүмкін болатын потенциалды мүмкіндіктер мен қауіп-қатерлерді анықтайтын факторларды тереңінен зерттеу және болашақ фирманың бағытын, яғни қызмет саласын бір жағынан, өзінің жеке мүдделері мен мақсаттарына, екіншіден, оның объективті пайда болатын үлкен қауіптерді кейін қайтарудың потенциалды мүмкіндіктеріне сәйкес анықтау болып табылады.

Мақаламны қорытар болсақ Қазақстанда қалыптасқан кейбір көзқарастарға сәйкес, дағдарысқа қарсы басқару банкроттығының функциясы немесе міндетті қосымшасы болып табылады. Көптеген елдердегі нарықтық экономиканың қалыптасуы мен даму тарихы, оның қызмет ету үрдісінің бірқалыпсыздығын, өнім өндіру мен өткізу көлемінің ауытқуын, өндірістің төмен құлдырауларын ашып көрсетеді. Кәсіпорынның әр түрлі қызмет саласымен байланысты факторлар кәсіпорынның құлдырауына өз әсерлерін тигізуі мүмкін, сонымен қатар әсер ету тізбесі өте күрделі және шытырман болуы мүмкін, сондықтан экономикалық қатердің алғашқы себебін не болғанын нақты айтуға болмайды.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Бұлақбай Ж. М. Корпоративтік қаржы : оқу құралы / Бұлақбай Ж. М. - Астана : [Б. ж.], 2016 . - 236 б.
2. Ковалев В.В. «Практикум по анализу и финансовому менеджменту». - Москва, Финансы и статистика, 2010.-930с.
3. Кубышкин И.Н. «Использование финансового анализа для управления компанией»./ Финансовый директор. - 2012. - №4. —С.5.
4. Финансовый менеджмент./ Под. ред. Стояновой Е.С. - М.: Перспектива, 2010.-745с.



Магистрант «Экономика»

Научный руководитель:

д.э.н., профессор Раимбеков Ж.С.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные глобальные тенденции в основных секторах экономики, таких как промышленность, сельское хозяйство и сфера услуг. На основе нашей аналитической основы, в статье рассматривается анализ текущей экономической ситуации в Казахстане.

Ключевые слова: глобальные цепочки добавленной стоимости, структура экспорта, производительность труда.

В развивающихся странах увеличение объемов производства происходит преимущественно за счет капиталовложений, природных и энергоресурсов, а в странах с высоким уровнем дохода – за счет повышения производительности труда. Страны с высоким уровнем дохода используют трудо- и ресурсосберегающие технологии, позволяющие им наращивать объемы производства без значительного увеличения объема факторов производства. Создание технологического потенциала в развитых странах происходит путем работы на переднем рубеже науки и технологий, а в развивающихся странах — путем заимствования и внедрения на местном уровне технологий, созданных в других частях мира.

Глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС) открывают новые возможности для индустриализации и промышленной политики. Многие страны намеренно следовали курсу, позволяющему войти в ГЦДС за счет учреждения СЭЗ, которые бы обеспечивали особые условия и стимулировали привлечение иностранных инвестиций. Чем больше глубже иностранные компании проникают в местную экономику, тем в большей степени они могут способствовать совершенствованию своих местных поставщиков.

Все большее число развивающихся стран используют возможности, открывающиеся в результате интеграции в мировую экономику, за счет диверсификации экспорта с увеличением доли продукции обрабатывающей промышленности. Около 58% мирового экспорта продукции обрабатывающей промышленности приходится на средне- и высокотехнологичные отрасли, в частности, производства машин и оборудования для химической промышленности, коммуникационного оборудования и автомобилей. [1]

Наблюдалось неравномерное развитие отраслей промышленности с преобладающим ростом добывающей сферы и сырьевого экспорта, перетоком

факторов в эти отрасли. Начиная с 2000 года происходило серьезное увеличение нефтедобычи в стране, объем которой увеличивался порядка 5 млн. тонн сырой нефти и газового конденсата в год. Максимальное значение доли нефтедобычи было достигнуто в 2014 году и составило 63%, в этом же году доля обрабатывающей промышленности достигла своего минимума и составила 30% (в 1990 году – 80%). В 2017 году соотношение долей этих двух секторов экономики составило 60% и 33%. Такому серьезному перераспределению долей экономики страны способствовали высокие цены на энергоносители и массивированные ПИИ в нефтегазовую промышленность. [2]

В структуре обрабатывающей промышленности значительному изменению подверглась легкая промышленность. Доля данной отрасли сократилась с 15,9% в 2000 году до 1% в 2017 году. Сокращению этой доли способствовал наплыв дешевого по себестоимости товара народного потребления из Китая.

Структура обрабатывающей промышленности в значительной степени представлена металлургической промышленностью. В 2017 году доля данного сектора составила 31%. В то же время за последние пять лет коэффициент износа основных средств в данной отрасли постоянно растет. На металлургическую промышленность приходится наиболее высокий показатель степени износа (в 2015 году – 46,5%).

В структуре экспорта все еще преобладают сырьевые товары (77%), доля обработанных товаров составляет лишь 23%. Импорт наоборот представлен обработанными товарами (94%).

За последнее десятилетие (2005-2015 гг.) максимальная концентрация ПИИ приходится на долю горнодобывающей промышленности и в среднем составила 28%. Максимальное значение в 35% было достигнуто в 2015 году (8,4 млрд. долл. США). В то же время среднее значение ПИИ, направленных в обрабатывающую промышленность составило 11%. [2]

В XXI веке сельское хозяйство по-прежнему является важнейшим инструментом обеспечения устойчивого развития и сокращения бедности. Три четверти бедного населения развивающихся стран – сельские жители, для которых сельское хозяйство является основным источником средств к существованию.

По мнению экспертов Всемирного банка, для того чтобы сельское хозяйство стало двигателем экономического роста, необходимы революционные изменения продуктивности мелкотоварных крестьянских хозяйств, переход к производству приносящих более высоких доход видов сельскохозяйственной продукции и прямая поставка продукции на современные продовольственные рынки. [3]

Повышение доходов населения в развивающихся странах приведет к стремительному росту производства мяса в мире. Согласно прогнозам Производственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO), производство различных видов мяса в мире к 2023 году вырастет на 23,3% (на 58 млн. тонн) по сравнению с 2015 годом, при этом львиная доля роста (78%)

придется на развивающиеся страны. По расчетам экспертов ФАО, к 2023 году наибольший объем производства мяса придется на мясо птицы (50%) в силу ее ценовой доступности.

В настоящий момент органическое производство получает широкое развитие. Оно практикуется в 160 странах мира, в то же время спрос на органические продукты значительно превышает предложение. По данным Международной Федерации органических сельскохозяйственных инициатив (IFOAM), в 2002-2015 годах мировой рынок экологических продуктов вырос с 18 млрд. до 65-67 млрд. долл. США. По оценкам международных экспертов, мировой рынок экологически чистой сельхозпродукции в 2020 году составит 200-250 млрд. долл. США. Сертификация органических хозяйств позволяет выходить на новые рынки и извлекать выгоду из более высокой цены на продукцию.

Мелкотоварный характер производства не позволяет вести бизнес на интенсивной основе. Самый большой объем выпуска продукции животноводства по-прежнему остается в домашних хозяйствах – 71,6%. В растениеводстве основной валовой объем приходится на крестьянские хозяйства – 45,7%. При этом 40% фермеров имеют в пользовании не более 10 га земель сельхозназначения. Из общего количества агропредприятий 95,8% – это крестьянские хозяйства, тогда как лишь 7 991 агроферм относятся к числу крупных предприятий, имеющих доступ к заемным средствам, к передовым технологиям и к возможности наращивать аграрный бизнес. Небольшие размеры хозяйств не позволяют организовать высокотехнологичное производство, по этим же причинам мелкие собственники непривлекательны для сторонних инвесторов, кредитных организаций и банков. [4]

Производительность труда в АПК значительно отстает от мировых аналогов. Отечественный работник производит сельскохозяйственных культур на сумму 3 тыс. долларов в год, в то время как работник в развитой стране производит продукции на сумму от 50 до 70 тыс. долларов в год, то есть в 17–23 раза больше. Фактически сельское хозяйство создает лишь 5% ВВП, притом, что на него приходится максимальная доля занятых — 25%. [5]

Сохраняется отрицательный торговый баланс пищевой отрасли. В 2014 году данный показатель составил 1 698,2 млн. долл. США. Положительный баланс имеется только в таких группах как: злаки, мукомольная продукция, масличные семена, рыбной продукции. В структуре экспорта пищевой отрасли все еще преобладает сырьевая продукция – 56% (пшеница, ячмень и др.), на долю обработанной продукции приходится 44%.

В последние десятилетия значимость сферы услуг в мировой экономике возрастает, при этом наибольший рост данной сферы в ближайшее время прогнозируется в развивающихся странах Азии. Доля сферы услуг остается преобладающей, составляя около 2/3 мировой экономики, в странах с высоким доходом составляет свыше 80%.

По данным компании McKinsey, за последние 20 лет более 50% всего роста ВВП стран со средним доходом на душу населения произошло за счет сферы услуг. Этот результат достигнут как за счет увеличения количества

занятых в сфере услуг (примерно 85% от всего прироста работников в этих странах), так и за счет повышения производительности труда в сфере услуг.

Развивающиеся страны увеличили свое участие в мировом экспорте услуг с 24% в 2009 году до 29% в 2016 году. Такое более широкое участие было выраженным в строительстве, туризме и телекоммуникации, а также компьютерных и информационных услугах. [6]

Экономисты Eichengreen и Gupta проанализировали связь между долей услуг в ВВП и доходом на душу населения и обнаружили положительную корреляцию в целом, но также было выявлено, что не все сектора услуг обеспечивают рост доходов. «Традиционные услуги» (розничная и оптовая торговля, транспортировка и хранение, и государственное управление и оборона) на самом деле имели отрицательную связь с доходом на душу населения. Они выявили положительную связь для двух других групп:

- смесь традиционных и современных услуг, потребляемых в основном в домашних хозяйствах (образование, здравоохранение и социальные услуги, жилье и рестораны, а также другие личные услуги) и;
- современные услуги, которые восприимчивы к применению новых информационных технологий и все более продаваемые через границы (в первую очередь бизнес услуги, в т.ч. финансовое посредничество, компьютерные услуги, услуги связи, а также юридические и технические услуги). [7]

Имеется значительный потенциал развития сектора услуг. По итогам 2017 года производство услуг занимает 56% в структуре ВВП с концентрацией в оптовой и розничной торговле (16%), операциях с недвижимым имуществом (9%), транспорте и складировании (8%).

Сектор услуг является ключевым поставщиком рабочих мест. В данной сфере занято около 55% экономически активного населения Казахстана. В течение последнего десятилетия основная часть новых рабочих мест в Казахстане создавалась именно в сфере услуг.

Однако доля экспортируемых услуг остается низкой. Общий торговый оборот по услугам по итогам 2017 года составил 19,5 млрд. долл. США, увеличившись по сравнению с 2015 годом на 9,8%, в том числе экспорт услуг – 6,6 млрд. долл. США, импорт услуг – 12,9 млрд. долл. США. Торговый баланс, как и в предыдущие годы, сложился отрицательным в размере 6,4 млрд. долл. США. Наибольшую долю в экспорте занимали транспортные услуги (58,4%). На втором месте - туристические услуги (22,3% доли). [8]

Для того, чтобы остаться в тренде мировой экономики, Казахстану необходимо реализовывать комплекс мер в следующих аспектах секторов экономики:

- включение экономики Казахстана в глобальные цепочки создания стоимостей путем привлечения транснациональных компаний;
- увеличение доли готовой продукции в структуре экспорта путем формирования системы поддержки;

- развитие высокопроизводительной сферы органического сельского хозяйства через привлечение инвесторов и внедрение системы сертификации экологических продуктов;
- повышение производительности труда в секторах экономики за счет заимствования новейших технологий;
- развитие смеси традиционных и современных услуг, потребляемых в основном в домашних хозяйствах (образование, здравоохранение и социальные услуги, жилье и общественное питание, а также другие личные услуги);
- развитие современных услуг, которые восприимчивы к применению новых информационных технологий и все более продаваемые через границы (бизнес услуги, ИТ, услуги связи, а также юридические и технические услуги).

Список литературы:

1. ЮНИДО. Отчет о промышленному развитию – 2017. [Электрон. ресурс] URL: https://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Resources/Publications/IDR/EBOOK_IDR2016_OVERVIEW_RUSSIAN.pdf
2. Шейкин Д.А., Кульбаева А.Д. RFCA RATINGS. Обзор обрабатывающей промышленности и энергетики РК. [Электрон. ресурс]. – 2016. URL: <http://rfcaratings.kz/wp-content/uploads/Obzor-obrabatyvayushhei-promyshlennosti-i-energetiki-RK.pdf>
3. Всемирный банк. Доклад о мировом развитии 2015. Сельское хозяйство на службе развития. Обзор.
4. АПК: Поля возможностей // Деловой аналитический журнал National Business. [Электрон. ресурс]. – 2015. URL: <http://nb.kz/12139/>
6. UN. World Economic Situation and Prospects 2017. p.56. [Электрон. ресурс]. – 2016. URL: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2016wesp_full_en.pdf
7. B. Eichengreen, P.Gupta. The Two Waves of Service Sector Growth. University of California, Berkeley and Delhi School of Economics, 2009. <http://www.nber.org/papers/w14968.pdf>
8. KAZNEX Invest. Отраслевой обзор. Транспортные услуги. [Электрон. ресурс]. – 2015. URL: <http://export.gov.kz/storage/3f/3f06610c7d051e6d6a80791ae805e901.pdf>



магистрант специальности
«Информационные системы»

РАЗВИТИЕ МЕДИА

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные направления деятельности в связи с громадным скачком в области новейших средств коммуникации, таких как интернет, сфере медиа стало необходимым успевать за беспощадно стремящимся вперед научно техническим прогрессом.

Ключевые слова: СМИ, New media, Классические медиа, цифровые медиа.

С появлением интерактивных сетей большинство традиционных печатных изданий потеряли свою актуальность. И дабы не вылететь из круговорота информации в XXI веке, медиа источники перешли на более прогрессивную форму распространения контента. Эта форма и закрепила за собой название «Новые медиа». Актуальность этой темы в современном обществе тяжело оспорить, ведь сейчас уже редко можно встретить человека, который, имея свободный доступ в интернет, не пользуется теми безграничными источниками информации, которые предоставляет сеть. Конечно, кому-то приятно держать в руках свежей номер газеты, который еще пахнет типографией, попивать утренний кофе и одновременно узнавать о последних событиях в стране и мире. Но сейчас уже большинство современных людей предпочитают ноутбуки и планшетные компьютеры бумаге. Так что новые медиа – это уже неотъемлемая часть нашей жизни, которая сокращает время доставки информации до читателя или зрителя и является доступной для миллионов.

Новые СМИ или новые медиа (англ. New media) — термин, который в конце прошлого века стали применять для интерактивных электронных изданий и новых форм коммуникации производителей контента с потребителями для обозначения отличий от традиционных медиа, таких как газеты, то есть этим термином обозначают процесс развития цифровых, сетевых технологий и коммуникаций. Конвергенция и мультимедийные редакции стали обыденными элементами сегодняшней журналистики.

Речь прежде всего идет о цифровых технологиях, и эти тенденции связаны с компьютеризацией общества, поскольку до 80-х медиа полагались лишь на аналоговые носители.

Следует отметить, что согласно закону Рипля более высокоразвитые средства массовой информации не являются заменой предыдущих. Задача новых медиа - это вербовка своего потребителя, поиск иных областей

применения, «онлайн-версия печатного издания вряд ли способна заменить само печатное издание».

Под этим же термином подразумевают и демократизацию процесса создания и запуска СМИ.

Следует различать понятия «новые медиа» и «цифровые медиа». Хотя и там, и здесь практикуются цифровые средства кодировки информации.

До 1980-х отрасль располагала только аналоговыми и печатными моделями вещания, однако на настоящем этапе очевидны метаморфозы, которые сгенерировали интернет и электронные игры. Классические медиа начали обрести новые технологии, такими как цифровая обработка изображений перед публикацией в газетах, например. Канадская радиотелевизионная и телекоммуникационная комиссия так определяет новые медиа: «Любая медиа продукция, являющаяся интерактивной и распространяемая цифровыми методами». Таким образом, они разделяют традиционные и новые медиа по критерию доступности и способам доставки конечному потребителю. Комиссия также подчёркивает важность интернета в становлении новых медиа, поскольку он позволяет использовать для передачи определённой информации текст, видео, аудио и изображения одновременно.

Любой человек может стать издателем «нового СМИ» с точки зрения технологии процесса. Вин Кросби, который описывает «массмедиа» как инструмент вещания «одного многим», рассматривает новые медиа как коммуникацию «многих со многими».

Цифровая эра формирует иную медиа среду. Репортёры привыкают к работе в киберпространстве. Как отмечается, ранее «освещение международных событий было делом нехитрым»: необходимо было дожидаться прибытия из заграницы какого-либо судна, взять интервью у пассажиров, а затем — как можно быстрее бежать в редакцию, чтобы твоя газета смогла опередить конкурентов и опубликовать новости первой. Связи между различными странами подразумевали физическое присутствие. Чтобы узнавать новости, журналист в буквальном смысле должен был находиться в гуще событий, а для их передачи в газету ему приходилось всякий раз возвращаться в редакцию.

И все-таки, почему новейшая ветвь в развитии СМИ так усиленно набирает обороты?

В структуре СМИ роль интернета возрастает еще и потому, что люди проводят все больше и больше свободного времени, используя интернет. Мы знаем СМИ как индустрию свободного времени: в основном информация потребляется в то время, когда люди не спят и не работают. Для современного пользователя, для современной аудитории СМИ стали структурообразующим элементом свободного времени. Внутри этого свободного времени в последние 20 лет лидировало телевидение. И только 5 – 6 последних лет показывают, что в развитых странах зритель уходит в интернет, который начинает теснить телевидение в сфере медиа потребления.

Интернет, конечно, значим в системе средств массовой информации. Статистика показывает, что сегодня только в качестве зарегистрированных

электронных периодических изданий себя позиционируют более двух тысяч СМИ. И это только те, у которых есть лицензия и свидетельство о регистрации, выданные властями. А ведь наряду с ними существуют и другие источники, не имеющие никакой официальной регистрации, но свободно распространяющие информацию, доносящие ее до пользователей. И зачастую, эти незарегистрированные СМИ оказываются куда информативнее. Следует заметить, что количество последних в разы больше и увеличивается с каждым днем. Сегодня интернет – фактически единственный коммуникационный информационный канал, который представляет пользователю максимальную свободу выбора контента. Известно, что политические и интеллектуальные пристрастия представлены разнообразными точками зрения. Интернет дает достаточно большую свободу выбора самого разнообразного контента – от информационного до образовательного. Поэтому он становится фактически основой информационного меню. Есть еще один важный элемент, позволяющий включить интернет в структуру средств массовой информации, - его роль как рекламоносителя. Известно, что традиционные СМИ в условиях рыночной экономики всегда представляют собой, в том числе, и рекламные носители. Это особенность экономики СМИ, и поэтому становится понятным, что интернет принимает на себя очень много рекламных объявлений, встраивается в конкурирующие за медиа каналы среду.

Так что же выбирать рядовому потребителю информации сегодня? Аналоговые СМИ, которые в глазах нового поколения стали пережитком далекого прошлого, или же кардинально новые, инновационные СМИ, способные распространять контент 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, вне зависимости от стоимости бумаги и чернил? Предпочтительнее ли поглощать тщательно отобранную властями информацию, легкую для «потребления», чем правдивую и порой жестокую? Каждый для себя выбирает сам, но тенденция видна предельно ясно: демократизация общества приводит к тому, что люди стремятся знать больше о том, что происходит вокруг них, и способствуют этому как раз новые медиа. Более того, процесс демократизации и развития интернет СМИ влияют друг на друга в гораздо большей степени, чем можно себе представить.

Новые медиа интересуют разведки всех стран, и относительно недавно они стали одним из главных объектов шпионажа. Особенно интересуют службы безопасности социальные сети Facebook и Twitter, которые представляют собой еще и систематизированные базы данных.

Свободный доступ к информации в интернет сети облегчает процесс слежки за публикуемыми данными. Но с другой стороны, многообразие источников делает практически невозможной цензуру и контроль всей информации. Новые медиа – средство массовой информации, доступное любому, и ныне популярные социальные сети в разы облегчают работу спецслужб с одной стороны, а с другой обеспечивают неконтролируемый поток информации, «фильтровать» который просто невозможно.

Список литературы:

1. <<http://www.connect.ru/>>
2. <<http://www.ekey.ru>>
3. <<http://ru.wikipedia.org>>
4. <http://my-pki.com/ru/e_ecp.html>



УДК 007

Туменбаев А. Ж.

магистрант специальности
«Информационные системы»

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ НОСИТЕЛЕЙ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности производства осмотра различных носителей цифровой информации. Автором описываются особенности детального осмотра поверхности носителя, его содержимого, упаковки и т.д.

Ключевые слова: CD-R, CD-RW, VHS, S-VHS, DVD, BD-ROM, UDF.

Сегодня всем известны преимущества цифровых способов передачи и хранения информации в сравнении с аналоговыми. Это и возможность создать абсолютно точную копию, и возможность достоверно знать о сбоях при передаче информации, и возможность использовать долговечные носители (CD и DVD могут иметь срок архивного хранения в десятки лет).

В этой работе будет рассмотрена задача преобразования видеозаписи на каком-либо аналоговом носителе (ТВ-трансляция, видеокассета VHS, S-VHS и т.п.) или на ненадёжном цифровом (цифровая видеокассета) в набор файлов на жёстком диске компьютера, которые потом можно записать на CD или DVD. При этом во главу угла будет ставиться простота технологии, дешевизна необходимой аппаратуры, а лишь потом качество результата и скорость выполнения процесса. Рассматриваемая методика подготовлена для непрофессионального использования. Такие методы как «обработка видео в реальном времени» не обязательны в рамках поставленной задачи, потому рассматриваться не будут.

Предполагается, что читатель не знаком с технологиями обработки видео. Здесь описан очень широкий круг проблем, которые могут возникнуть при построении домашней студии для обработки видео, предложены варианты решения проблем.

Каждая карта оцифровки видео комплектуется не только драйверами, но и набором программного обеспечения. Эти программы позволяют

использовать различные возможности карты оцифровки — в том числе захват видео. Часто эти программы достаточно убоги, как с точки зрения интерфейса или наличия дополнительных возможностей, так и с функциональной точки зрения (например, AverTV, которым комплектуется мой Aver-203, позволяет захватывать видео с максимальным разрешением лишь 720x576 и сжимает видео «на лету» лишь в форматы MPEG-1 или MPEG-2). Конкуренция на рынке карт оцифровки видео в последнее время стала настолько жёсткой, что производители этих устройств взяли за голову и снабдили свою аппаратуру программами, которые по функциональности вполне могут конкурировать со специальными программами для захвата видео.

Обычный CD-R представляет собой тонкий диск из прозрачного пластика — поликарбоната — толщиной 1,2 мм, диаметром 120 мм (стандартный) вес 16-18 гр. или 80 мм (мини). Ёмкость стандартного CD-R составляет 74 минуты аудио или 650 МБ данных. Однако, на данный момент стандартным можно считать CD-R ёмкостью 702 МБ данных (точнее 736 966 656 байт) или 79 минут 59 секунд и 74 фрейма. Такая ёмкость достигается небольшим превышением допусков, описанных в стандарте «Оранжевой Книги» (CD-R/CD-RW). Также на рынке имеются 90 минутные / 790 МБ и 99 минутные / 870 МБ диски, которые получили гораздо меньшее распространение.

CD-RW является дальнейшим логическим развитием записываемого лазерного компакт-диска CD-R, однако, в отличие от него, позволяет многократно перезаписывать данные. Этот формат был представлен в 1997 году и в процессе разработки назывался CD-Erasable (CD-E, Стираемый Компакт-Диск). CD-RW во многом похож на своего предшественника CD-R, но его записывающий слой изготавливается из специального сплава халькогенидов, который при нагреве выше температуры плавления переходит из кристаллического агрегатного состояния в аморфное. Фазовые переходы между различными состояниями вещества всегда сопровождаются изменением физических параметров среды. Нормальным состоянием твердых тел и основным в окружающей нас природе является кристаллическое. В этом отношении аморфные тела — редкость, так как стеклообразное (аморфное) состояние реализуется только при затвердевании переохлажденного расплава. От других аморфных состояний стекла отличаются тем, что процессы перехода расплав — стекло и стекло — расплав обратимы. Эта их особенность чрезвычайно важна для создания реверсивных носителей оптической записи, то есть обеспечивающих многократную перезапись. Основным условием образования стекловидных состояний, в том числе металлов, является охлаждение, настолько быстрое, что атомы не успевают занять отведенные им места в кристаллических ячейках и «замирают» как попало, когда тепловая релаксация атомов сопоставима или становится меньше межатомных расстояний. При толщине активного слоя оптического диска в 0,1 мкм создать условия для сверхбыстрого охлаждения не трудно. Полный цикл: запись — многократное воспроизведение — стирание — новая запись выглядит следующим образом. Подогревая лазером, рабочий слой оптического диска,

находящийся в кристаллическом состоянии, переводят в расплав. За счет быстрой диффузии тепла в подложку расплав быстро охлаждается и переходит в фазу стекла. Кристаллическому и стеклообразному состояниям присущи разные диэлектрическая проницаемость, коэффициент отражения, а следовательно, и интенсивность отраженного света, которая и несет информацию о записи на диске. Считывание производится при пониженной интенсивности излучения лазера, не влияющей на фазовые переходы. Для новой записи необходимо вернуть рабочий слой в исходное кристаллическое состояние. Для этого используется двухступенчатая модуляция (короткий мощный импульс для расплава активного слоя и длинный импульс для постепенного охлаждения вещества) мощности лазера. Перегрев замедлит процесс диффузии тепла и создаст условия для возврата в кристаллическую фазу. Активный слой обычно изготавливают из халькогенидного стекла — сплава серебра (Ag), индия (In), сурьмы (Sb) и теллура (Te).

Многократная перезапись в принципе может приводить к механической усталости рабочего слоя и, как следствие, к его разрушению. Поэтому при выборе веществ важным фактором становится отсутствие эффекта накопления усталости. Современные CD-RW диски позволяют перезаписывать информацию порядка 1000 раз. Работа с дисками CD-RW очень похожа на работу с однократно записываемыми дисками CD-R. Позднее появился новый формат записи болванок CD-RW — Universal Disk Format (UDF, Packet Writing), который позволяет «отформатировать» диск и работать с ним как с обычной большой дискетой, позволяющей чтение/запись/удаление/изменение данных. Объём таких UDF-форматированных дисков равен примерно 530 Мбайт, в отличие от обычных 700 Мбайт при записи одной сессией на весь диск.

CD-RW диски не удовлетворяют требованиям, описанным в стандартах «Red Book» (CD-ROM) и «Orange Book Part II» (CD-R), в отношении коэффициента отражения. Поэтому такие диски не читаются в старых приводах компакт-дисков, выпущенных до 1997 года. CD-R считается более подходящим стандартом носителей для резервного копирования, так как записанная на них информация уже не может быть изменена и производители «болванок» указывают большее время хранения данных для дисков CD-R, чем для CD-RW.

При обычной записи на CD-RW (не UDF), периодически нужно полностью стирать диск. Существует два вида стирания — «полное» и «быстрое». Как следует из названия, при «полном» стирании весь диск переводится в кристаллическое состояние и старая информация уничтожается физически. А «быстрое» стирание очищает только небольшую часть диска (англ. *Lead-in* — зона, где хранится информация о содержании диска), что происходит гораздо быстрее. Однако при этом существует техническая возможность восстановить данные. Поэтому, если есть необходимость сохранения конфиденциальности информации, то нужно использовать полное стирание.

Стандарт записи DVD-R(W) был разработан в 1997 году группой компаний, входящих в DVD Forum, как официальная спецификация записываемых (впоследствии и перезаписываемых) дисков. Однако цена лицензии на эту технологию была слишком высока, и поэтому несколько производителей пишущих приводов и носителей для записи объединились в DVD+RW Alliance (англ.), который и разработал в середине 2002 года стандарт DVD+R(W), стоимость лицензии на который была ниже. Поначалу болванки (чистые диски для записи) DVD+R(W) были дороже, чем болванки DVD-R(W), но теперь цены сравнялись.

BD-ROM (англ. *blue ray* — синий луч и *disc* — диск) — формат оптического носителя, используемый для записи и хранения цифровых данных, включая видео высокой чёткости с повышенной плотностью. Стандарт Blu-ray был совместно разработан консорциумом BDA.

Blu-ray (букв. «синий-луч») получил своё название от использования для записи и чтения коротковолнового (405 нм) «синего» (технически синефиолетового) лазера. Представлен на международной выставке потребительской электроники Consumer Electronics Show (CES), которая прошла в январе 2006 года. Коммерческий запуск формата Blu-ray прошел весной 2006 года.

С момента появления формата в 2006 году и до начала 2008 года у Blu-ray существовал серьезный конкурент — альтернативный формат HD DVD. В течение двух лет многие крупнейшие киностудии, которые изначально поддерживали HD DVD, постепенно перешли на Blu-ray. Warner Brothers, последняя компания, выпускавшая свою продукцию в обоих форматах, отказалась от использования HD DVD в январе 2008 года. 19 февраля того же года Toshiba, создатель формата, прекратила разработки в области HD DVD. Это событие положило конец так называемой «войне форматов».

Однослойный диск Blu-ray (BD) может хранить 23,3/25/27 или 33 Гб, двухслойный диск может вместить 46,6/50/54 или 66 Гб. Также в разработке находятся диски вместимостью 100 Гб и 200 Гб с использованием соответственно четырёх и восьми слоёв. Корпорация TDK уже анонсировала прототип четырёхслойного диска объёмом 100 Гб.

На данный момент доступны диски BD-R и BD-RE, в разработке находится формат BD-ROM. В дополнение к стандартным дискам размером 120 мм, выпущены варианты дисков размером 80 мм для использования в цифровых фото- и видеокамерах. Планируется, что их объём будет достигать 15 Гб для двухслойного варианта.

Список литературы

1. <http://www.compress.ru>
2. <http://www.lenust.ru/articles/8509/>
3. http://www.eos.ru/eos_products/eos_karma



кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск

РАЗВИТИЕ ИТ- ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ КАК ОСНОВА ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Выделены крупнейшие сегменты мирового ИТ-рынка, определены ключевые игроки мирового ИТ-рынка.

Обобщены экспертные оценки о приоритетных направлениях развития ИТ-рынка: облачные вычисления, технологии бэк-офисов и др.

В Республике Беларусь отрасль «компьютерных и информационных услуг» имеет самые высокие темпы роста. Наиболее значимыми факторами, влияющими на конкурентоспособность белорусской ИТ-отрасли являются: значительные налоговые преференции, высокий уровень образования, развитая инфраструктура.

Благодаря Парку высоких технологий экспорт компьютерных услуг стал второй по значимости статьей в формировании положительного сальдо внешней торговли услугами Республики Беларусь.

Ключевые слова: Мировая экономика, информационные технологии, сектор услуг, экспорт, импорт.

Информационные технологии открываются все более широкие перспективы для повышения эффективности бизнеса и качества жизни людей.

Выделяются шесть этапов развития информационных технологий:

Первый этап охватывает период до второй половины 19 века и характеризуется использованием «ручных» информационных технологий. Их инструментом в основном являлись канцелярские принадлежности и средства почтовой связи, обеспечивавшие пересылку писем, пакетов и бандеролей.

Далее, с конца 19 века на смену «ручным» информационным технологиям приходят «механические» технологий. На данном этапе развития появляются средства оргтехники (пишущие машинки, телеграф, телефон, магнитофоны и диктофоны). Информационные коммуникации поддерживаются с помощью более совершенных средств доставки почты.

На третьем этапе – на рубеже 1940-х – 1960-х гг. появляются «электрические» технологии, инструменты которых составляют: большие ЭВМ и программное обеспечение к ним, электрические пишущие машинки, настольные копиры, портативные диктофоны и т.п. В этот период развиваются и совершенствуются существующие информационные коммуникации, появляются телевидение, системы передачи данных по воздушным и безвоздушным линиям связи.

Начало 1970-х г. характеризуется «электронными» технологиями. Их основной инструментарий – большие ЭВМ с создаваемыми на их базе автоматизированными системы управления (АСУ) и информационно-поисковыми системами (ИПС). Появляются факсимильные средства передачи данных, компьютерные вычислительные и информационные коммуникации: локальные и междугородные вычислительные сети.

На пятом этапе – на смену «электронным» технологиям с середины 1980-х г. Выступают новые компьютерные технологий. Основным инструментом в этот период становится персональный компьютер. Для него создаётся множество различных программных продуктов и периферийных устройств. Появляются автоматизированные рабочие места, в том числе локальные (на одном персональном компьютере) и системы поддержки принятия решений. Информационные коммуникации называют телекоммуникациями. Они включают локальные, региональные глобальные (международные) и иные компьютерные сети. Рост сложности информационных систем (ИС) вызывает разобщённость и разнородность разработчиков, пользователей, аппаратных средств и т.п., необходимость их интеграции.

С начала 21 века период развития информационных технологий определяют, как период формирования информационных обществ. Он характеризуется глобализацией информационных технологий и связанным с ними применением суперкомпьютеров, квантовых и нанокompьютеров и технологий. В области телекоммуникаций всё чаще используются оптические проводные и беспроводные системы, а также иные беспроводные коммуникации [1].

Следует отметить, что ИТ-сектор обладает высоким экспортным потенциалом. Так, в 2015 г. в странах-членах Организации экономического сотрудничества (ОЭСР) доля информационно-коммуникационного сектора в ВВП составила более 5%. В ряде других стран, не входящих в международную структуру, этот показатель оказался еще выше: например, в Южной Корее – более 10%, в Японии и Швеции – свыше 7% [2].

С географической точки зрения, по оценкам аналитиков, крупнейшим потребителем ИТ-решений является Северная Америка, на этот регион приходится около 30% мировых ИТ-расходов. Доля Западной Европы составляет более 20%, Азиатско-Тихоокеанского региона (исключая Японию) – менее 30% [3].

Согласно данным таких аналитических компаний, как Gartner, IDC, ЕІТО, среди наиболее значимых тенденций в сфере информационных и телекоммуникационных технологий выделяют усиление мобильности как пользователей, так и устройств, активное проникновение Интернета, развитие искусственного интеллекта и роботизация человеческой деятельности и др.

В январе 2018 г. из отчета аналитической компании Gartner стало известно, что мировые расходы на информационные технологии в 2017 г. увеличились на 3,8% и превысили 3,5 трлн. долл. США [3].

Специалисты прогнозируют, что предприятия и организации будут продолжать инвестировать в ИТ. Среди направлений, выступающих в роли драйверов роста, в Gartner перечислили проекты, связанные с цифровым бизнесом, блокчейн-технологиями, Интернетом вещей, использованием больших данных, машинного обучения и искусственного интеллекта.

В октябре 2017 г. аналитики Forrester Research обнародовали прогноз по мировому рынку информационных технологий. Наиболее быстрорастущими сегментами исследователи называют софт и услуги ИТ-консалтинга, в каждом из которых выручка увеличилась на 4,3% в 2017 г. и увеличится более чем на 6% в 2018 г.

Что касается ключевых игроков мирового ИТ-рынка, то, согласно данным Forbes, по результатам 2016 г. в число крупнейших ИТ-компаний (включая разработчиков программного обеспечения) в мире входят преимущественно организации американского и западноевропейского происхождения (Alphabet, IBM, Facebook – США; Accenture – Ирландия; RELX Group – Великобритания; Capgemini – Франция). Также есть сильные представители Азиатско-Тихоокеанского региона (Tencent Holdings, Baidu – Китай; Tata Consultancy Services – Индия). Российские ИТ-компании в ТОП 10 не вошли, однако регулярно занимают лидирующие места в специализированных ИТ-рейтингах. Например, The Global Outsourcing 100, The Global Services 100, Deloitte Technology Fast 500 EMEA, Software 500 и др.

Аналитики назвали четыре основных события, которые будут иметь место в технологической индустрии:

- улучшение экономики будет способствовать росту ИТ-рынка. В 2017 г. ситуация в мировой экономике нормализовалась после политических и экономических потрясений предыдущего года. Эта относительная стабильность позволит бизнесу и государственному сектору стать более активными в части ИТ-расходов в 2018 г.;

- продажи облачных услуг будут расти стремительно (двузначными темпами), однако это негативно скажется на спросе на традиционные локальные ИТ-решения, что, в свою очередь, будет сдерживать рост всего рынка;

- развитие облачных вычислений благоприятно отражается на некоторых сегментах. Например, в сфере корпоративного ПО, где продажи облачных подписок к октябрю 2017 г. больше выручки от реализации лицензий на устанавливаемые на компьютеры программы, прогнозируется рост на 10%. Однако в других категориях, вроде связующего программного обеспечения, услуг системной интеграции и ИТ-аутсорсинга, на облака приходится лишь небольшая часть расходов, которой недостаточно, чтобы компенсировать слабый рост традиционных сегментов;

- в США, Китае, Индии, Индонезии, Южной Корее, Швеции и Дании продажи оборудования, ПО и услуг в области ИТ вырастут не менее чем на 4% в 2017 г. Российский и бразильский ИТ-рынки только выходят из рецессии, поэтому ожидать высокой динамики здесь не приходится, говорится в исследовании Forrester;

- технологии бэк-офисов приблизятся к бизнес-технологиям. Аналитики прогнозируют, что расходы на системы управления взаимоотношения с клиентами, электронную коммерцию, средства клиентской аналитики и другие решения, которые помогают компании привлекать и удерживать заказчиков в 2017 г. вырастут до 28% в суммарном объеме ИТ-рынка и займут больше половины затрат на новые технологические проекты. Однако инвестиции в такие продукты стимулируют расходы на технологии для бэкперсонала с целью поддержки этих систем. Такая тенденция будет набирать обороты в 2018 г.

ИТ – сфера – одна из областей белорусской экономики, которая действительно может поднять позиции Республики Беларусь на мировом рынке.

В рейтинге Международного союза электросвязи ООН по индексу развития информационно-коммуникационных технологий (ICT Development Index) в 2017 г. Беларусь заняла 32 место среди 175 стран [4]. Беларусь пятый год подряд входит в ТОП-10 экономик мира с наибольшей динамикой роста показателей информационно-коммуникационных технологий, характеризующей не только технический уровень развития современной и информационно-коммуникационной инфраструктуры, но и то, как эта инфраструктура используется обществом, бизнесом и государством.

Ключевой «точкой отсчета», ИТ сферы в Беларуси считается сентябрь 2005 года, когда вышел Декрет Президента РБ №12 «О Парке высоких технологий». Основным отличием ПВТ является то, что его резидент вправе применять льготы вне зависимости от того, где на территории РБ он расположен.

Информационно – технологическая продукция и услуги по данным национальной статистики подразделяются на:

- издание ПО;
- разработка ПО и консультирование в этой области;
- обработка данных;
- деятельность, связанная с базами данных.

Объем производства ИТ-продукции в Республике Беларусь по итогам 2017 г. достиг более 1,7 млрд. долл. США [5] (рисунок 1).

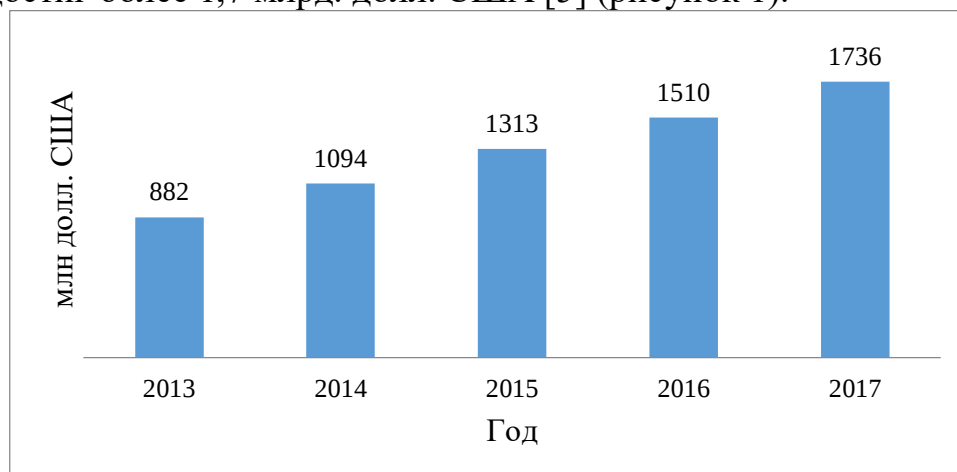


Рисунок 1 – Объем производства ИТ-продукции, млн. долл. США

Основная часть объема производства ИТ – продукции и услуг приходится на разработку ПО и консультирование в этой области (85%).

Факторами, в наибольшей степени влияющими на конкурентоспособность белорусской ИТ-отрасли, являются:

- географическая и культурная близость Беларуси к Европе, поэтому часто белорусский ИТ-услуги воспринимается не как offshoring, а выступает в роли nearshoring;

- высокий уровень образования ИТ - специалистов;

- значительные налоговые преференции;

- стабильность и прогнозируемость государственной политики.

В отрасли «Компьютерных и информационных услуг» работает более 1220 компаний. Большинство из них расположены в г. Минске (92,4%) и используют персонал на аутсорсинге. Крупнейшие экспортеры ПВТ и поставщики на белорусский рынок, представлены в таблице 1. [5].

Таблица 1 – Крупнейшие экспортеры ПВТ

Крупнейшие экспортеры ПВТ	Крупнейшие поставщики на белорусский рынок
ИООО «ЭПАМ Системз»	СООО «Системные технологии»
СООО «Гейм Стрим»	ИП «АйБиЭй АйТиПарк»
ИП «АйБиЭй АйТиПарк»	ЗАО «СОФТКЛУБ–Центр разработки»
ЗАО «Итранзишэн»	ООО «ЛВО»
ООО «Техартгруп»	ООО «Хьюмен Систем»
ИООО «Эксадел»	ЗАО «Авест»

На сегодняшний день данные компании являются крупнейшими по численности резидентами ПВТ. Общая численность работающих в ПВТ составляет более 30 тыс. человек.

Большинство ИТ-компаний – это совместные и иностранные предприятия (58%). Основной объем иностранных инвестиций приходится на три страны – это США (19%), Россия (18%) и Нидерланды (11%) (рисунок 2). Всего в ИТ-секторе Беларуси работают инвесторы из 17 стран мира. Высокую активность проявляют такие европейские страны как: Германия, Франция, Австрия, Бельгия, Швейцария.

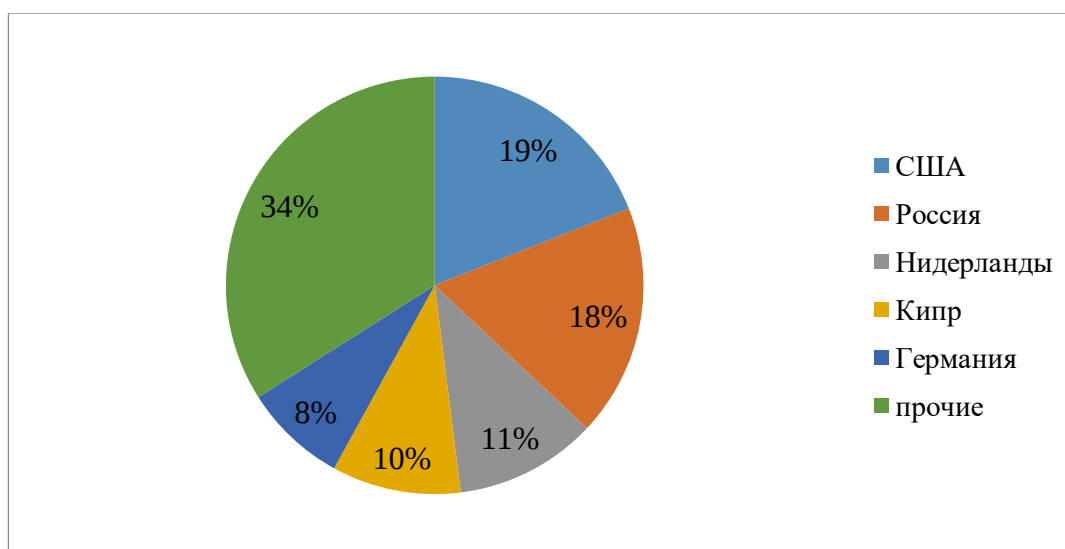


Рисунок 2 – Страны- иностранные инвесторы в белорусском ИТ-секторе в 2017 гг., %

По оценкам экспертов, белорусский ИТ-рынок будет развиваться в направлении создания благоприятных условий для входа на него транснациональных игроков. Свои центры разработок в Парке высоких технологий открыли: Hynix Semiconductor (Южная Корея), которая входит в пятерку ведущих производителей оперативной памяти в мире; Rakuten (Япония) – один из крупнейших в мире холдингов, объединяющий сервисы в области электронной коммерции, банкинга, кредитных карт, электронных книг, медиа и других направлений; IAC (США) – одна из крупнейших мировых медиа и интернет-компаний.

По данным 2017 г. Беларусь экспортировала компьютерных услуг на 1086 млн. долл. США (рисунок 3). Из данного рисунка видно, что отрасль ИТ – услуг является экспорто – ориентированной. Основной объем экспорта программного обеспечения и услуг в 2017 г. пришелся на компаниями ПВТ – 1025 млрд. долларов. Заказчиками выступили представители 56 стран мира. В структуре экспорта 43,5% приходится на страны Западной Европы, 40,1% – на США, 14,4% – на страны СНГ. В 2014 г. впервые зафиксирован экспорт в такие страны, как Индонезия, Иордания, Доминиканская Республика. В 2016 г. резиденты Парка впервые вышли на рынки Филиппин, Вьетнама, Туркменистана, Мексики.

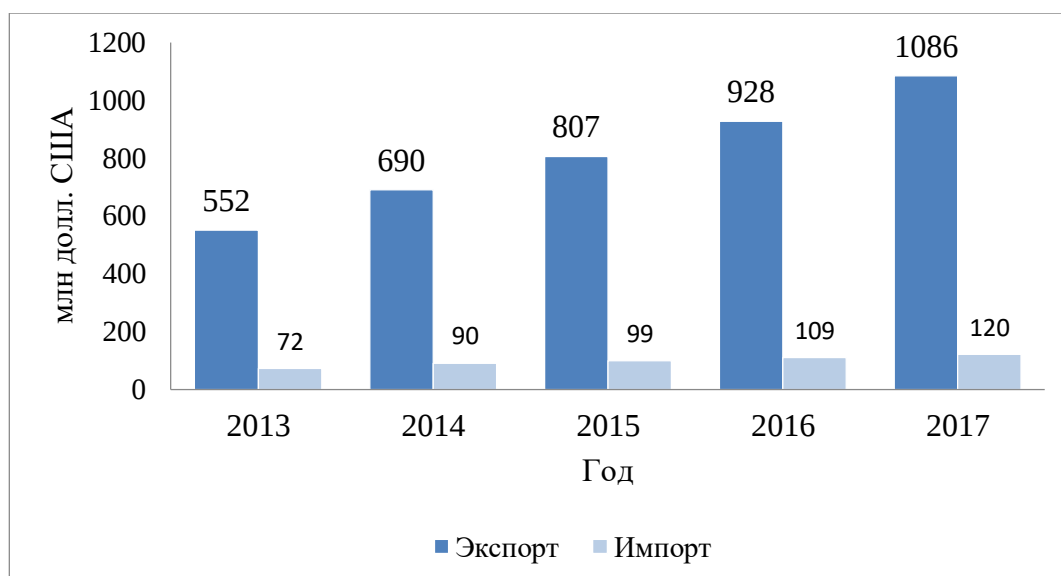


Рисунок 3 – Экспорт и импорт компьютерных услуг, млн. долл. США

Благодаря ПВТ, в целом по Республике, экспорт компьютерных услуг стал второй по значимости статьей в формировании положительного сальдо внешней торговли услугами.

В Республике Беларусь создан целый ряд успешных ИТ-продуктов, среди которых Viber, World of Tanks.

У ПВТ много значимых партнеров по всему миру:

- Итальянский институт технологий;
- Парк высоких технологий «Хоа Лак» (Вьетнам);
- Виасфер Технопарк (Ереван);
- Научно – технический Парк Польша – Восток (г. Сувалки) и др.

По данным Software Magazine некоторые белорусские компании вошли в Software 500 лучших мировых поставщиков ИТ – услуг. В престижный рейтинг попали IHS (резидент ПВТ – ИП «АйЭйчЭс Глобал») – 64 место, EPAM Systems (ИП «Эпам Системз») – 122 место, Bell Integrator (ООО «Бэлл Интегратор») – 228, Ericpol Telecom (ИООО «Эрикполь Брест») – 296, ИВА (ИП «АйБиЭй АйТи Парк» и УП «ИВА-Гомель-Парк») – 301, Itransition (ЗАО «Итранзишэн») – 374, SoftClub («Софтклуб – Центр разработки») – 417[6].

Развитие ИТ-сектора в Беларуси позволяет, как наращивать экспортный потенциал страны, так и радикально изменять методы организации производства и ведения бизнеса в организациях, занимающихся оказанием услуг. Современный программный продукт позволяет качественно трансформировать такие операции, как прием заказов, осуществление платежей, заменять монотонную работу машинами и в большей степени вовлекать потребителей в деятельность компании путем внедрения систем самообслуживания.

Для национального и зарубежного ИТ-бизнеса открываются еще большие возможности в разработке и создании наиболее востребованных в мире продуктов с высокой добавленной стоимостью, разработкой

программного обеспечения для поддержки бизнес-решений. По прогнозам, экспорт ИТ-услуг будет расти в Республике Беларусь на 15-20 процентов ежегодно.

Список литературы:

1. Жукова, К.И. Развитие сервисного сектора экономики как определяющего элемента постиндустриального общества / К.И. Жукова // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2012. – № 22. – С. 188–195.
2. World Trade Organization. International Trade Statistics 2016 [Electronic resource] / WTO. – 2017. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2016_e/its2016_e.pdf. – Date of access: 20.11.2018.
3. Central Intelligence Agency. The World Factbook: guide to country comparisons [Electronic resource] / The United States of America. – Mode of access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2017.html#ao>. – Date of access: 22.11.2018.
4. Ежегодный доклад IRU 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iru-eapd.org/detail/publications/id.124>
5. Парк высоких технологий подвел итоги работы // Парк высоких технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://park.by/post-1380/?lng=ru>. – Дата доступа: 10.11.2018.
6. 2016 Software 500 Companies // Software Magazine [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.softwaremag.com/2016-software-500-companies/#>. – Date of access: 13.11.2018.



УДК 332.87

Турыспаева Д.Б.,

Магистрант специальности 6М050700-Менеджмент

КазУЭФМТ, г. Астана

Научный руководитель:

к.э.н., доцент Ракишева А.К.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЖКХ

Аннотация

Рынок ЖКУ имеет существенную особенность: во-первых, потребителями его услуг являются все граждане независимо от их доходов и,

во-вторых, отказаться от потребления ЖКУ не может ни один человек, так как они обеспечивают удовлетворение самых главных (для жизни и здоровья) физиологических потребностей (в пище, для приготовления которой необходимо газоснабжение; в воде; в жилище и т.п.). Поэтому услуги ЖКХ составляют жизненно-необходимый компонент рыночной экономики, обязывая и государство, и бизнес быть социально-ориентированными.

Жилищно-коммунальная сфера является одной из основных отраслей муниципального хозяйства, от функционирования которой непосредственно зависит жизнедеятельность населения. Отрасль ЖКХ напрямую связана с повседневными интересами граждан и призвана обслуживать их материально-бытовые потребности в жилищно-коммунальных услугах.

ЖКХ является важнейшим системообразующим компонентом организации хозяйственного комплекса современного поселения любого типа. От качества предоставляемых им услуг зависит здоровье и дееспособность населения, а также ритмичность работы всех предприятий муниципалитета[1].

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является важным сектором экономики страны, призванным удовлетворять повседневные нужды населения, предприятий, организаций и учреждений в различных услугах жизнеобеспечения.

Характеризуя поле деятельности отрасли, необходимо выделить следующие его основные особенности.

Во-первых, поставщики жилищно-коммунальных услуг работают как на потенциально высоко конкурентных рынках, связанных, к примеру, с эксплуатацией жилья, так и в сферах, где значительную долю составляют услуги естественных монополий. Процессы тепло-, электро-, водоснабжения и водоотведения населенных пунктов характеризуются тесной зависимостью между производством и потреблением услуг, а коммунальные предприятия, обеспечивающие поставку указанных ресурсов по распределительным сетям, являются естественными локальными монополистами.

Во-вторых, система ЖКХ была и остается одной из самых многопрофильных отраслей экономики. Ее современная производственная структура включает в себя более 30 направлений деятельности. Основные элементы этой структуры заключены в названиях системы — жилищная и коммунальная. В свою очередь жилищная составляющая обеспечивает эксплуатацию жилого фонда, его ремонт, сдачу в аренду нежилых помещений. В состав коммунального хозяйства входят санитарно-технические предприятия (водопровод, канализация, санитарная очистка); внутригородской электрический транспорт; предприятия коммунального обслуживания (бани); коммунальная энергетика (электрические, газовые, тепловые сети); внешне городское благоустройство (дорожно-мостовое хозяйство, уличное освещение, озеленение) и т.д. В жилищно-коммунальной сфере могут осуществлять производственную или иную деятельность организации, учреждения и предприятия любых организационно-правовых форм собственности при условии получения соответствующей лицензии.

Отдельные виды деятельности как жилищной, так и коммунальной сферы могут полностью или частично финансироваться за счет средств бюджета, другие услуги носят исключительно коммерческий характер.

Условия хозяйствования и источники финансирования работ и услуг определяют третью особенность ЖКХ, а именно двойную роль отрасли в формировании доходов бюджета территории и значительные объемы ассигнований, направляемых на ее содержание и развитие.

Четвертая особенность обусловлена высокой степенью государственного регулирования жилищно-коммунальной сферы в части установления отношений между поставщиками и потребителями услуг [2].

Понимая необходимость реформирования жизненно важной отрасли, как жилищно-коммунальная сфера, Правительством Республики Казахстан в соответствии с поручениями Главы государства приняты и реализуются Программа модернизации жилищно-коммунального хозяйства Республики Казахстан на 2011 - 2020 годы (Программа модернизации ЖКХ) и Программа «Ак булак» на 2011-2020 годы [3].

Основной целью Программы модернизации жилищно-коммунального хозяйства РК на 2011-2020 годы является обеспечение комфортных условий проживания населения и улучшение состояния коммунальной инфраструктуры. Для достижения цели намечается решение следующих задач:

1. Обеспечение содержания жилищного фонда
2. Модернизация коммунальной инфраструктуры.

Ремонт общего имущества объектов кондоминиума включает в себя элементы термомодернизации – вида строительных работ по улучшению теплотехнических характеристик ограждающих конструкций зданий.

Для обеспечения модернизации коммунальной инфраструктуры необходимо проведение постоянной оценки технического состояния инженерных сетей и объектов с заключением (технический отчет) и выводами о возможности эксплуатации или капитальном ремонте объектов, рекомендациями по повышению их надежности.

На основе проводимых оценок технического состояния инженерных сетей и объектов будет проводиться разработка обоснований инвестиций в модернизацию коммунальной инфраструктуры.

Наиболее важным вопросом в развитии жилищно-коммунального хозяйства страны остается вопрос создания условий для развития рынка коммунальных услуг, повышения инвестиционной привлекательности коммунального сектора, применения механизмов государственно-частного партнерства. Существование естественных монополий в системе ЖКХ препятствует развитию рынка и конкуренции, а отсутствие конкуренции в ЖКХ формирует затратную природу функционирования отрасли [4].

Таким образом, можно заключить, что основными задачами государства по повышению инвестиционной привлекательности ЖКХ на современном этапе должны стать усовершенствование нормативных правовых актов и нормативно-технической документации, создающие

правовую и институциональную базу для функционирования отрасли на рыночных принципах. При этом в отрасли должна быть создана прозрачная, саморегулирующаяся система, обеспечивающая баланс интересов всех заинтересованных сторон (государства, поставщиков и потребителей). Инструментом выполнения этих задач является совершенствование мер государственного регулирования ЖКХ.

Список литературы:

1. Бондаренко Е.А., Кусакина О.Н. Рыночно-экономические основы становления предпринимательства в жилищно-коммунальном хозяйстве региона // Региональная экономика: теория и практика. 2008, №30.
2. О.В. Врублевская и др.. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. — 3-е изд., испр. и перераб. - М: Юрайт-Издат. - 838 с.. 2003
3. Программа модернизации жилищно-коммунального хозяйства Республики Казахстан на 2011 - 2020 годы// <http://adilet.zan.kz>
4. Симонов С.Г., Шеломенцев П.Ю. Реформирование жилищно-коммунальной сферы Республики Казахстан: сущность, механизм, социальные последствия /Под ред. А.Н.Силина. – Тюмень: Вектор Бук, 2003



УДК 332

Тұрым Б. Қ.

магистрант

Научный руководитель:

Бактымбет Ә.С.

к.э.н., профессор

КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА

Аннотация

Важнейшим предварительным обстоятельством создания целостного и результативного хозяйственного механизма, приспособления предприятий к обстоятельствам контролируемого рынка является дальнейшая разработка комплекса теоретических и методических вопросов в планировании, учете, анализе и стимулировании экономической эффективности общественного изготовления

Ключевые слова: рынок, трудозатратность, материалоемкость, капиталоемкость и фондоемкость.

В рыночной практике хозяйствования попадают наиболее разнообразные фигуры проявления финансовой производительности. В связи с характером процесса труда результативность изготовления способен представлять в варианте технико-экономической и социально-экономической производительности. Промышленные и финансовые аспекты производительности определяют формирование ключевых условий изготовления и эффективность их применения. Общественная результативность разрешает определенные общественные проблемы (например, улучшение обстоятельств работы, защита находящейся вокруг сферы, свойство существования и т.д.). Как правило общественные итоги непосредственно объединены с финансовыми, поскольку основу любого прогресса является формирование вещественного изготовления.

Применительно к областям использования акцентируют подобные фигуры производительности, как локальная и индивидуальная. Локальная результативность обуславливается в разрезе единичных звеньев общенародного хозяйства (предприятие, промышленный совокупность, отрасль, регион). Частная результативность отображает эффективность применения в ходе изготовления единичных типов расходов ресурсов (пролетарской мощи, ключевых используемых фондов, естественных ресурсов и пр.). Согласно предметам установления отличаются последующие фигуры производительности: результативность функционирующего изготовления; результативность технологического перевооружения, реконструкции, расширения и новой постройки; результативность важных инвестиций и новейшей технической; результативность внешнеэкономической работы; результативность защиты находящейся вокруг сферы и др. С теоретической точки зрения все без исключения данные фигуры производительности смотрятся как единовременные инвестиции в изготовление и их определение базируется на единых принципах установления финансовой производительности функционирующего изготовления [1].

Как указывает мировой опыт, начальными принципами таких методичных положений с рыночных позиций считаются: критерий производительности, характеристики производительности и способы их соизмерения.

Слагаемые производительности изготовления создаются около влиянием различных условий технологического, координационного, финансового и общественного характера.

Классификация по главным тенденциям формирования и улучшения изготовления отображает эффективность применения расходов и ресурсов и содержит последующие условия: концепция правительственной регуляции формирования изготовления; ускорение научно-технического прогресса и широкое введение научно-технических достижений в изготовление; оптимальность отраслевой текстуры изготовления; усовершенствование отраслевой и территориальной компании изготовления в базе формирования сосредоточения, квалификации, кооперирования и комбинирования: увеличение культурно-технического и квалификационного уровня

производственных сотрудников и др. На современной стадии основными в данной группе считаются условия непосредственного и непрямого правительственного регулирования формирования изготовления: национальное бизнес, национальное программирование, ценовое регулирование, регулирование развития расходов в изготовление, регулирование оплаты работы, поощрительная амортизационная стратегия, налоговая стратегия, кредитное регулирование, структурное регулирование, интенсивная общественная стратегия и т. д. [2].

Пути повышения эффективности изготовления — данное совокупность определенных событий согласно увеличению производительности изготовления в установленных направленностях. Основные пути увеличения производительности изготовления следующие; понижение трудозатратности и увеличение производительности работы, понижение материалоемкости продукта и разумное применение естественных ресурсов, понижение фондоемкости продукта и стимуляция инвестировать деятельности предприятий. Во всех вариантах, если увеличение свойства продукта, введение новой технической, современного навыка, промышленное тех перевооружение и восстановление, введение новейшего домашнего приспособления проявляют воздействие в окончательные итоги деятельность компаний, необходимо равно как присутствие планирования, оценке и стимулировании работы трудящийся обществ, таким образом и присутствие финансовом рассмотрении целиком обнаружить и учитывать полный результат, приобретенный за результат таких факторов.

Важнейшим предварительным обстоятельством создания целостного и результативного хозяйственного механизма, приспособления предприятий к обстоятельствам контролируемого рынка является дальнейшая разработка комплекса теоретических и методических вопросов в планировании, учете, анализе и стимулировании экономической эффективности общественного изготовления [3].

Оценка деятельности компании выполняется на базе единого рассмотрения окончательных результатов его производительности. Финансовая сущность производительности компании заключается в этом, для того чтобы в любую единицу расходов достичь значимого повышения доходы. Численно возлюбленная измеряется сравнением двух величин: приобретенного в процессе изготовления результата и затрат активного и овеществленного труда на его достижение.

Результаты анализа финансовой деятельности применяются как основа для формирования плановых заключений дальнейшего формирования, а определенные из них считаются фондообразующими специализированных и иных фондов компании.

Измерение экономической эффективности предприятия потребует её качественной и количественной оценки, т.е. установления аспекта и характеристик производительности социального изготовления. Правильно подобранный критерий должен более подробно высказывать сущность

финансовой производительности и являться единым для абсолютно всех звеньев изготовления.

Для верного установления основных течений увеличения финансовой производительности социального изготовления следует выразить аспект и характеристики производительности.

Критерий экономической эффективности обладает конкретную текстуру, позволяющую высказывать его численно в абсолютно всех уровнях управления предприятием. В обстоятельствах базарной экономики главным критерием оценки хозяйственной деятельности компании служит доход (прибыль, эффективность по отношению к фондам) [4].

Оценивая критерий эффективности производственного предприятия особенное внимание необходимо отдавать приросту доходы не только за результат увеличения размеров доходной продукта, свободного повышения стоимости в продукта в отсутствии надлежащего увеличения свойства и т.п., однако и её приросту из-за результат наилучшей деятельность, увеличения размера изготовления и уменьшения себестоимости.

Количественная обусловленность общего аспекта проявляется в обобщающих признаках производительности изготовления и высокофункционально сопряженных с ними местных признаках применения разных видов ресурсов.

Однако обобщающим аспектом финансовой производительности общественного изготовления служит степень производительности общественного труда.

Важнейшими показателями экономической эффективности социального изготовления предназначаются трудозатратность, материалоемкость, капиталоемкость и фондоемкость.

Но данные характеристики обладают небольшой вид применения, все без исключения они, помимо признака производительности социального работы, никак не предоставляют абсолютного, многостороннего взгляды о финансовой производительности изготовления и расходов, а определяют только применение конкретного типа ресурсов.

Для полного представления об единой производительности расходов необходима обобщенная характеристика стоимостных и натуральных характеристик. Данной цели предназначаются общая и сравнительная финансовая результативность расходов.

В планировании и конструировании единая финансовая результативность обуславливается равно как подход результата к важным инвестиций, а относительная - как подход разницы нынешних расходов к разницы важных инвестиций согласно вариантам [5]. При данном единая и относительная финансовая результативность дополняют друг друга.

Рассмотренные технологии оценки производительности управления и функционирования предприятия подтверждают о наличии разных подходов к исследуемой проблеме. Для наиболее полного исследования экономической эффективности деятельность строительных организации следует изучить

условия, которые оказывают большое влияние на стабильность их функционирования.

Список литературы:

1. Баймуратов У.Б. Деньги и финансы: нелинейная система, том 1, Алматы, 2015- 320 с.
2. Баймуратов У.Б. Финансы Казахстана, том 2, Алматы, 2012 - 320 с.
3. Самуэльсон П. Экономика. Т.1., М., 2014.
4. Финансово-экономический словарь. Под научной редакцией д.э.н., проф. Абишева А.А., Алматы, 2014.
5. Сидорович А.В. Курс экономической теории: Учебное пособие. – М.: ДИС, 2014.



УДК: 336.3:346.26 (754)

Хахим М.
магистрант специальности «Финансы»

Берстембаева Р.К.
к.э.н., доцент кафедры «Финансы» КазУЭФМТ

РЕЗЕРВЫ РОСТА ДОХОДНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ЕГО ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены возможности увеличения доходов предприятий Казахстана в условиях снижения деловой активности. Данный аспект рассмотрен в системе финансового оздоровления предприятия в целом.

В современных условиях на деятельность корпоративного сектора Казахстана оказали негативное влияние последствия мирового экономического кризиса. Замедление экономического роста и внутреннего спроса существенно ударило по предприятиям, ориентированным на внутреннего потребителя товаров и услуг. В частности, возросшее количество недействующих и неактивных предприятий может нести в себе риск банкротств, если база восстановления экономического роста не расширится за счёт несырьевых отраслей экономики. При этом объективно, фазы падения и роста сказываются с определенным лагом на финансовой устойчивости предприятий.

Снижение цен на мировых товарных рынках, ужесточение условий кредитования и снижение внутреннего спроса ухудшили основные финансовые показатели корпоративного сектора. Основной спад показателей

обусловлен резким ухудшением деятельности малых предприятий, на долю которых приходится порядка 30% общих активов корпоративного сектора [1].

Несмотря на принятые Правительством Республики Казахстан меры, динамика финансовых показателей реального сектора казахстанской экономики по-прежнему вызывает тревогу.

Как видно из представленных данных, количество предприятий в целом снизилось в течение анализируемого периода на 35,3%. Из них число предприятий, получивших доход, сократилось на 38% (рисунок 1).

По данным Комитета РК по статистике, основной финансовый результат - прибыль до налогообложения – характеризовалась постепенным снижением, а в 2015 году сформировался убыток в размере 1 856,1 млрд.тенге [1]. Это привело к сокращению количества предприятий в республике. Рост количества обанкротившихся предприятий свидетельствует о развитии негативных тенденций в экономике, является следствием снижения финансовой устойчивости компаний.

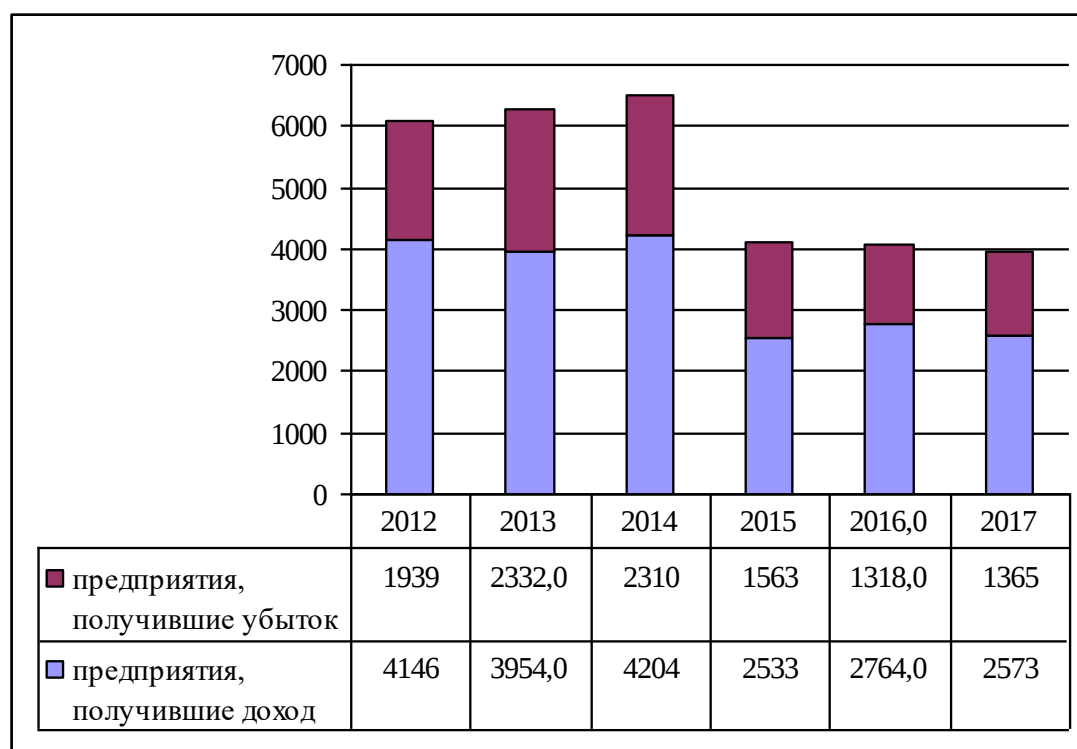


Рисунок 1 – Динамика количества предприятий по результатам финансово-хозяйственной деятельности за 2012-2017 годы.

*Примечание: рассчитано автором на основе данных Комитета РК по статистике

Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях мирового экономического кризиса, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов. Поиски резервов для увеличения прибыльности предприятия составляют основную задачу управленца.

Предприятия реального сектора экономики Казахстана должны разрабатывать и осуществлять комплекс мер, направленных на достижение стратегической устойчивости и эффективности текущего функционирования. Основными инструментами активного воздействия, нацеленными на реализацию этих задач, являются:

- эффективная структурная организация компании;
- реалистичная производственная программа;
- чёткое управление финансовыми потоками;
- агрессивный маркетинг;
- ориентация на инновации.

Перспективы компаний зависят в первую очередь от того, насколько они способны создать эффективную организацию и систему управления для успешного функционирования. Важны правильный выбор стратегических приоритетов и их реализация путём осуществления продуманной инвестиционной политики, укрепления позиций, внедрения на новые рынки сбыта. Огромное значение имеют обоснованный выбор направлений научно-технического развития, создание эффективного менеджмента, формирование групп современных управленцев, способных реорганизовать стиль работы компаний в соответствии с требованиями рыночной экономики и стандартами современного высококласного менеджмента.

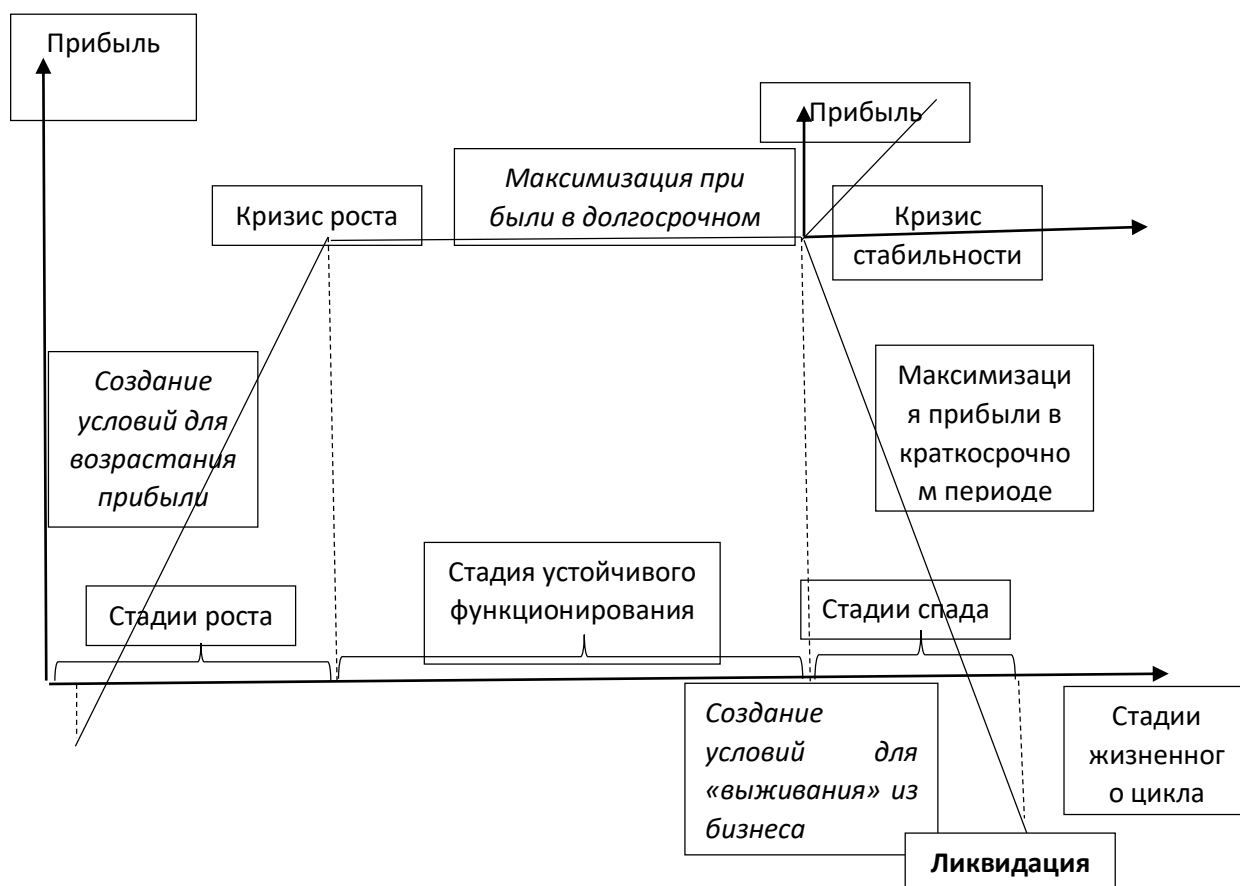


Рисунок 3. Система управления затратами и прибылью

Примечание: Рисунок составлен автором по данным источника [3]

С целью совершенствования системы управления прибылью на предприятии целесообразно изучить факторы, влияющие на прибыль [3].

Основными элементами механизма управления прибылью являются:

- рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли предприятия;
- государственное нормативно-правовое регулирование формирования и использования прибыли предприятий;
- внутренний механизм регулирования отдельных аспектов управления прибылью предприятия;
- система конкретных приёмов и способов управления формированием и использованием прибыли.

Максимизация прибыли и рост рентабельности непосредственно связаны с выявлением факторов роста доходов компаний и воздействием на них в должном направлении. С этой целью необходимо:

- осуществлять поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности и достижению безубыточной работы;
- более полное использование производственной мощности предприятия,
- рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов,
- сокращение непроизводительных расходов и потерь.

Минимизация затрат предприятия рассматривается как комплексное понятие, включающее минимизацию постоянных и переменных издержек. Это обеспечивается посредством повышения эффективности использования ресурсов и устранения несоответствий в использовании ресурсов.

С целью снижения издержек, связанных с хранением запасов на складах, необходимо разработать систему методов закупок, чтобы максимально сократить запасы.

Для снижения операционных расходов можно посоветовать провести налоговое планирование, составить план выплат процентов по кредитам и других процентных платежей, пересмотреть статьи административных расходов.

Повысить эффективность системы контроля издержек можно следующим образом:

- отслеживать структуру постоянных и переменных затрат;
- использовать модель операционного рычага на основе контроля безубыточности и маржинальной безопасности;
- совершенствовать систему производственного, финансового и управленческого учёта;
- создавать центры ответственности для повышения качества управленческого учёта.

Значительные резервы увеличения прибыли связаны, на наш взгляд, с укреплением платёжной дисциплины и работе с дебиторами.

Список литературы:

1. Финансово-хозяйственная деятельность крупных и средних предприятий в РК в 2017 году – Официальный сайт Комитета по статистике stat.gov.kz
2. Тургулова А.К. Финансовый менеджмент - Алматы, «Экономика». 2007 - 311 с.
3. Останкова С.О. Системный подход к управлению прибылью на предприятии, Экономика предприятия. - 2014. - № 21. - 55 с.



УДК 330

Халелов Н. Е.

Қазақ экономика, қаржы және
халықаралық сауда университетінің магистранті
Бақтымбет Ә.С.,
э.ғ.к., профессор м.а.

ШАҒЫН КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІНДЕ БАҚЫЛАУШЫНЫҢ МІНДЕТТЕРІ

Аннотация

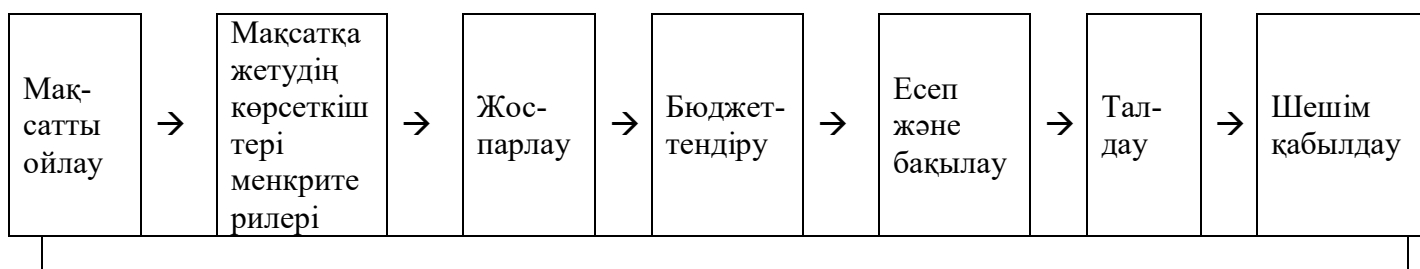
Шағын бизнесті жандандыру, дамыту үшін ішкі бақылауды дұрыс жүргізу қажет, барлық жүргізілетін жұмысты қадағалайтын тұлға тағайындалу керек. Шағын бизнесті дамыту үшін, мемлекеттің көмегі өте маңызды. Егер еліміз шағын бизнесті қолдау үшін көптеген іс-шаралар жүргізетін болса, еліміздің экономикасы дамиды.

Түйінді сөздер: шағын бизнес, бақылаушы, бақылау, контроллинг, шағын кәсіпкерлік.

Бақылаудың ең негізгі мақсаты – ол кәсіпорын алдында тұрған мақсаттарға жету. Ол мақсаттарға жету үшін бақылау айтарлықтай бірнеше міндеттер атқару керек. Мысалы: кәсіпорын белгілі пайда деңгейіне жету, кәсіпорынның табыстылығы мен өнімділігін, өтімділігін ұйымдастыру.

Бақылаушы – бұл деректерді есепке алып, бекітумен айналысатын, оларды ақпарат етіп менеджерлерге тапсыру үшін өндеумен айналысатын тіркеуші.

Сурет 1-де бақылаушының міндеттері көрсетілген. Көрсеткіштер, жоспарлау, бақылау және талдау жұмыстарын жүргізуге бақылаушыға көмекші мен кеңесші қажет.



Сурет 1 – Бақылаушының міндеттері.

Бақылаушының міндеттері:

- регламент, формаларды, құралдарды, технологияларды таңдау
- әрекеттер мен әдістердің реттігін анықтау

Жоспарлау регламентінің шекарасында бақылаушы жоспарларды жинайды. Олар сөзбен айтылады, жалпы сансыз болады, және мақсаттарға қалай жеті керектігі туралы ойлардан тұрады.

Одан кейін компанияның мақсаттарына сәйкестігінің негізінде жоспарлардың фильтрациялануы жүзеге асады. Оларды басқарушыға ұсынар алдында келіссөздер, итерациялар өткізіледі. Бұл жерде өндірістік конфликт жайылады – бақылаушы бөлімшелердің басқарушыларына оппонент болып шығады.

Егер келістіру үрдісі жылдам және ауырмай өтетін болса, онда бұл жерде екі нұсқа бар: супер-менеджер немесе өте жаман бақылаушы.

Бақылаушы – басқарушының қарама-қарсы адамы емес, ал оның көмекшісі екенін есте сақтау қажет.

Бақылаушы бюджет сапасы бойынша аналитик ретінде кездеседі. Басқарушы бюджетті консолидендіреді және оны бекітеді. Консолидендірілген бюджетте бөлімшелер бойынша шығындығына қарағанда кіріс жағы көп болмайды: пайда орталығында кірістер шығындардан көп болады, шығындар орталығында – керісінше (кірістер мүлдем болмауы мүмкін).

Пайда орталығындағы бюджеттендіру рентабелділіктің өсуіне байланысты болады, шығын орталығында бұл принципті қолдану сапаның төменденуіне әкелуі мүмкін.

Қазіргі кезде трансферттік баға белгілеу қолданылады: кәсіпорындардың бүкіл бөлімшелері – пайда орталықтары.

Пайда орталығы	Шығындар орталығы
кірістер	кірістер*
шығындар	шығындар

кірістер – тірі ақшалар

шығындар – материалдар, еңек ақылар және т.б.

кірістер* - трансферттік ақшалар, олар аударылады, бірақ алынбайды.

Ағым пайда орталығының шығындары арқылы болады.

Бақылаушының міндеттері – шығындарды төмендету үшін және ресурстарды дұрыс бақылауды қамтамасыз ету үшін қандай бөлімшені құру керек екені туралы басшыға кеңес береді. Сонымен қатар, бақылаушы қандай бөлімшені пайда оталығына, ал қандай бөлімшені шығын орталығына санау керек екенін анықтайды.

Кіріс пайданы алуға кеткен шығыннан аз болмауы керек.

Бақылаушының міндеттері – кәсіпорындағы есеп пен бақылаудың әдістерің, концепцияларың, құралдарын әзірлеп жүзеге асыру.

Жоспарланған көрсеткіштерге жету туралы ақпараттар басшыға қажет болады. Факттік көрсеткіштердің есебін және талдауын бақылаушы ақпараттық жүйеге сүйеніп орындайды. Сөйтіп, бақылаудың өзін басқарушы орындайды, ал бұл үшін ақпаратты бақылаушы дайындайды, және ол алынған нәтиже үшін жауап бермейді.

Бақылау есептің берілген деректері негізінде жүзеге асырылады (жиі – қаржының, өндірістің).

Кез-келген шешім талдау негізінде (сапалық және сандық көрсеткіштер) және мәселені өздік көру негізінде қабылданады.

Бақылаушы шешеімді қабылдамайды, себебі ол нәтиже үшін жауап бермейді. Лауазымдық нұсқаулықтар шекарасында бақылаушы келесілерді жасай алады:

- Талдаудың нәтижелерін талдап, оларды басқарушының алдына әкеледі. Жиі басқарушының авторитарлық типі кездеседі, және ол бақылаушының шешімдер қабылдауына шек қояды. Көбіне бұл массалық өндіріс кәсіпорындары.

- Мәселені шешудің бірнеше мүмкін нұсқаларын жабдықтаушы ретінде болу. Бақылаушы шешімді қандай жерден табу керектігі туралы облысты (саланы) анықтайды, белгісіздік жағдайды төмендетеді. Бақылаушының жұмысы арқылы шешімді қабылдауға кеткен уақытты азайтуға болады.

- Басқарушымен бірге шешімдерді әзірлеу (шешімді басқарушы қабылдайды). Бұндай жағдай шағын бизнес кәсіпорындарында кездеседі. Бақылаушы мұнда – тексеруден өткен адам.

Шағын бизнестің өзіндік ерекшелігін анықтайтын басты айырмашылық белгісі – бұл тұтынушылардың өте тар және өзіндік ерекше мақсатты топтарына бағытталуы. Кәсіпорын қызметі не бары бірнеше түйінді тұрақты тұтынушылардың болуы арқасында табысты болуы мүмкін, клиенттердің жалпы саны, тәртіп бойынша, бірнеше жүз шақтыдан аспайды, кәсіпорын нақ солардың қажеттіліктері мен талғамдарына бағытталады.

Кесте 1 - Шағын кәсіпорының саны, бірілік.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Барлығы	2502	3066	3 153	3 204	2 989	3 228	4 301
Ауыл,орман, балық шаруашылығы	505	436	522	553	561	593	825
Өнеркәсіп	237	383	8	368	320	347	530
Кен өндіру өнеркәсібі және карьерлерді	46	42	371	57	55	65	119
Өңдеу өнеркәсібі	262	294	54	263	221	236	337
Электрмен жабдықтау,газ,бу беру және ауа баптау	19	19	265	16	13	15	26
Сумен жабдықтау;кәріз жүйесі,қалдықтардың жиналуын, таратылуын бақылау	30	28	24	32	31	31	48
Құрылыс	366	432	28	484	398	460	594
Көтерме және бөлшек сауда;автомобильдерді және мотоциклдерді жөндеу	594	816	518	838	740	774	1 054
Көлік және қоймалау	80	80	828	115	114	125	170
Тұру және тамақтану бойынша қызметтер	35	32	100	38	38	46	63
Ақпарат және байланыс	34	47	36	64	64	55	69
Қаржы және сақтандыру	40	88	60	117	118	118	143
Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар	175	314	114	242	256	267	292
Кәсіби,ғылыми және техникалық қызмет	126	184	235	154	154	181	220
Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет	121	196	139	162	161	188	226
Өнер,ойын-сауық және демалыс	37	33	158	40	34	34	51
Өзге де қызметтер түрлерін ұсыну	32	25	38	29	31	40	64

Дерек көздері: Автормен құрастырылған.

Кейбір авторлардың пікірі бойынша, кәсіпорынды бақылау жүйесі тек ірі бизнеске тән деген пікір орын алуда, алайда біздің ойымызша шағын кәсіпорындарда олардың дамуын жылдамдату, оның бәсекелік қабілеттілігін арттыру және шағын бизнестен орта бизнеске көшу үшін де бақылау жүйесі немесе оның жекелеген элементтері қажет деп есептейміз.

Қорыта келгенде, Қазақстанға шағын бизнесті дамыту қажет – бұл қоғамның әлеуметтік-саяси тұрақтылығының негізі. Өткен жылы мемлекет Басшысы Қазақстан халқына арналған жыл сайынғы жолдауымен сөз сөйлей отырып, тағы да алға міндет қойды: жалпы ішкі өнімдегі шағын және орта бизнестің үлесі кем дегенде 40% құрауы тиіс – енді бұл тек 2020 жылы ғана. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, дағдарыс жағдайында шағын бизнес

бюджетке түсетін салықтық түсімдердің тұрақты және салмақты көзі бола алады: әлемнің кейбір өңірлері мен қалаларында шағын бизнес кәсіпорындарынан түсетін салықтардың үлесі олардың жалпы үлесінің 80%-на дейін жетеді. Дамыған елдерде шағын бизнес кәсіпорындарының үлесіне ЖІӨ жартысынан астамы келеді; бұл кәсіпорындарда еңбекке жарамды халықтың 40–60% жұмыс жасайды (бізде бұл көрсеткіш 31% ғана құрайды; Алматыда – 41%). 2016 жылғы қаңтар-желтоқсандағы Жалпы ішкі өнімнің нақты көлем индексі өткен жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 101,2% көтерілді. ЖІӨ құрылымында тауарлар өндірісінің үлесі 36,3%, қызметтер – 56,8% құрады.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1 А. Д. Үмбеталиев. Кәсіпорын экономикасы және кәсіпкерлік.. - Алматы : Экономика, 2013. - 462 б.

2 Калдияров Д.А., Беделбаева А.Е. Перспективы развития контроллинга в системе бизнес-планирования // Наука и мир, Международный научный журнал. – 2015.



УДК 330

А.Е. Қапезова,
магистрант

Научный руководитель:
к.э.н., доцент А.М. Бакирбекова,
Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия
ұлттық университеті

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ХАЛҚЫНЫҢ ТАБЫСТАРЫ – ӨМІР СҮРУ ДЕҢГЕЙІН БАҒАЛАУДЫҢ НЕГІЗГІ ӨЛШЕМІ РЕТІНДЕ

Аннотация

Бұл мақалада Қазақстан Республикасы халқының табыстары оның өмір сүру деңгейін бағалаудың негізгі өлшемі ретінде негізделіп, халықтың ақшалай табысының құрылымында халыққа қандай табыс көзі маңызды болып табылатындығы туралы түсінік беріледі. Сондай-ақ халықтың ақшалай табыстары құрылымындағы өзгеріс – халықтың табыстары бойынша саралануын күшейтуге немесе керісінше, әлсіреуіне ықпал ететін факторлардың бірі бола алатындығы негізделген.

Кілт сөздер: табыстар, халық, халықтың өмір сүру деңгейі, орташа айлық еңбекақы, ең төменгі күнкөріс деңгейі.

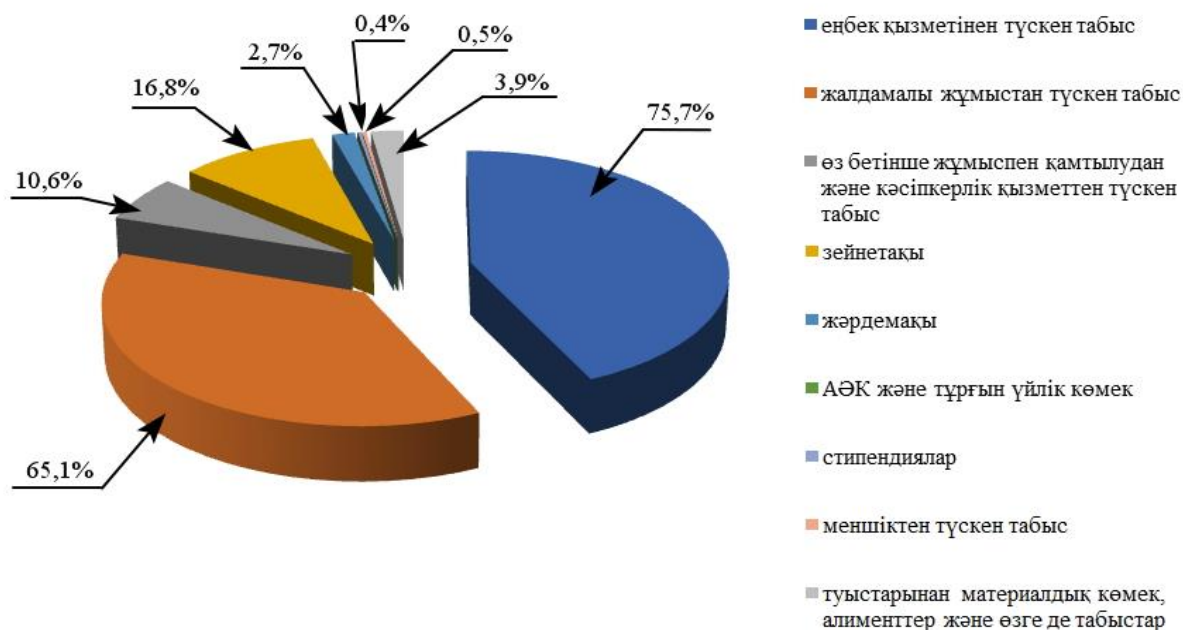
Мемлекет басшысы Нұрсұлтан Назарбаев 2014 жылғы 17 қаңтардағы «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Жолдауында атап өткендей: «Біз қазақстандықтардың ел болашағының тұтқасын нық ұстауы үшін «Қазақстан-2050» Стратегиясын қабылдадық. 2050 Стратегиясы айқын шамшырақ секілді басты мақсатымыздан көз жазбай, азаматтарымыздың күнделікті тіршілігінің мәселелерін шешуге мүмкіндік береді. Бұл біздің 30-50 жылда емес, жыл сайын халық тұрмысын жақсартатынымызды білдіреді.» [1]. Өмір сүру деңгейі экономиканың даму қарқынын, тұтыну көлемін, халықтың материалдық, рухани және әлеуметтік қажеттіліктерін қанағаттандыру дәрежесін, халықтың тұтыну тауарларымен қамтамасыз етуін объективті сипаттайды. Қанағаттану деңгейі – өмір сүру деңгейінің ажырамас бөлігі болып табылатын адамның қажеттіліктерінің кейбір түрлері, әдетте өмір сүру деңгейінің құрамдас бөлігі ретінде анықталады (мысалы, тамақтану, денсаулық, білім және т.б.). Олардың әрқайсысы белгілі бір кезеңде тиісті салада қажеттіліктерді қанағаттандыруға қатысты деректерді қамтиды.

Тұрмыс деңгейінің сандық және сапалық көрсеткіштері жүйесі:

- 1) материалдық тауарлар мен қызметтердің жалпы тұтынылуы, тамақ өнімдерін тұтыну деңгейі, азық-түліктік емес тауарлар мен қызметтер;
- 2) халықтың нақты табысы, еңбекақысы, басқа көздерден алынатын табыстар;
- 3) еңбек жағдайлары, жұмыс уақыты және бос уақыт;
- 4) тұрғын үй жағдайы;
- 5) білім беру, денсаулық сақтау және т.б. сапасы мен қол жетімділігінің көрсеткіштерін қамтиды.

Халықтың ақшалай табыстары қызметкерлердің еңбекақсын, әлеуметтік жәрдемақыларды - зейнетақы, стипендияларды, сақтандыру төлемдерін және басқа да төлемдерді, кәсіпкерлік табысты, депозиттер бойынша, бағалы қағаздар, дивидендтер, басқа да кірістер бойынша сыйақы түрінде мүлктік кірістерді қамтиды. Нақты ақшалай түсетін ақшалай кірістер белгілі бір уақыт кезеңінде белгіленген номиналды мөлшердің индексін тұтыну бағаларының индексі бойынша бір уақыт кезеңіне бөлу арқылы анықталады. Бір реттік ақшалай табыс міндетті төлемдер мен жарналар есептен шығарылған ақшалай табысты қамтиды [2].

Қазақстанда 2018 жылы еңбек қызметінен түскен табыс халықтың табыстары құрылымындағы ең үлкен үлесті алып 75,7%, сонымен қатар, жалдамалы жұмыстан түскен табыс 65,1%, өз бетінше жұмыспен қамтылудан және кәсіпкерлік қызметтен түскен табыс 10,6%, зейнетақы 16,8%, жәрдемақы 2,7%, АӘК және тұрғын үйлік көмек 0,0%, стипендиялар 0,4%, меншіктен түскен табыс 0,5%, туыстарынан материалдық көмек, алименттер және өзге де табыстар 3,9% құрады (сурет 1).



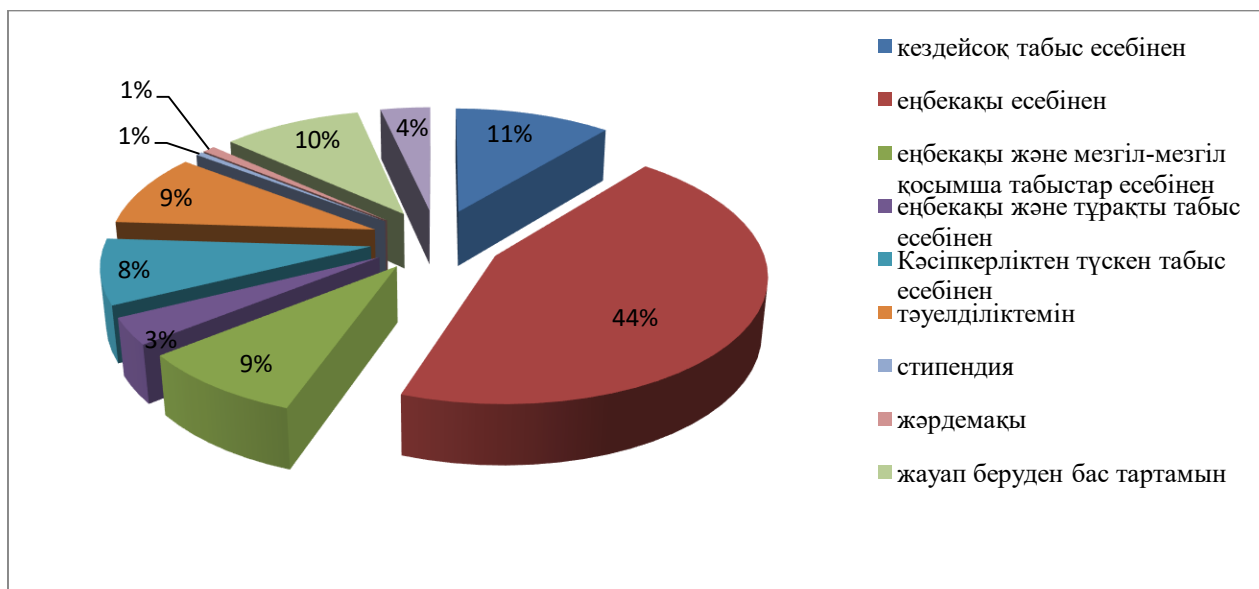
Сурет 1 - 2018 жылдағы ҚР халқы табысының құрылымы
Ескерту – [3] мәліметтері негізінде автормен құрастырылды

Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы «Қазақстан стратегиялық зерттеулер институты» жүргізген зерттеуге сәйкес, Мемлекет халқының 56,7%-нда табыстың негізгі көзі болып еңбекақы табылады, ал 8,9%-ы мезгіл-мезгіл қосымша табыс табатын, ал 3,4%-да тұрақты қосымша табысы бар адамдар. Табыс көздерінің 8,3%-ы жеке кәсіпкерліктен түскен табыс. Респонденттердің 11%-да кездейсоқ табысы бар (сурет 2).

Респонденттердің 35,8%-ы үй шаруашылықтарының табыс көздерінің бірі өздерінің жеке тұтынуына арналған өнім шығаратын жеке қосалқы шаруашылық екендігін көрсетті.

Респонденттердің тек 1,1%-ы табыс көзі ретінде мүліктен түскен табыстың есебінен, салымдар мен депозиттер бойынша пайыз есебінен – 1,2%, жылжымайтын мүліктен түсетін табыс есебінен – 2,2% көрсеткен.

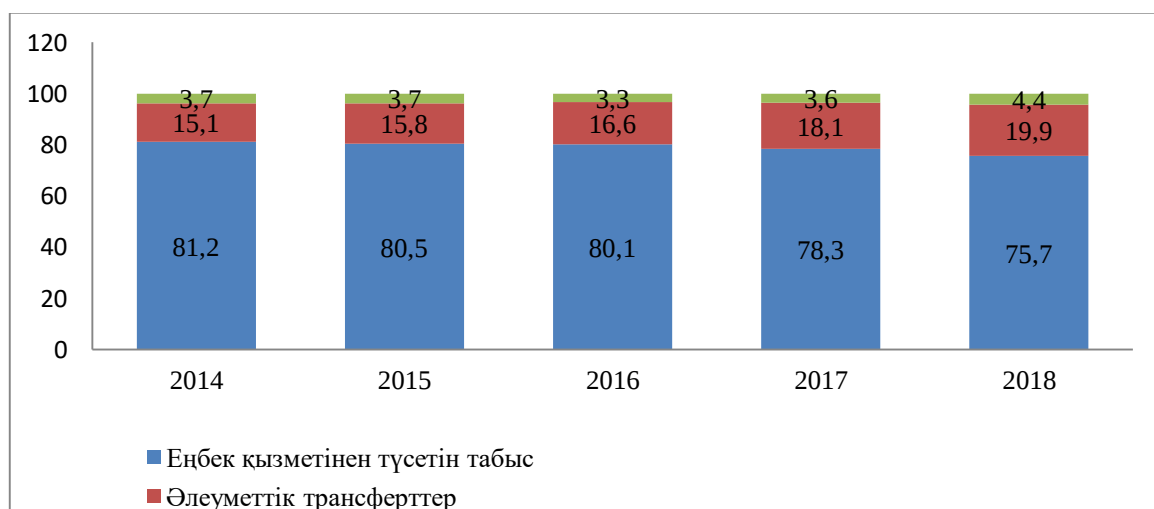
Егер Қазақстан халқының ақшалай табыстарының құрылымын динамикада қарастырсақ, онда 2014-2018 жж. мұнда елеулі өзгерістер болған жоқ. Бесжылдық кезеңде еңбек табыстарының үлесі 2014 жылы 81,2 % -дан 2018 жылы 75,7% -ға дейін төмендеді және сол қалыпты деңгейді ұстап отыр.



Сурет 2 - Респонденттердің «Қандай қаражат есебінен күн көресіздер?» деген сұраққа жауап беруі

Ескерту – [4] мәліметтері негізінде автормен құрастырылды

Сонымен бірге, 2018 жылы әлеуметтік трансферттердің үлесі 2014 жылмен салыстырғанда 4,8%-ға өсіп, 19,9% құрады, басқа да ақшалай түсімдер 0,7%-ға артып, 4,4%-ды құрады (сурет 3).



Сурет 3 - ҚР халқы табысы құрылымының 2014-2018 жылдар аралығындағы өзгерістері

Ескерту: [5] мәліметтері негізінде автормен құрастырылды

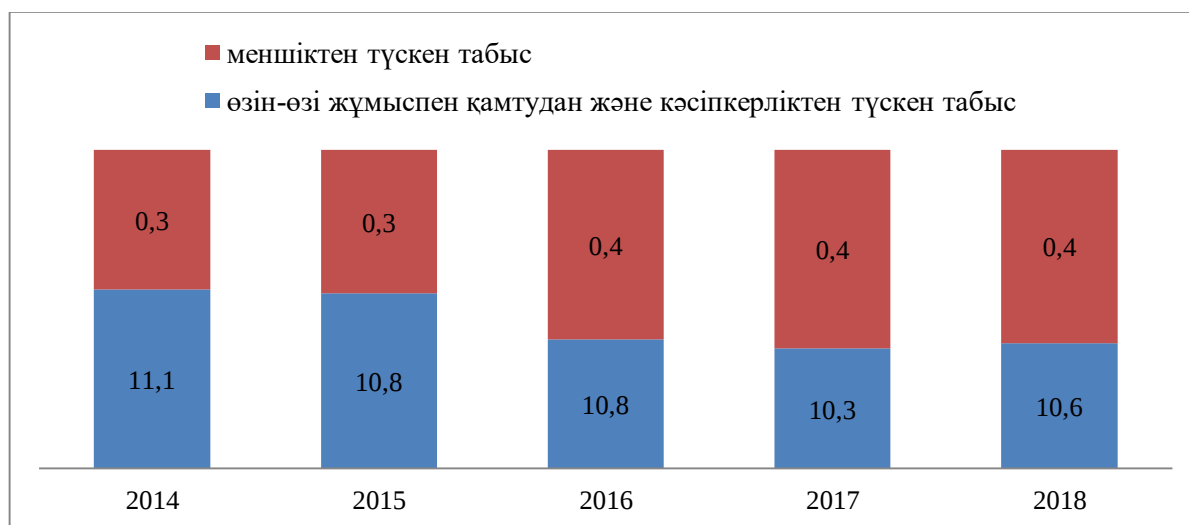
Халықтың табыстары құрылымында жалдамалы жұмыс есебінен түсетін табыстары үлесі 2014 жылы 70,1%-дан 2018 жылы 65,1%-ға төмендеген болатын. Осылайша, жалданып жұмыс істейтін қызметкерлерге сыйақы төлеу әл-ауқатқа жетудің негізгі көзі болып табылу үлесі азайып, өзін-өзі жұмыспен қамтыған азаматтардың саны артуда.

Халықтың табыстары құрылымындағы меншіктен түсетін табыстың үлесі және кәсіпкерлік қызметтен түскен табыс үлесінің мәні өте маңызды. Соңғы жылдарда Қазақстанда байқалған шағын кәсіпкерлік ауқымын кеңейту, қаржы инфрақұрылымын дамыту меншік пен кәсіпкерліктен түскен табыстың өсуін ынталандыруы тиіс, ал ақшалай табыстар құрылымында осы табыстардың үлесі өсуі тиіс.

Алайда, Қазақстанда меншіктен түсетін табыстың үлесі төмен болып келеді: 2014 жылдан 2015 жылға дейін, ол 0,3% -ды құрап, 2016 жылы 0,1% -ға өсіп, қазіргі таңға дейін 0,4%-ды көрсетіп отыр. 2014 жылдан бастап 2018 жылға дейінгі кезеңде өзін-өзі жұмыспен қамту және кәсіпкерлік қызметтен түскен табыс үлесі тұрақты төмендеу үрдісіне ие болды (сурет 4).

Жалпы табыстағы әлеуметтік трансферттердің үлесі айтарлықтай өзгерген жоқ және 2018 жылы 19,9% құрады, яғни халықтың ақшалай табыстарының негізгі компоненттері: жұмысынан түскен табыс, әлеуметтік аударымдар 2014 жылдан 2018 жылға дейін тең мөлшерде өсті, сол себептен, айтарлықтай құрылымдық қайта бөлу болған жоқ.

Халықтың өмір сүру деңгейінің көрсеткіштерінен ең ақпараттандыратын индикатор «жан басына шаққандағы орташа табыстың сатып алу қабілеттілігі» болып табылады. Табыстардың сатып алу қабілетінің өсуі халықтың кедей халқының үлесін азайтуға әсер етеді.



Сурет 4- 2014-2018 жылдар аралығындағы ҚР халқының өзін-өзі жұмыспен қамтудан және кәсіпкерліктен түскен табысының динамикасы

Ескерту: [5] мәліметтері негізінде автормен құрастырылды

Қазақстанда 2014-2018 жылдарға арналған табыстардың сатып алу қабілеті (тұтынылған табыстың орташа мөлшері, зейнетақы, жәрдемақы) екі күнкөріс минимумынан аспады. Қаралып отырған кезеңдегі ақшалай табыстардың құрылымы еңбек қызметінен түскен табыс үлесінің белгілі бір ұлғаюына қарай өзгерді. Бірақ мүлктік табыс әлі де халықтың ақшалай табыстары құрылымында шағын үлеске ие (2018 жылы – 0,4%), бұл үй шаруашылығының кішкентай бөлігі ғана үй шаруашылығына табыс әкеле

алатын кез-келген меншікке ие екенін көрсетеді.

Халықтың өмір сүру деңгейін зерттеу халықтың табыс топтарының біркелкілігі мен қазіргі теңсіздігін ескеруі тиіс. Қазақстан статистика бойынша орташа теңсіздіктегі елдер санатына жатады – 2017 жылы децильдік топтарға арналған Джини индексі 0,2878 болды. Соңғы бесжылдықта бұл үрдіс бірқалыпты деңгейде сақталып отыр, бірақ 0.25-0.26 индексінің оңтайлы мәні әлі қол жеткізілмеді. Осылайша, бүгінгі таңда Қазақстан халқының табыстарын бөлу тетігінің біртектілігі жеткіліксіз және тиімсіз болып табылады.

Аталған мәселер бойынша келесідей нәтижелер мен ұсыныстар қарастырылады:

1. Халықтың өмір сүру деңгейінің негізгі әлеуметтік стандарттарын есептеу әдістемесін, күнкөріс минимумы және әлеуметтік көмек көрсету үшін пайдаланылатын «кедейлік шегін» қайта қарау. Себебі барабар «әлеуметтік стандарттар» әлеуметтік қолдау көрсету кезінде дұрыс шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді. Орташа номиналды еңбекақыдан ең төменгі күнкөріс деңгейін 0,19-дан 0,30-ға дейін жеткізу, мысалы, Ресейде және Белоруссияда (0,35).

2. Әлеуметтік қолдау бағдарламалары жергілікті еңбек нарығына қажетті еңбек және бейімделу дағдыларын игеруге, оның ішінде кәсіпкерлікті ынталандыруға, сату нарықтарының ұйымдастырылуына көмектесуге бағытталуы керек.

3. Мұқтаж адамдар мәртебесін анықтауда жұртшылықты тартуға, сертификаттарды немесе басқа құжаттарды жинау түріндегі әкімшілік тосқауылдарды, көлік шығындарын қажет етуді, жеке қосалқы шаруашылықтан түскен табыстарды бағалау стандарттарын төмендету жолымен әлеуметтік қолдау көрсетуді арттыруға жәрдемдесу.

4. Бағдарламаларды дамыту үшін кедейлік көрсеткіштерінің (мысалы, кедейшілік деңгейі немесе кедейлердің үлесі) мақсатты топқа (өте кедей немесе табысы төмен) байланысты неғұрлым икемді болуы керек.

5. Қазіргі уақытта АӘК өнім кедейшілігін еңсеруге бағытталған және оның ықпалы 0,09% деңгейінде анықталғанын есте ұстау керек, сондықтан оның әлеуетін арттыру үшін ең төменгі күнкөріс деңгейін пайдалану қажет

6. Әлеуметтік қолдау жүйесі кедейлер тобына кіруді емес, кедейлер категориясынан шығуды және оған ілікпеуді ынталандыруы керек, сондықтан белгілі бір уақыт ішінде жұмыс тауып, жұмыс орнында жұмыс істейтін жұмыссыздарды барынша қолдау қажет.

7. Әлеуметтік қызметтерді көрсетудің барлық жүйесі катал стандарттарға сәйкес және елеулі қоғамдық бақылауда жұмыс істеуі керек.

8. Теңдестіру теңсіздігін тұтыну бойынша ғана емес, сонмен қатар жан басына шаққандағы ақшалай табыстар бойынша да өлшеген дұрыс, ал үй шаруашылықтарын іріктеп зерттеудің нәтижелері үй шаруашылықтарының макроэкономикалық көрсеткіштерін ескере отырып түзетілуі керек.

9. Өзін-өзі жұмыспен қамтығандардың кәсіпкерлік белсенділігін ынталандыру, Қазақстанда жұмыс істейтіндердің 22,2% -ын құрайтын өзін-өзі

жұмыспен қамтығандардың халықтың табысындағы үлесін 9,6% -дан 20% -ға дейін арттыру.

10. Ең төменгі еңбекақы мен ең төменгі зейнетақы кедейлік деңгейіне қатты әсер еткендіктен, бұл механизмді кедейлікті азайтудың бір құралы ретінде пайдалану ұсынылады.

Қорытындылай келе, кіріс көзі бойынша табыс және оның ішіндегі еңбекақы құрылымы халықтың әл-ауқатын қалыптастыру үдерісінің маңызды сипаттамасы болып табылады. Халықтың ақшалай табысының құрылымы халыққа қандай табыс көзі маңызды болып табылатындығы туралы түсінік береді. Халықтың ақшалай табыстары құрылымындағы өзгеріс халықтың табыстары бойынша саралануын күшейтуге немесе керісінше, әлсіреуіне ықпал ететін факторлардың бірі.

Әдебиеттер тізімі

1 «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты ҚР Президентінің Жолдауы.

2 Игнатова Т.В., Мушенко И.Г. Государственные финансы в системе регулирования общественного сектора. - Ростов н/Д: Изд-во СКАГС, 2004;

3 <http://Stat.gov.kz/> – Зерттелетін үй шаруашылықтарының ақшалай табыстарының құрылымы (тоқсандық деректер)

4 Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни <http://kisi.kz/index.php/ru/biblioteka/zhurnaly>

5 <http://Stat.gov.kz/> – Қазақстан Республикасындағы халықтың тұрмыс деңгейін мониторингілей (электрондық кестелер). 2018 жылдың IV тоқсаны.



УДК 330

Шайгазина У.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

В практической деятельности руководству предприятия необходимо найти действенные направления повышения эффективности функционирования предприятия. Для решения этого вопроса важное значение приобретает классификация факторов ее роста. Вообще все направления повышения эффективности функционирования предприятия по мнению Т. Баяхметова делятся на три группы: управление затратами и ресурсами; направления развития и совершенствование производства; направления совершенствования системы управления предприятием.

По мнению ученого к группе «управление затратами и ресурсами» можно отнести следующие мероприятия: рост производительности труда; снижение фондоемкости, материалоемкости.

К группе «направления развития и усовершенствования производства» относятся мероприятия: внедрение в деятельность предприятия результатов научно-технического прогресса; совершенствование организационной и производственной систем управления; повышение конкурентоспособности продукции.

К группе «направления совершенствования системы управления предприятием» можно отнести следующие мероприятия: социальные программы; внедрение инновационных технологий в деятельность предприятия; государственная поддержка.

Т. Баяхметов считает, что к основным ключевым мероприятиям, которые повышают эффективность деятельности промышленных предприятий, следует отнести: оптимизацию бизнес-процессов; внедрение инноваций в производство; инвестиции в сохранение и улучшение качества продукции; оптимальное ценообразование; своевременное выведение на рынок новых продуктов; усовершенствование системы дистрибуции; расширение рынков сбыта; создание и развитие собственной сырьевой базы; вертикальная интеграция, формирование и развитие интегрированных объединений.

Анализ мнений ученых позволяет обобщить меры повышения эффективности предприятия в рамках определенных направлений (таблица 1).

Следует учитывать, что приведенные в таблице 4 мероприятия, можно осуществить различными путями, например, путем использования научно-технического прогресса, социально-психологическими мерами, автоматизированным систем управления производством (BSC, PLM, ERP и MES, CRM), бережливому производству и тому подобное.

Таблица 1 № Мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия

Направление	Мероприятия
1	2
Повышение эффективности управления затратами	Оптимизация затрат; внедрение прогрессивных технологий, создание и использование новых материалов, которые способствуют снижению трудовых и материальных затрат; внедрение ресурсо- и энергосберегающих мероприятий, рациональное использование отходов производства, повышение степени использования исходного сырья и тому подобное.
Повышение эффективности производства	Техническое перевооружение и модернизация основных средств производства; совершенствование производственной системы управления, автоматизация производства; увеличение объемов производства; внедрение результатов НТП в деятельности предприятия; повышение качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции.
Повышение эффективности управления предприятием	Совершенствование организационной структуры управления предприятием; оптимизация организации менеджмента и бизнес-процессов через улучшение системы

Направление	Мероприятия
1	2
	планирования, учета и контроля; использования мирового опыта управления предприятием; внедрение автоматизированных систем управления предприятием и тому подобное.
Повышение эффективности финансовых ресурсов	Уменьшение величины заемного капитала; увеличение выручки от реализации продукции; увеличение чистой прибыли; уменьшение расхода, что не обеспечивают предприятию доходов; инвестирование денежных средств в высокодоходные и быстроокупаемые проекты.
Повышение эффективности использования материальных ресурсов	Повышение оборачиваемости оборотных активов; уменьшение материальных затрат на единицу продукции; поиск поставщиков сырья по более низкой цене и покупка сырья и материалов оптимальными партиями и тому подобное.
Повышение эффективности использования трудовых ресурсов	Внедрение оптимальной структуры и состава работников; оптимизация расходов на оплату труда непроизводственного персонала; разработка мотивирующую систему оплаты труда; улучшение системы подготовки и переподготовки персонала; механизация и автоматизация производства для повышения производительности труда.

Также необходимо отметить, что на экономическую эффективность предприятий имеют большое влияние внешние факторы (таблица 2). Так экономика Казахстана в последние годы характеризуется: сокращением объемов производства в реальных секторах; сокращением экспорта и импорта товаров и услуг; ростом уровня безработицы в стране; банкротством компаний; нестабильностью банковской системы; снижением платежеспособности населения; ориентированностью рынка на потребителя; наличием на рынке множества товаров и услуг, ассортимент которых постоянно растет; наличием жесткой конкуренции на рынке среди однотипных товаров и др.

Таблица 2 № Внешние факторы влияния на деятельность предприятия

Факторы внешней среды	Влияние на предприятие
Технология	С одной стороны, усовершенствование технологии дает возможность уменьшить уровень трудоемкости и материалоемкости процесса производства, уровень себестоимости единицы продукта. Но с другой стороны, если постоянно совершенствовать, менять, закупать новые и новые технологии, которые являются достаточно недешевыми, то это может привести к неоправданному росту общих затрат предприятия.

Состояние экономики	Предприятие испытывает довольно большое влияние от данного фактора: характер экономики и экономических процессов; от общей конъюнктуры национального рынка; от размеров и темпов роста рынка, на котором работает организация; инвестиционных процессов; от ставки банковского процента и стоимости кредита; от уровня безработицы.
Инфляция	Влияет на такие показатели деятельности предприятия как себестоимость (возрастают расходы предприятия), прибыльность и рентабельность (уменьшается их уровень).

Итак, сложные внешние условия делают невозможным использование предприятиями многих мероприятий повышения эффективности деятельности предприятия. Например, внедрение инноваций - является очень затратным мероприятием, который значительно увеличит себестоимость производства. Вывод новых продуктов на рынок тоже требует значительных затрат и является очень рискованным в условиях экономического кризиса. Поэтому цели и приоритеты развития отечественных предприятий в рыночной среде значительно зависят от экономических условий, в которых они функционируют.

В фазе кризиса необходимо стремиться к стабилизации финансово - экономического состояния, поэтому первоочередное значение приобретает поддержка платежеспособности предприятия. Стратегия же максимизации прибыли откладывается на второй план. Поэтому для разработки мероприятий по повышению эффективности деятельности в современных условиях предприятию необходимо ответить на два вопроса: определиться, что действительно важно для потребителя и выработать понимание того, что на предприятии могут или не могут сделать лучше.

В данных условиях чтобы сохранить позиции на рынке предприятиям, прежде всего, необходимо снижать цены и при этом сохранять качество продукции.

Таким образом, комплексное эффективное управление предприятием как сложной системой позволит предприятиям стабильно функционировать в рыночных условиях и лидировать среди отечественных товаропроизводителей.

Итак, в данном подразделе были систематизированы мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия в рамках определенных направлений, которые, по мнению автора, при комплексном применении и с учетом влияния факторов внешней среды позволят предприятию контролировать и укреплять собственные позиции на рынке, а также создавать базисные условия для выпуска и реализации продукции.

Заключение

Проведенное в научно-исследовательской работе исследование теоретических аспектов оценки эффективности деятельности строительного предприятия позволило сделать следующие выводы:

Успешное внедрение стратегии развития организации подразумевает

проведение не только результативной, а также и эффективной хозяйственной деятельности.

Основой образования потребности в рациональной и эффективной хозяйственной деятельности организации является догма относительно ограниченности ресурсов, с одной стороны, и постоянное стремление к повышению результативности ее деятельности - с другой. В связи с этим, только эффективное применение имеющихся ресурсов позволяет удовлетворить максимальное количество потребностей организации и получить необходимый результат.

Эффективность на макроэкономическом уровне характеризует производственные отношения относительно экономии совокупных затрат овеществленного и живого труда затраченного для получения положительного результата.

Экономическим содержанием эффективности является рост результата (эффекта) с единицы затрат труда.

В практической деятельности используется два метода анализа эффективности работы организации - денежный и ресурсный. Основным отличием между денежным и ресурсным методами являются различные подходы к затратам и результатам деятельности, а также временного периода, к которому их сводят. При ресурсном методе затраты каждого вида ресурса учитываются во время их проведения, результаты.

Процесс хозяйственной деятельности предприятия всегда является результатом взаимодействия соответствующих ресурсов, а его эффективность обеспечивается оптимальным их сочетанием и использованием. Ресурсное строение субъекта хозяйствования показывает наличие ресурсов на предприятии, их качество и потребность, выражает взаимосвязь и эффективность использования в процессе предпринимательской деятельности. Следует отметить, что процесс измерения, ожидаемого или достигнутого уровня эффективности производства товаров и услуг методологически связан прежде всего с определением надлежащего критерия и формированием соответствующей системы показателей. Поэтому, одним из основных факторов экономического роста является оптимальное использование ресурсов. Достичь этой цели возможно благодаря обеспечению эффективного использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Предложена система основных показателей эффективности и их взаимосвязи будет способствовать принятию обоснованных управленческих решений, которые сосредоточены на углубленную оценку эффективности производства товаров и услуг.

Список литературы:

- 1 Золотогоров В.Г. Экономика: энциклопедический словарь/ В.Г. Золотогоров. – 2-е изд., стереотип. – Мн.: Книжный Дом, 2014. – 720 с.
- 2 Чалдаева Л.А. Экономика организации: Учебник и практикум для СПО / Л.А. Чалдаева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 435 с.
- 3 Куатова Д.Я. Экономика предприятия. Учебное пособие. - Алматы:

«Экономика». 2011. - 352 с.

4 Казакова Н.В. Экономика и организация инвестирования в строительстве: Учебное пособие / Н.В. Казакова, А.Н. Плотников. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 256 с.

5 Сарбасова А.К. Экономика и организация производства: учебное пособие. - Алматы: Қазақ университеті 2011. – 312 с.

6 Ахмедьярова М.В., Жоламанов Е.М. Экономическая теория: Учебное пособие.- Алматы, 2016. – 364 с.

7 Яшенков Д.А. Проблемы строительной отрасли и пути их преодоления в рамках национального проекта « Доступное и комфортное жилье граждан России » // Экономика образования. 2014- № 3 (82) – С. 122-130.

8 Аманбаев У.А. Экономика строительства: учебное пособие. - Алматы: ДАНА, 2004. – 223 с.

9 Экономика строительного предприятия: учеб. пособие / В. В. Бузырев, Т. А. Ивашенцева, А. Г. Кузьминский, А. И. Щербаков. Новосибирск: НГАСУ, 2015. - 312 с.

10 Бакушева Н. И. Экономика строительной отрасли : учебник для студ. образовательных учреждений сред. проф. образования / Бакушева, Н. И. - 3-е изд., стер. - М.: Академия, 2012. - 224 с.

11 Павлов А. С. Экономика строительства. В 2 т. Т.1: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. С. Павлов. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 314 с.

12 Веретенникова, И. И. Экономика организации (предприятия) / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев. - М.: Юрайт, **2016**. - 672 с.

13 Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и Ко, **2017**. - 372 с.

14 Тулегенова С.К., Мурзабекова К.А. Особенности региональной строительной деятельности в Республике Казахстан// Вестник Казахского национального педагогического университета имени Абая. - 2015. - №1(31). - С. 25-36

15 Баяхметов Т. Экономика строительства [Текст]: учебник для студентов строительных вузов / Т. Баяхметов; М-во образования РК, Казахская государственная архитектурно-строительная академия. - Алматы: [б. и.], 2015. - 264 с.



ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация

В данной статье рассматривается внешнеэкономическая деятельность Республики Казахстан, в частности, внешнеэкономический товарооборот Казахстана. Анализируя основные показатели внешней торговли Республики Казахстан, можно отметить, что развитие внешней торговли республики характеризовалось в основном тенденциями роста - повышение внутреннего платежного спроса, рост иностранных инвестиций и реальных доходов населения продолжали оказывать влияние на увеличение внешнеторгового оборота, кроме того, на мировом рынке для важнейших товаров казахстанского сырьевого экспорта складывалась относительно благоприятная конъюнктура.

Казахстан является активным участником мировой торговли, участником ВТО. Внешняя торговля страны за последние несколько лет бурного развития казахстанской экономики имела постоянную динамику роста. Внешнеэкономический комплекс оставался динамичным сектором национального хозяйства, стимулирующим рост казахстанской экономики и обеспечивающим решение важных социально-экономических задач.

Активная экспортная деятельность казахстанских компаний стимулировала промышленный рост, в первую очередь, в топливно-энергетической отрасли, черной и цветной металлургии. За счет импорта обеспечивалась значительная часть внутреннего спроса в инвестиционных и потребительских товарах.

В республике проведена существенная либерализация внешней торговли:

- отменено квотирование экспорта товаров;
- сокращен перечень лицензируемой продукции;
- отменены экспортные пошлины на многие виды товаров;
- образован ряд свободных экономических зон;
- введена система независимой предотгрузочной экспертизы импортных контрактов и многие другие [1].

Произошел переход на международную товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности, была отменена регистрация экспортных контрактов, кроме государственных предприятий, и принят новый Таможенный кодекс.

Кроме того, заключены торгово-экономические соглашения с более чем 100 странами, с большинством из которых торговля осуществляется на основе режима наибольшего благоприятствования. Экспортно-импортные операции осуществляются с 185 странами мира. Со странами СНГ установлен режим свободной торговли, а с Россией, Беларусью и Украиной сформировано Единое экономическое пространство (ЕЭП) [2].

При этом сегодня Казахстан активно внедряется в интеграционные процессы, происходящие на территории Центральной Азии, такие как ЦАС и ШОС. В данном контексте является очевидным, что только внутри региональная интеграция может обеспечить достаточный уровень региональной безопасности, а, следовательно, и эффективное вхождение в мировые торговые отношения, транснациональную целостность и устойчивое социально-экономическое развитие стран Центральной Азии. В связи с этим выгодность и целесообразность для Казахстана восстановления торговых отношений со странами региона «Шелкового пути» обретает большую значимость [3].

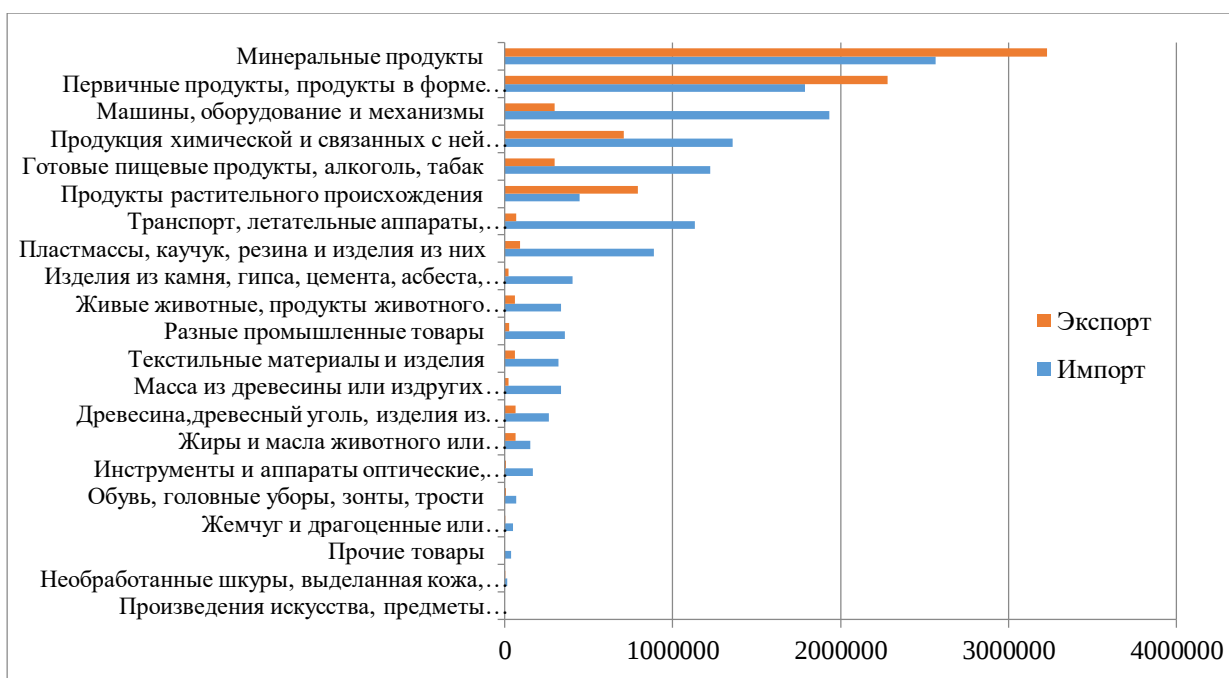
Анализ данных Комитета по статистике Республики Казахстан показывает, что внешнеэкономический товарооборот Казахстана за 2017 год составил 77 604 403,1 тыс. долл. США, в том числе:

Импорт – 29 293 925,8 (38%),

Экспорт – 48 310 477,3 (62%) [4].



В целом, для Республики Казахстан характерно положительное сальдо внешней торговли, в 2017 году доля экспорта в структуре внешнеторгового оборота существенно увеличилась по сравнению с 2016 годом, а товарооборот увеличился на 16 710 129 тыс. долл. США.



Наибольшим спросом в 2017 г. с долей 35,9% от общего количества импортируемых товаров пользовалась товарная группа "Минеральные продукты". Группа "Машины, оборудование, механизмы, приборы и аппараты" с показателем 16,9% занимает второе место списка наиболее импортируемых товаров в Казахстан. На третьем месте "Первичные продукты, продукты в форме гранул или порошка" (16,5%).

Четвертую позицию среди импортируемых товаров занимает продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности, их доля составляет 11,2% от общего объема импорта. Главным экспортируемым товаром Республики Казахстан является товарная группа "Минеральные продукты", что характеризует сырьевую направленность экономики Казахстана. На ее долю приходится 45,8% от общего объема экспорта Казахстана в 2017 г. Экспорт в этой товарной группе почти целиком представлен сырьем топливно-энергетического комплекса. Подобная структура экспорта и высокая доля нефтяных доходов в бюджете отражает не только нефтяную специализацию экономики Казахстана, но специфику повышенного спроса на данный вид товара на мировом рынке. На втором месте с долей в 33,8% в структуре экспорта Казахстана – первичные продукты, продукты в форме гранул или порошка. Продукты растительного происхождения занимают 9,9% всех экспортируемых товаров. В сумме на эти три товарные группы приходится 89,5% от всего экспорта Казахстана. Таким образом, доля сырьевого экспорта Казахстана в феврале 2016 года составила 89,5%.

Анализируя основные показатели внешней торговли Республики Казахстан, можно отметить, что развитие внешней торговли республики характеризовалось в основном тенденциями роста - повышение внутреннего платежного спроса, рост иностранных инвестиций и реальных доходов населения продолжали оказывать влияние на увеличение внешнеторгового оборота, кроме того, на мировом рынке для важнейших товаров

казахстанского сырьевого экспорта складывалась относительно благоприятная конъюнктура. Росту товарооборота способствовала последовательная, предсказуемая и транспарантная государственная политика регулирования внешней торговли, в целом соответствующая современной международной практике. Опережающие темпы роста экспорта обусловили увеличение положительного сальдо торгового баланса.

Заметно диверсифицировалась география внешней торговли, которая в первые годы независимости в значительной степени была ориентирована на страны СНГ. Казахстан в настоящее время торгует с 185 странами мира, в том числе экспортирует свои товары в среднем в 118 стран, а импортирует товары из 164 стран мира. В последние годы в географической структуре товарооборота Казахстана на первое место выходят страны ЕС, Россия, Китай [5].

При этом страны СНГ являются основными поставщиками минеральных продуктов, химической и металлургической продукции. Из других стран мира закупается в основном продукция машиностроения, фармацевтические товары и одежда. Из общего объема импортируемых продовольственных товаров 46% приходится на страны СНГ и 54% - на другие страны мира [6].

Увеличение в импорте доли машин, оборудования, транспортных средств и приборов способствовало модернизации и развитию национальной индустрии. С дальнейшей реализацией Стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана прогнозируется еще более высокий рост импорта передовых технологий зарубежных стран для диверсификации экономики и внедрения современных высокотехнологичных производств, которые призваны обеспечить выпуск товаров на уровне мировых стандартов. Основной упор будет сделан на создание и развитие производств с законченным технологическим циклом, базирующихся преимущественно на собственном природном и сырьевом потенциале, применяющих передовую современную технологию, выпускающих продукцию, конкурентоспособную не только на внутреннем, но и на внешних рынках.

Список литературы:

1. Казахстан в системе мировых экономических процессов, 2016. Алматы: под редакцией Президента Казахстана.
2. Ауанасова К.М. Евразийская интеграция в современных условиях // Вестник ун-та "Кайнар". - 2017. - №1/2. - С.37(С.36-40)
3. Киреев А. Международная экономика. - М.: Международные отношения, 2015
4. <https://kazdata.kz/> - Маркетинговый справочник.
5. Файзуллаев Д.А. Тенденции и перспективы формирования евразийского экономического сообщества: Дисс. доктора экономических наук. - М., 2013. - С.26(365с.)
6. Усова Т. М. Экономический прогноз эффективности ТС в рамках ЕврАзЭС // Вестник Московского Государственного Университета. - Сер. Экономическая. - 2016. - №4. - С. 18 (С. 17-26)

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНСКОГО РЫНКА ФРАНЧАЙЗИНГА

Аннотация

На современном этапе бизнес-идеи в Казахстане имеют все шансы развиваться по самому успешному в мире формату – франчайзингу. Этому способствуют: относительная незаполненность ниши франчайзинга; быстрый рост экономики; увеличение доли малого и среднего бизнеса в ВВП; внедрение передовых бизнес-технологий и др.

Франчайзинг – интегрированная форма ведения бизнеса. Именно франчайзинг сделал малый бизнес крупнейшим источником доходов. Термин франчайзинг происходит из французского слова «franchise», что означает «освобождать от выплат», «давать привилегии». Франчайзинг может существовать в различных формах в зависимости от вариантов взаимоотношений между франчайзером и франчайзи, а также распределения их взаимных прав и обязанностей. В связи с этим можно выделить шесть основных типов франчайзинга: прямой франчайзинг, последовательный франчайзинг, «развитие территории» или «разработка территории», субфранчайзинг, «мастер – франчайзинг», «представление области». Все вышеперечисленные формы франчайзинговых отношений являются доступными как для франчайзеров, так и для потенциальных франчайзи. Каждая форма имеет свои преимущества и недостатки. Кроме того, различают три основных вида франчайзинга: производственный, товарный, деловой. При производственном франчайзинге фирма, владеющая технологией изготовления определенного продукта, продает местным или региональным заводам сырье для ее изготовления. Он наиболее широко представлен в производстве безалкогольных напитков. Товарный франчайзинг называют «франчайзинг продукта «торгового имени». Он представлен в сфере торговли на продажу готового товара, где франчайзером обычно является производитель, продающий готовый продукт или полуфабрикат дилеру – франчайзи. Деловой франчайзинг называют «франчайзинг «бизнес – формата», при котором франчайзор продает лицензию частным лицам или другим компаниям на право открытия магазина, киоска или целых групп

магазинов для продажи набора продуктов и услуг под именем франчайзора. Виды франчайзинга Быстрое распространение франчайзинга объясняется его гибкостью и пластичностью, как любого мелкого бизнеса, способностью быстро приспосабливаться к различной предпринимательской и правовой среде, к меняющимся условиям рынка и конъюнктуры. На современном этапе можно по-разному классифицировать виды франчайзинга в зависимости от выбранного классификационного признака. В таблице 2 представлены пять разных подходов.

Таблица 1 - Классификация видов франчайзинга

Классификационный признак	Вид франчайзинга
Способы и сфера применения	• сбытовой (дистрибутивный) франчайзинг • производственный франчайзинг • франчайзинг бизнес формата (комплексный франчайзинг)
Количество франшиз	• франчайзинг отдельно взятого предприятия • корпоративный франчайзинг
Место франчайзи в структуре сбытового канала	• система «поставщик услуги - розничный торговец» • система «оптовый торговец - розничный торговец» • система «производитель - оптовый торговец» • система «производитель - розничный торговец»
Структура построения франчайзинговой сети	• индивидуальный франчайзинг • районный франчайзинг
Стратегия расширения франчайзингового бизнеса	• классический франчайзинг • конверсионный франчайзинг • дочерний франчайзинг • франчайзинговый контракт на менеджмент

История франчайзинга в Казахстане началась с двух проектов. Первый проект - в рамках сублицензии турецкого франчайзера в 1994 году был построен завод по производству Coca-Cola. Второй - Казахстанский отель RahatPalace начал свою деятельность под брендом международной гостиничной сети Hyatt Массовый рынок зарубежных франчайзинговых проектов в Казахстане начинался с магазинов одежды, фуд-корт (кафе, ресторанов, кофейни) и сетей супермаркетов. Примерами таких проектов являются Adidas, BaskinRobbins и супермаркеты Ramstore. Кроме того, в Казахстане активно работают рестораны быстрого питания, такие как Hardee's, KFC и BurgerKing, а также всемирно известные кофейни, такие как

GloriaJean'sCoffees и Starbucks. Международные гостиничные сети, такие как InterContinental, открылись в Казахстане по схеме франчайзинга. Постепенно шаг за шагом франчайзинг стал внедряться в предпринимательскую среду Республики Казахстан. Сегодня количество франчайзинговых объектов превышает 1000, построено 150 партнерских сетей. Представлены бизнесы России, разных стран Европы, США (лишь американских сетей в стране 36, в которые входит 250 франчайзинговых точек). Сегодня можно констатировать, что большинство франшиз – иностранные. Однако в Казахстане работают франчайзеры, создавшие собственную сеть, вышедшие на международный рынок. Речь идет об авторском доме высокой моды «Куралай». Известный дизайнер и стилист Куралай Нуркадилова вывела свой бренд на международный уровень, который представлен в Москве и Париже. Модели этого дизайнера демонстрируются на одном подиуме с Escada, Valentino и Lacroix. И это не единственный бизнес, который, по мнению экспертов, имеет потенциал выйти на международный рынок. Появились также казахстанские фирмы, имея основу для договоров франшизы. Они могут выходить на мировой рынок не сами, а через посредничество своих зарубежных франчайзи. Казахстан может выйти на мировой рынок с такой продукцией, как «Кызылмай», «Витафлор», «Витабал» и другими национальными продуктами.

Стоит отметить, что статистические данные по количеству задействованных франчайзинговых систем в Казахстане в различных источниках сильно разнятся. Достоверное количество определить очень сложно, так как в стране нет единого органа регистрации договоров комплексной предпринимательской лицензии. Регистрация в Министерстве Юстиции Республики Казахстан не является обязательной и проводится только при желании сторон договора. Для актуализации статистических данных по качественному составу франшиз, представленных в Республике Казахстан, и желающих войти на отечественный рынок, рамках данного исследования был проведен качественный и количественный опрос 56 реальных представителей сектора франчайзинга в Казахстане и за его пределами, которые являются как мастер-франшизами, так и региональными франчайзерами и просто франчайзинг, а также представителей иностранных франчайзинговых сетей, которые планируют войти на казахстанский рынок в ближайшее время. Основными экспертами по вопросам франчайзинга в Казахстане и, соответственно, спикерами в СМИ по статистике и развитию данных бизнеспроцессов в стране на протяжении последних лет обычно выступают Б.С. Кисиков, Президент «Евразийской ассоциации франчайзинга» (EAFRAN), автор книги «Франчайзинг в Казахстане», и Сидельников В.В., Председатель частной организации «Союз франчайзинга». Предпринимались также попытки проведения комплексного исследования по франчайзингу в Казахстане в 2010-2011 годах и 2011-2012 годах со стороны «Союза франчайзинга» и исследовательской компании BISAM. Несмотря на разночтения в цифрах, все авторы и исследовательские коллективы сходятся в одном – количество казахстанских предпринимателей, заинтересованных в реализации франчайзинговых проектов неуклонно растет, а популярность

франчайзинга как безопасной бизнес-модели увеличивается. «Союз франчайзинга» представляет динамику роста франчайзинговых отношений в Казахстане за 2010 и 2013 годы (см. табл. 19). В течение 3-х лет количество иностранных франчайзеров в Казахстане выросло практически в полтора раза, и в настоящее время в Казахстане работает примерно 340 иностранных франчайзинговых сетей, которые открыли более 3000 франчайзинговых точек и в них трудоустроено около 25000 человек. Союз франчайзинга прогнозирует, что к 2022 году их количество увеличится до 550 единиц и общая доля франчайзинговых отношений в структуре малого и среднего бизнеса сможет достичь 15%, хотя сейчас их объем не превышает по одним данным – 1%, по другим данным – 3,5%.

Таблица 1 - Динамика роста франчайзинговых отношений в Республике Казахстан

Показатель	2010	2013	Прогноз/ 2022
Доля франчайзинговых отношений в структуре МСБ, %	3	3,5	15
Количество иностранных франшиз, ед	220	340	550
Количество отечественных франшиз	9	30	40
Количество отечественных франшиз,	2	6	15

На современном этапе бизнес-идеи в Казахстане имеют все шансы развиваться по самому успешному в мире формату – франчайзингу. Этому способствуют:

- относительная незаполненность ниши франчайзинга;
- быстрый рост экономики;
- увеличение доли малого и среднего бизнеса в ВВП;
- внедрение передовых бизнес-технологий и др.

Несмотря на благоприятные экономические и политические условия, в Казахстане существует множество проблем, мешающих динамичному развитию франчайзинга. Среди них:

отсутствие государственных льгот и преференций франчайзинговому сектору;

ограниченность доступа предпринимателей к т. н. «длинным деньгам». Для любой франшизы, в особенности связанной с производством, необходим срок для ее внедрения. Это как минимум два-четыре года. На этот срок необходимы налоговые льготы и другие стимулы, способные заинтересовать предпринимателей;

недостаточная защита интеллектуальной собственности и непрозрачность казахстанского предпринимательства также существенно тормозят развитие франчайзинга на здешнем рынке;

непрозрачность отечественного предпринимательства;

слабая информированность о франчайзинге, как о выгодной форме предпринимательских отношений;

высокая цена на недвижимость, что делает бизнес-идеи в Казахстане малоокупаемыми;

неразвитость фондового рынка, местное население не рассматривает этот ресурс как источник инвестирования;

непосредственное соседство с Китаем также влияет на развитие франчайзинга в РК. С производителями Поднебесной трудно конкурировать в себестоимости товаров. Еще одна проблема – франшиза в Казахстане не может быть куплена в кредит. Многие франчайзинговые предприятия начинают приносить прибыль через 1-4 года. С существующими процентными ставками в кредит разумно открывать только бизнес, основанный на купле/продаже.

Для дальнейшего развития франчайзинга в Казахстане необходимо акцентировать внимание на следующих направлениях:

Франчайзинговые операторы. Большую роль в развитии отечественного сектора франчайзинга будут играть мультибрендовые операторы, которые в своем портфеле имеют от двух и более франчайзинговых лицензий. В целом это международный тренд, где индивидуальные мелкие франчайзи уступают на рынке крупным операторам. Но в Казахстане франчайзинг изначально начал развитие через операторов, а не через малый бизнес. Мультибрендовые операторы будут определять основные тенденции на рынке.

Торговые центры. В Казахстане ощущается нехватка торговых площадей для ретейла международного уровня, что мешает приходу многих розничных брендов, а также сетей общепита. Как правило, торговые центры тоже играют роль операторов франчайзинга, приглашая на свои торговые площади крупные бренды. И от количества торговых моллов международного уровня будет зависеть развитие сектора франчайзинга

Потенциальные франчайзи. На рынок также будут оказывать влияние розничные покупатели франшиз. Казахские покупатели франшиз в первую очередь интересуются ретейлом, в частности сегментом модной одежды и обуви. Но брендовый ресторанный сегмент, куда входит стритфуд, фастфуд, кафе, ресторанные концепции и другое, формируется достаточно быстрыми темпами. Сектор пополняется как иностранными, так и отечественными франшизами. Но все же следует отметить, что демократичные форматы общепита пока на стадии развития.

Сегмент детских услуг и товаров растет как за границей, так и на казахстанском рынке.

Брендинг Noname. Ряд сегментов, таких как автоуслуги, логистика, придорожная инфраструктура, фитнес-центры, здоровое питание и медицинские услуги, будут расти в ближайшее время, так как тенденция перехода от так называемого Noname к брендам очевидна. Экспорт. Все

больше казахстанских франшиз осваивают иностранные рынки. Это модельеры, рестораторы, а также решения в области финансов и логистики. Социальные франшизы получают свою нишу на рынке. К социальным франшизам относятся как франшизы, ориентированные на социально уязвимые слои, так и недорогие франшизы, позволяющие решать проблемы занятости сектора. Интернет и социальные сети. Количество казахстанских пользователей приблизилось к цифре в 10 млн. человек. Проникновение интернета достигло более 50%, более 3 млн. пользуются социальными сетями, что уже свидетельствует о наметившемся тренде по потребительскому рынку. Социальные сети будут использоваться в качестве основного инструмента по продвижению бренда, а также по созданию обратной связи с потенциальной аудиторией. Сегодня часть пользователей судит о бренде, исходя из представленности в сети. Наиболее широко из казахстанского сектора в социальных сетях представлены такие франшизы, как «BurgerKing Казахстан», ForbesKazakhstan и RedDragon. Борьба за аудиторию заставит многих франчайзеров перейти в сеть.

Польза развитого франчайзингового сектора сегодня не требует каких-то доказательств, об этом свидетельствует опыт развитых стран, где франчайзинг стал индикатором успешной экономики. Но следует заметить, что франчайзинг не является решением всех проблем предпринимателя и не каждый проект априори может быть успешным и выгодным.

Несомненно, иностранные франшизы, имеющие многолетний опыт и историю развития, являются выгодными для предпринимателя. Но каждый случай индивидуален, и работа с лицензиаром с высокими франчайзинговыми платежами не всегда является прибыльной, а в некоторых случаях выгоднее открывать собственную сеть. В целом для экономики выгодным является не импорт товаров, а трансфер технологий для производства, и в этом отношении наиболее полезным можно считать так называемый инновационный франчайзинг, где франчайзинг импортирует технологию, а не сам товар.

Список литературы:

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki>
2. <https://www.damu.kz>
3. <https://nauchforum.ru>

СОДЕРЖАНИЕ

АБДИНОВА Р. Современные технологии разработки и реализации управленческих решений в организации.....	5
АБДРАИМОВА А. Участие казахстан в евразийском экономическом союзе.....	11
АЛДАН Б. Агроөнеркәсіп кәсіпорындарының қалыптасуына әсер ететін факторлар.....	17
АЛИБАЕВА А. Взаимоотношения государственных и частных институтов при формировании партнёрства.....	27
АХМЕТОВА С. Exploring the conditions and perspectives of the small and medium business of Kazakhstan.....	21
АЯПОВ С. Инвестиционные риски в Казахстане.....	31
ӘЖІБАЕВА Г.М. Проблемы и перспективы инновационного развития Казахстана.....	34
БАҚТЫМБЕТ А. Человеческий капитал в системе ускорения экономического роста Казахстана.....	38
БИМЕНДИНА А. Оценка современного состояния социально-экономического развития регионов РК.....	43
БРУХАН Е. Международные автомобильные грузоперевозки: тенденции и направления развития в республике Беларусь.....	47
БУГУТАЕВА Д. Роль аудита в эффективном использовании показателя выручки.....	53
ДОРОШКЕВИЧ А. Аудиторская деятельность в мировой практике и в республике Беларусь.....	59
ДОСПУЛОВ М. Иностранные инвестиции как фактор повышения конкурентоспособности компаний	64
ДУДКО Е.Н. Интеллектуальная собственность в мировой экономике знаний.....	69
ЕРГУЖИЕВА А. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства.....	75
ЕРКИНОВА А. Понятие и сущность структуры капитала.....	82
ЖАКСЫЛЫКУЛЫ А. Понятие и сущность финансовых потоков компании.....	85
ЖАНАБАЕВ А. Понятие и сущность организационной культуры и организационного поведения.....	89

ЖАНДАРБЕКОВ А. Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности регионов Казахстана.....	93
ЖАРАСОВ Ш. Роль службы управления персоналом в организациях.....	98
ЖОЛДАСҚАЖИЕВ Б. Қазақстандағы моноқалаларды әлеуметтік-экономикалық дамытудың негізі мәселелері.....	102
ЖОРОВЕНЬ А.О. Современное состояние внешнего долга Республики Беларусь.....	106
ЖҰМАҒҰЛОВА Қ. Денсаулық сақтау ұйымдарындағы адам ресурстарын басқарудың тиімділігін бағалау.....	114
ЗЕЙНОЛЛА А. Транспортная инфраструктура фактор развития экономики.....	116
КАИПОВ Н. Қазақстандағы банктердің экономиканы қаржыландырудағы тиімділігін арттыру бағыттары.....	120
КОРНЕЙЧУК Е., БЫЧЕК А. Креативная экономика: формирование в мире и в республике Беларусь.....	124
КСЕНЗОВ С. Принципы трансформации X-экономики.....	129
КУРАДОВЕЦ А. Многовекторная внешнеторговая политика республики Беларусь: состояние, проблемы и риски реализации.....	131
ҚАМАР Т. Қаржы ресурстарын тартудың корпоративтік стратегиясы.....	138
ҚҰРМАШ Н. Управление карьерой в системе менеджмента организации.....	141
ҚУАНДЫҚҚЫЗЫ Б. Понятие и сущность обязательств предприятия.....	145
ЛЕВКОВИЧ А. Особенности формирования платежного баланса Республики Беларусь.....	148
МАЖИТОВ Н.С. Оценка эффективности деятельности строительных компаний в казахстане в условиях финансово-экономической нестабильности страны.....	156
МАГЗУМБЕКОВА А. Перспективы развития экономики Казахстана в условиях смешанной экономики.....	165
МАХМЕТОВА А. Современные формы и системы оплаты труда и их применение на предприятии.....	173
МИШУЛКОВА А. Упрощение процедур торговли для стран, не имеющих выхода к морю (на примере Республики Беларусь и Республики Казахстан)	177
МОИСЕЕНКО Ю., РЕУТ А. Всё (ли) включено? Исключения из принципов ВТО.....	181

МУКАНОВА Д. Экономическое стимулирование работников по обеспечению безопасности и охраны труда на предприятиях.....	184
МУСИН У. Формы и методы финансирования малого и среднего бизнеса.....	188
МУТАЛЛАПОВА Ж. Инновации как экономическая категория и их роль в развитии экономики.....	192
МУХАМЕДЖАНОВ Р. Риск менеджмент в банке.....	197
МУХТАРОВА Кредитование населения в современных условиях.....	206
ОШАКПАЕВ И. Зарубежный опыт организации системы франчайзинга и его использование в РК.....	210
САВЕНКО С. Международные грузоперевозки: тенденции и направления развития в Республике Беларусь.....	217
САДУАХАСОВ А. А. Компанияның қарыз капиталын басқарудың ерекшеліктері.....	225
САКЕНОВА Ж. Повышение конкурентоспособности предприятия через призму персонал-технологий.....	228
САЛФИКОВА А. Оценка современной тенденции изменения конкурентоспособности Республики Казахстан.....	235
САНДЫБАЕВА Б. Елордамыздағы қоқысты қайта өңдеу, жою мәселелері және болашағы.....	240
САПАРКУЛ С. Оптимизация денежных потоков компании.....	245
СУЛЕЙМЕНОВ Б. Астана қаласының әлеуметтік-экономикалық дамуының негізгі басымдылықтары.....	249
СЕЙФУЛЛИН А. Р. NEXTCLOUD бұлтты деректер қоймасы.....	256
СЫЗДЫҚОВА Г. Кәсіпорынның құрылыс жағдайында тұрақтылығын ұйымдастырудың экономикалық мәні.....	261
ТОЙМАХАН Ш. Дағдарыс жағдайында компанияның тұрақтылығын ұйымдастыру-экономикалық механизмі.....	264
ТОҚТАСЫН Ә. Тенденции развития промышленных отраслей экономики Казахстана	268
ТУМЕНБАЕВ А. Развитие медиа.....	273
ТУМЕНБАЕВ А. Развитие цифровых носителей.....	276

ТУРБАН Г. Развитие ИТ- технологий в республике Беларусь как основа цифровой экономики.....	280
ТУРЫСПАЕВА Д. Особенности функционирования ЖКХ.....	287
ТУРЫМ Б. Критерии и показатели эффективности деятельности предприятий строительного сектора.....	290
ХАКИМ М. Резервы роста доходности деятельности предприятия в системе его финансового оздоровления	294
ХАЛЕЛОВ Н. Шағын кәсіпорын қызметінде бақылаушының міндеттері.....	298
ҚАПЕЗОВА А.Е, БАКИРБЕКОВА А.М. Қазақстан Республикасы халқының табыстары – өмір сүру деңгейін бағалаудың негізгі өлшемі ретінде.....	302
ШАЙГАЗИНА У. Основные факторы, влияющие на эффективность деятельности строительного предприятия и пути ее повышения.....	308
ШАКИРОВ Е. Внешнеэкономическая деятельность Республики Казахстан.....	314
ШАРИПОВА М. Анализ тенденций и перспектив развития казахстанского рынка франчайзинга.....	318