

Қазақ экономика,
қаржы және
халықаралық сауда
университетінің

ЖАРҒЫСЫ

2009 жылдан бастап шығарылады



№4
2016

ВЕСТНИК

Казанского университета
экономики, финансов
и международной
торговли

издается с 2009 года

Главный редактор:

Г.С. Сейткасимов,
научный руководитель
по экономическим исследованиям КазУЭФМТ,
академик НАН РК, д.э.н., профессор

Заместитель главного редактора:

А.А. Мусина,
директор Центра социально-экономических исследований,
д.э.н., доцент

Редакционная коллегия:

С.А. Абдымананов	ректор КазУЭФМТ, д.пед.н., профессор математики
И.Ж. Искаков	ректор АНОО ВПО Межрегионального института экономики и права при МПА ЕврАзЭС, к.ю.н.
В.П. Тихомиров	научный руководитель Московского государственного университета экономики, статистики и информатики, д.э.н., профессор
Г. Ревалде	ректор Вентспилсской высшей школы, д.тех.н., ассоциированный профессор
Е. Әмірбекұлы	проректор по академической деятельности и науке КазУЭФМТ, д.э.н., профессор
Д.М. Турекулова	завкафедрой менеджмента КазУЭФМТ, д.э.н., доцент
Б.Т. Аймурзина	декан факультета послевузовского образования КазУЭФМТ, д.э.н.
Д.К. Аксеитова	технический секретарь, главный специалист отдела организации НИР КазУЭФМТ

Свидетельство о регистрации №15459-Ж (вторичное)
Выдано Министерством по инвестициям и развитию Республики Казахстан
Комитет связи, информатизации и информации

МАЗМУНЫ / СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

<i>Мусабаева А.К.</i> Еліміздегі моноқалалардың пайда болу жолдары мен негізгі мәселелері.....	3
<i>Оразбаева К.Н., Қадырбергенова А.К.</i> Қазақстан Республикасында мұнай химиясы өнеркәсіптерін дамыту мәселелері мен болашағы.....	10
<i>Серіков Р.С.</i> Экономикалық категория ретіндегі мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің мәні.....	16
<i>Сартбасова Ж.К.</i> Қазіргі кездегі ұлттық банктің екінші деңгейлі банктерді қадағалау қызметінің дамуы.....	23
<i>Кожабаетаева С.А., Джаниева А.У.</i> Анализ и методы оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия в современных условиях.....	28
<i>Сатканова Р.Г., Уразова Б.А.</i> Основные направления повышения конкурентоспособности экономики региона	35
<i>Флек А.А.</i> Психологические особенности обслуживания клиентов и продаж туристского продукта в офисе туристской компании.....	41
<i>Нугманова А.</i> Инструменты достижения экономических задач Китая в Центральной Азии через экономический пояс Великого Шелкового пути.....	49
<i>Gutkevych S., Sydorenko P.</i> The impact of reputational risks on investment activity.....	56
<i>Voloshenko A.</i> State imperatives of the resistance to the economic corruption.....	66

МАРКЕТИНГ ЖӘНЕ ЛОГИСТИКА / МАРКЕТИНГ И ЛОГИСТИКА

<i>Дулатбекова Ж.А.</i> Ауыл шаруашылығы өндірістік инфрақұрылым жүйесіндегі маркетинг қызметін ұйымдастыруда ескерілуі қажет жағдайлар.....	72
<i>Абауова Г.М.</i> Международный опыт логистики и эксплуатации объектов в сфере выставочной деятельности.....	77

ЕСЕП ЖӘНЕ АУДИТ / УЧЕТ И АУДИТ

<i>Жабытай Б.Н.</i> Ішкі аудиттің Қазақстандағы даму кезеңдері мен шетелдік тәжірибесі.....	82
<i>Ашкербекова С.И.</i> Основные направления совершенствования учета и отчетности лизинговых операций в соответствии с МСФО.....	86

ПЕДАГОГИКА, ИНФОРМАТИКА ЖӘНЕ ГУМАНИТАРЛЫҚ ҒЫЛЫМ МӘСЕЛелері / ПРОБЛЕМЫ ПЕДАГОГИКИ, ИНФОРМАТИКИ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

<i>Валиева А.Б.</i> Болашақ әлеуметтік педагог мамандарын дайындаудағы құзыреттілік мәселелері.....	92
<i>Сағатова Ш.Б.</i> Жиырмамыншы жылдардағы сын мәселелері.....	98
<i>Успанова А.И.</i> Администрирование компьютерной сети.....	101
<i>Байдалина М.Е.</i> Экология и безопасность жизнедеятельности.....	106

БІЗДІҢ ТОЙ ИЕЛЕРІ / НАШИ ЮБИЛЯРЫ

<i>Сейткасимов Г.С.</i> Скромное обаяние большого трудолюбивого творческого человека.....	112
---	-----

ӘОЖ 911.372.4

А.К. Мусабиева, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ

ЕЛІМІЗДЕГІ МОНОҚАЛАЛАРДЫҢ ПАЙДА БОЛУ ЖОЛДАРЫ МЕН НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

XXI ғасырда экономикада, нарықта, жалпы сөздік қорда «моноқала» деген жаңа термин пайда болды. Термин ретінде кейін пайда болғанымен, сөзге түсініктеме берсек, оған қатысты мәселелер мемлекетке де, жоғары билікке де, халыққа да бұрыннан таныс. Қазіргі таңда Қазақстанда жалпы 27 моноқала бар екені тіркелген. Осы қалалардағы туындап отырған мәселелерді шешу стихиялық және құтқарушылық сипатта емес, жүйелі және ұзақ мерзімді жоспарлануда. Ол үшін моноқалаларды дамытудың 2012-2020 жж. арналған бағдарламаның ережесін ескеруі қажет.

Негізгі ұғымдар: моноқала, функционалдық тип, моноқалалар мәселесі.

«Моноқала деп қандай қалаларды атаймыз? Бұл жаңа географиялық термин қандай мақсатпен енгізілді?» деген сұрақтарға жауап қарастырсақ. Моноқала дегеніміз – бұл бір немесе бірнеше (көп емес) қала құраушы, бір бейінді және шикізаттық бағыттағы қаланың экономикалық және әлеуметтік жағдайын айқындайтын кәсіпорындарда еңбекке жарамды халықтың және өнеркәсіп өндірісінің негізгі бөлігі (20%-дан астамы) шоғырландырылған қала.

Моноқалалар санатына тұрғындарының саны 10 мыңнан 200 мыңға дейін адамы бар қалалар жатқызылады:

– қаланың негізінен өңдеу секторының қала құраушы кәсіпорындарының өнеркәсіп өндірісінің көлемі жалпы қалалық өндіріс көлемінің 20%-дан астамын құрайтын (мономамандандыру);

– қаланың қала құраушы кәсіпорындарында жұмыспен қамтылған халықтың 20%-дан астамы жұмыс істейтін;

– қала құраушы кәсіпорындары жартылай істейтін немесе мүлдем істемейтін өлшемдердің бірімен сипатталатын қалалар кіреді.

Бағдарлама 2012 ж. 27 қаңтардағы «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты» атты Елбасының Қазақстан халқына Жолдауын іске асыру шеңберінде әзірленді. Моноқалаларды дамытудың бағдарламасы Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 ж. 30 қаңтардағы №261 Жарлығымен бекітілген. Бағдарлама елдің аумақтық-кеңістіктік дамуының 2020 ж. дейінгі болжамды схемасын іске асыру тетіктерінің бірі болып табылады. Бұл ретте құжат «Өңірлерді дамыту», «Бизнестің жол картасы – 2020», «Жұмыспен қамту – 2020» және басқа бағдарламалар шеңберінде өңірлерді дамытуды мемлекеттік қолдау жөніндегі шаралардың логикалық жалғасы, монобейінді қалаларды дамыту шараларын шоғырландыра отырып және оларды толықтыра отырып, елдің дағдарыстан кейін дамуы жағдайында ұзақ мерзімді негізде дамыту болып табылады.

Бағдарлама шеңберінде бөлек шағын қалалар, жоспарлы экономика кезеңіндегі бұрынғы моноқалалар және қазіргі уақытта істемейтін және ішінара жұмыс істейтін қала құраушы кәсіпорындар қаралуда. Бұл ретте

көптеген моноқалаларға қаламен экономикалық тығыз байланыстағы қала маңындағы кенттер мен ауылдық елді мекендер әкімшілік бағыныста.

Кейбір түсініктемеде моноқала сөзі монофильді қалалық білім, монофильді экономикалы қала, шағын қалалар сияқты сөздердің синонимі, ол бізге Кеңес Одағынан «мұраға» қалған. Себебі, дәл сол кезде елдің ірі республикасы аймақтарының бірінің дамуында негізгі салмақ құрылыс пен монопрофильді қалалық білімге, шағын қалалар мен қалалық типтегі кенттерге салынып, бұлар елдегі салалардың біріндегі кәсіпорынға қатаң телініп, соларға тәуелді болды. Бірінші кезекте назарды шағын қалаларға бөліп, Кеңес басшылары өз кезегінде халықтың монопрофильді қалаларға деген қызығушылығын жоғалтпас үшін ірі қалалардың өсуіне үнсіз шектеу қойды. Бірақ КСРО-ның ыдырауынан кейін оның кеңістігінде жаңа тәуелсіз мемлекеттер пайда болып, моноқалалар мәселесі өзекті маңызға ие бола бастады. Көпшілік жағдайда бұл ірі бизнес пен инвесторлар, сонымен қатар қаржылық институттар еш толқусыз мегаполистерді таңдап алып, шағын қалаларды назардан тыс қалдыруына байланысты болатын.

Бұл кезде ауқымды экономикалық дағ-

дарыс ірі бизнестің ірі қалаларда орнығуға деген ниетін одан әрі күшейте түсті. Соның арқасында жақсы өмірді іздеумен шағын қалаларды тастап, мегаполистерге қоныс аударуға талпынған халықтың көші-қон белсенділігінің артуы туралы мәселе уақыт өте келе жиі көтеріле бастады. Бұл өз кезегінде елдің әр түрлі аймақтарында үйлері «қанырап бос қалған», инфрақұрылымы қираған, болашағы жоқ «елес-қалалардың» пайда болуына ықпал етті.

Осылайша «моноқала» санатына негізгі белгісі халықтың тұрақты қоныстануымен ерекшеленетін халықтың ықшам өмір сүруі жүйесін жатқызамыз.

Қазақстанда моноқалалар тізбесі халық саны 1,53 млн адамды немесе елдің қалаларындағы халық санының 16,8%-ын (кесте) құрайтын 27 қаланы қамтиды, олардың ішінде 16 қала тиісті аудандардың әкімшілік орталықтары болып табылады, ал қалған 11 қала (Степногор, Текелі, Серебрянск, Курчатов, Шахты, Саран, Қаражал, Лисаков, Арқалық, Ақсу, Жаңаөзен) аудан орталықтары болып табылмайды.

Олардың бір бөлігі облыстық маңызы бар қалалар болып саналады, бір бөлігі аудандардың бірігуі нәтижесінде аудан орталығы мәртебесін жоғалтты.

Кесте. Қазақстан Республикасы моноқалаларының тізімі

Рет. №	Моноқалалардың атауы	Экономикалық әлеует (ж.а.о. бағалауы бойынша)
1	2	3
Ақмола		
1.	Степногорск	орташа
Ақтөбе		
2.	Хромтау	жоғары
Алматы		
3.	Текелі	орташа
Атырау		
4.	Құлсары	орташа
Батыс Қазақстан		
5.	Ақсай	орташа

1	2	3
Жамбыл		
6.	Қаратау	орташа
7.	Жаңатас	төмен
Қарағанды		
8.	Балқаш	орташа
9.	Жезқазған	орташа
10.	Қаражал	орташа
11.	Саран	орташа
12.	Сәтбаев	орташа
13.	Теміртау	жоғары
14.	Шахтинск	орташа
15.	Абай	орташа
Қостанай		
16.	Арқалық	төмен
17.	Жітіқара	орташа
18.	Лисаковск	орташа
19.	Рудный	жоғары
Маңғыстау		
20.	Жаңаөзен	орташа
Павлодар		
21.	Ақсу	жоғары
22.	Екібастұз	жоғары
Шығыс Қазақстан		
23.	Зыряновск	орташа
24.	Курчатов	орташа
25.	Риддер	жоғары
26.	Серебрянск	орташа
Оңтүстік Қазақстан		
27.	Кентау	орташа

Қазақстандағы моноқалалардың тізімін негізінен халық саны 100 мыңнан асатын 4 қаланы (Теміртау, Рудный, Жаңаөзен, Екібастұз) есептегенде, халық саны 50 мың адамға дейін жететін шағын қалалар құрайды. Моноқалалар қатарына Шығыс Қазақстан облысынан Риддер, Зырян, Се-

ребрянск және Курчатов қалалары жатады.

Моноқалалардың басты салалық құрылымдарының экономикалық базалары, негізгі қала құраушы кәсіпорындар туралы деректері бар қалаларды мынадай үш функционалдық типке бөлуге болады:

1. Өндіру өнеркәсіптері басым дамыған –

21 қала, оның ішінде:

– мұнай және газ өндіру – Ақсай, Құлсары, Жаңаөзен;

– көмір өндіру – Абай, Шахты, Саран, Екібастұз;

– металл кенін өндіру – Арқалық, Балқаш, Қаражал, Риддер, Зырян, Кентау, Лисаков, Рудный, Текелі, Хромтау;

– шикізат ресурстарының өзге түрлерін өндіру – Жаңатас, Қаратау, Жітіқара;

2. Өңдеу өндірісі басым дамыған – 6 қала, олардың қатарында:

– металлургия өнеркәсібі – Ақсу, Жезқазған, Сәтбаев, Теміртау;

– машина жасау, металлургия өнеркәсібі (алтын), уран өндірісі – Степногорск;

– химия өнеркәсібі – Серебрянск.

3. Ғылыми-өнеркәсіптік орталық – Курчатова қаласы.

Қала құраушы кәсіпорындардың ағымдағы жағдайларына қарай моноқалалар төмендегідей болып бөлінеді:

1) Қала құраушы кәсіпорындар жұмыс істейтін моноқалалар (19 қала) – Абай, Ақсу, Ақсай, Балқаш, Жаңаөзен, Жезқазған, Жітіқара, Зырян, Қаражал, Құлсары, Курчатова, Лисаков, Риддер, Рудный, Сәтбаев, Теміртау, Хромтау, Шахты, Екібастұз.

2) Қала құраушы кәсіпорындар ішінара жұмыс істейтін моноқалалар (5 қала) – Арқалық, Жаңатас, Қаратау, Саран, Степногор.

3) Қала құраушы кәсіпорындар мүлдем жұмыс істемейтін қалалар (3 қала) – Кентау, Серебрянск, Текелі. Ауданға бағынатын моноқаланың дербес бюджеті жоқ және қаржыландыру жоспары бойынша ауданнан қаржыландырылады. Бұл ретте ауданның бюджеттері негізінен дотациялық сипатта болып келеді [1].

Моноқалаларда Қазақстанның өнеркәсіптік өндірісінің едәуір бөлігі шоғырланған. 2011 ж. 1 қаңтарына Серебрянск қаласында 58 әр түрлі нысанды меншіктегі шаруашылық субъектілері қызмет еткен, оның ішінде: өндірістік кәсіпорын – 5, орта және шағын бизнес – 13.

Қаланың тіршілік әрекетін екі кәсіпорын қамтамасыз етеді – «Серебрянск қаласының жылу орталығы» және «Серебрянск қаласының су құбыры». Айналымдағы қаражаттың жетіспеушілігіне, пайданың жоқтығына қарамастан, ұжым жауапкершілігі мен облыс және жергілікті бюджетінің қолдауымен коммуналдық кәсіпорындар 2010 ж. бірқалыпта жұмыс атқарды.

Негізінен қорғаныс саласында арнайы жұмыстарды атқару үшін Кеңес Одағында жабық әкімшілік-аумақтық елді мекендер құрылған болатын, оларды қазіргі уақытта моноқалалар қатарына жатқызуға болады. Қазақстанда мұндай қалалар қатарына Курчатова қаласы жатады. Моноқалалардағы өнеркәсіптік өндіріс бір-екі салаларға маманданумен сипатталады, ал басқа салалардың дамуы айтарлықтай емес немесе қала құраушы өнеркәсіптік кәсіпорындар жұмыс істеуін тоқтатқан. Өндіріс көлемінің төмендеуі немесе қала құраушы кәсіпорындардың тоқтауы қаланың әлеуметтік-экономикалық жағдайының жалпы нашарлауына алып келеді [2].

Жан басына шаққандағы өнеркәсіптік өндіріс көлемі моноқалаларда – мұнай, газ өндіру және метал кендері орталықтарында (Ақсай, Ақсу, Қаражал, Хромтау, Зырян, Құлсары, Риддер) орташа республикалық деңгейден артық. Пайдалы қазбаларды өндіру жерлерінде орналасқан моноқалаларды дамыту кен орындарының өмір циклінің кезеңіне, өнімге деген сұраныс деңгейіне байланысты болады. Қазақстанның батысындағы (Ақсай, Жаңаөзен, Құлсары) жаңа мұнай және газ-кен орындарын өндіру аудандарында орналасқан моноқалалар өндірісі өсуінің жоғары қарқындарына, инвестициялардың үлкен көлеміне және халықтың жоғары кірістеріне ие. Сонымен қатар пайдалы қазбалар қорларының азаюынан, өнімге деген сұраныстың төмендеуінен жағдайы төмендеп кеткен профильді бірқатар моноқалалар бар. Оларға Арқалық (боксит қорларының таусылуы), Текелі (кендегі түсті

металдардың аз болуы), Жітіқара (асбестке сұраныстың азаюы) қалалары және басқалары жатады. Моноқалалардағы өңдеуші өнеркәсіп кәсіпорындары шығаратын өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің төмендігінен, сұраныстың болмауынан өнім өткізу нарықтарының алыс болуы немесе тасымалдаудың жоғары тарифтері (мысалы, Серебрянск қаласы) тұрып қалуда немесе ішінара жұмыс істеуде. Олардың жағдайы қондырғының физикалық және моральды тозуымен, көші-қон нәтижесінде білікті кадрларды жоғалтуымен үдей түскен. Моноқалалардың ішінен өнеркәсіптік өндірісі тежелген немесе толық тоқтатылған қала топтары ерекшеленеді. Олар – Жаңатас, Қаратау, Серебрянск. Моноқалаларда шағын бизнесті дамытуға төмен өндірістік және тұтынушылық сұраныс, кәсіпкерлерде өтімді кепілді мүліктің болмауы салдарынан қаржылық-кредиттік ресурстарға қол жетімсіздігі кедергі келтіреді.

2011 ж. моноқалалардағы халықтың жалпы саны 1,53 млн адамды құрады. Он жыл кезең ішінде моноқалалардағы халықтың жалпы өсуіне қарамастан (4%-ға), олардың 11-інде халық саны 11,8%-ға қысқарды. Нәтижесінде халық санының азаюы Арқалық – 33,5%, Қаражал – 19,5%, Абай – 19,3%, Жаңатас – 18,2% және Серебрянск қалаларында – 16,3% байқалуда. Моноқалалардан халықтың миграциялық кетуінің негізгі себептері – жұмыссыздық пен өзін-өзі жұмыспен қамтудың жоғары деңгейі, халықтың ақшалай кірістерінің төмендігі, білім алуға ұмтылыстары. Моноқалалардан еңбекке жарамды халықтың миграциялық кетуінің басқа мәселесі халықтың қартаю үрдісі болып табылады. Кейбір қалаларда жұмысқа қабілетті жастан үлкен халықтың үлесі 18%-дан жоғары (Лисаков, Риддер және басқалары).

Қазіргі күнде көптеген моноқалалардың неғұрлым өткір мәселесі жұмыстың болмауы болып табылады. Нәтижесінде жұмыссыздықтың және халықтың өзін-өзі

жұмыспен қамту үлесінің жоғары деңгейі, орташа республикалық деңгейді орташа қалалық деңгеймен (2009 жылы 7,2%) салыстырғанда жұмыссыздық деңгейінің неғұрлым жоғары көрсеткіші Арқалық (9,4%), Кентау (8,7%), Ақсу (7,9%) қалаларында байқалады. Бұдан басқа, көптеген моноқалаларда экономикалық белсенді халықтың үштен бірінен көбі өзін-өзі жұмыспен қамту санатына кіреді. Өзін-өзі жұмыспен қамтудың неғұрлым жоғары көрсеткіштері Қаратау (49,7%), Арқалық (49,3%), Жітіқара (47%), Жаңатас (31,7%) және Құлсары қалаларында (30,7%) байқалады. Еңбек нарығында сұраныс пен ұсыныстың сәйкессіздігі сақталуда. Қазіргі уақытта еңбек нарығында ұсыныс жағынан негізінде жақын ауылдық аудандардан көшіп келген бұрынғы ауыл тұрғындарынан ұсыныс түседі. Көшіп келген ауыл тұрғындарының біліктілігі көбінде өте төмен және еңбек нарығының талаптарына сәйкес келмейді. Осының салдарынан моноқалалардың жетістіктері мен экономиканы дамыту жетістіктерін негізге ала отырып, жаңа сапалы негізде кадрлық әлеуетті ұлғайту жөніндегі шараларды қабылдау қажеттілігі туындайды [1].

Еңбек нарығындағы мәселелердің тікелей салдары моноқалаларда жоғары кедергі деңгейінің сақталуы болып табылады. Көптеген моноқалалардың орташа жан басына шаққандағы кірісі орташа облыстық деңгейге жетпейді. Айталық, Арқалық, Кентау, Балқаш, Саран қалаларында орташа жан басына шаққандағы қаржылық кірістері орташа облыстық деңгейдің 80-85%, ал Хромтау қаласында 73% құрайды [3].

Моноқала халқы кірістерінің негізгі көзі кәсіпорындар мен мекемелердегі (негізінде бюджеттік) еңбекақы болып табылады. Олардың үлесі кірістердің жалпы сомасының 50-60%, кірістердің 20-30% зейнетақылар, шәкіртақылар, әр түрлі жәрдемақылар, қосалқы шаруашылықтан түсімінің – 10-15%, қалғаны – жақындар мен достарының көмегі.

Көліктік орналасуы бойынша моноқалаларды екі топқа бөлуге болады. Олар темір жол бағытына жақын орналасқан қалалар (20 қала) және темір жол бағытынан алыс немесе тіптен темір жол тұйығында орналасқан (7 қала).

Елдің 27 моноқалаларының ішінен халықаралық маңызы бар автомобиль жолдарына жақын – 7, республикалық маңызы бар – 14, жергілікті маңызы бар – 7 қала орналасқан. Моноқалалардың дамуын тежейтін негізгі мәселелердің бірі – өндірістік инфрақұрылымның қанағаттанбаушылық жағдайы. Әсіресе көлік алыстығы және автомобиль жолдарының нашар жағдайының өткір мәселесі тұр. Ірі өткізу нарықтарынан, қала агломерацияларынан алыс, көлік тұйығы Арқалық (590 м²), Жезқазған (550 м²) және т.б. қалалардың дамуын қиындатады. Олардың облыс орталықтарымен байланысы ерекше оңалту жұмыстарын талап ететін автомобиль жолдарына тәуелді.

Инженерлік және әлеуметтік инфрақұрылымның қанағаттанарлықсыз жағдайы елдің моноқалаларының маңызды мәселелерінің бірі болып табылады. Су құбыры, кәріздік, жылу және электр жүйелерінің тозуы елеулі қаржылық салымдарды талап етеді. Осылайша, моноқалалардың жартысында (14 қала) электр жүйелерінің тозуы 70%-ды құрайды. Бұл ретте ең жоғарғы көрсеткіштер Ақсай (94%), Риддер (82%), және Жігіқара (81,3%) қалаларына тән. Жылу желілерінің тозуы Текелі (80%), Зырян (80%), Серебрянск (78%), Курчатов (68%), су құбырларының тозуы Жаңатас (95%), Зырян (82%), Серебрянск (75%), Курчатов (74%), Қаратау (60%), Кентау (60%) қалаларында байқалады.

Моноқалалардың әлеуметтік инфрақұрылымының негізгі мәселелері, сонымен қатар, балалық мектепке дейінгі мекемелердің жетіспеушілігіне, халықты медициналық кадрлармен қамтамасыз етудің төмендігіне және басқа да мәселелерге байланысты. Осылайша, мектепке дейінгі білім бе-

руді қамту көрсеткіші Қаратау қаласында – 34,8%, Жаңатас қаласында – 35,4%, ол республикалық деңгейден айтарлықтай төмен (3-6 жастағы балалар үшін 65,4%) [1].

Моноқалалардағы өнеркәсіптік дамудың экологиялық салдарлары қатарына атмосфералық ауаның ластануы, топырақтың, тұщы судың және су қоймаларындағы балықтардың химиялық ластануы, халықтың ауруының жоғарылауы жатады. Экологиялық қолайсыздықтың көздері:

- күл үйінділерінің жиналуы, жалпы қалалық тазалау ғимараттарының жоқтығы;
- кәріз жүйелері мен қалаға жақын орналасқан дала сүзгіштері жағдайының нашарлығы;
- үйінділер мен кен өндіруші кәсіпорындардың қалдық сақтауыштары көлемінің үлкендігі;
- қатты отынмен жұмыс істейтін көптеген шағын қазандықтардың ластанушы заттарды шығаруы болып табылады.

Қазақстанның көптеген моноқалаларының негізгі мәселелері – жұмыспен қамтылғандар санының қысқаруы, тұрғындардың тұрмыс жағдайының нашарлауы, әлеуметтік шиеленістіліктің өсуі. Мысалы, соңғы 20-25 жылда «Қаратау» ӨБ (қазіргі кезде «Казфосфат» ЖШС) сияқты кәсіпорындарда қызметкерлер саны едәуір азайды – 10,6 мың адамнан 1,5 мың адамға дейін. Саран қаласының «Қарағанды резинотехника» ӨБ-де 1985 ж. 7 мың адам жұмыс істеген болса, қазіргі уақытта жұмысшылар саны 500 адамнан аспайды. Осындай жағдай елдің басқа да көптеген моноқалаларында байқалады.

Өндіруші кәсіпорындардың шикізат базасының сарқылуы, өндірілетін өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің төмендігі, қала құраушы кәсіпорындардағы ескірген технологиялар, Кеңес Одағының ыдырауына байланысты технологиялық тізбектердің үзілуі өндіріс көлемінің төмендеуі мен қала құраушы кәсіпорындар жұмысы тоқтауының негізгі себептері болып табылады.

Осылайша, моноқалалардың экономи-

касы мен әлеуметтік саласын талдау оларға тән негізгі мәселелерді анықтауға мүмкіндік берді. Оларға мыналар жатады:

1. Экономикалық мәселелер: негізгі қала құраушы кәсіпорынның тоқтауы немесе тоқтау қаупі (қалалардың өндіруші кәсіпорындарындағы кен базасының сарқылуы, бәсекеге қабілетсіз өнім); қала экономикасының әртараптандыру деңгейінің төмендігі; халықты жұмыспен қамтудың қала құраушы кәсіпорынға тәуелділігінің жоғарылығы; қала бюджетінің қала құраушы кәсіпорыннан түсетін салық түсімдеріне тәуелділігінің жоғары деңгейлігі және салық базасының қысқаруы.

2. Әлеуметтік мәселелер: жұмыссыздық деңгейінің жоғарылығы; көптеген моноқалалардағы тұрғындардың кіріс деңгейінің төмендігі, жалпы өмір сүру сапасының төмендігі; көптеген моноқалаларда халық санының азаюы; әлеуметтік шиеленіс өсімінің ықтимал үрдістері.

3. Тыныс-тіршілікті қамтамасыз ету инфрақұрылымының мәселелері: инженерлік, әлеуметтік инфрақұрылымның тозу деңгейінің жоғарылығы; аумаққа түсетін экологиялық жүктелімнің жоғарылығы, аумақтардың табиғи және техногендік сипаттағы төтенше жағдайларға едәуір бейімділігі [4].

Моноқалаларды дамыту жөніндегі шараларды әзірлеу барысында монобейінді елді мекендердің мәселелерін шешудегі әлемдік тәжірибе ескерілді. Әлемнің әр түрлі елдеріндегі және әр түрлі кезеңдердегі кейбір моноқалалардың мәселелері мен жағдайлары көбінесе қазіргі кездегі Қазақстанның моноқалаларындағы жағдаймен ұқсас. Қалалардың монобейінділігі Қазақстан экономикасының бірегей сипаты емес. Бір салалық мамандандырылған қалалар әлемнің басқа елдерінде де кең таралған.

Әр түрлі елдер өздерінің моноқалала-

рының мәселелерін шешудің түрлі жолдарын таңдады. Біздегі жағдайға ең жақыны Германия, Австралия, Жапония, АҚШ сияқты елдердің моноқалаларының мәселелері.

Әлемдік моноқалаларды дамыту практикасында Теннант-Крик қаласы (Австралия) тәжірибесінің орны ерекше. Қала шахталарындағы көмір шахталары сарқылғаннан кейін, жұмыспен қамту деңгейін сақтау үшін мемлекет және қала құраушы кәсіпорын мамандар мен шахтерларды басқа кен орындарына көшіруді ұйымдастырды, бұл жұмыс орындарын ғана емес, кадр әлеуетін сақтап қалуға да мүмкіндік берді.

Жапонияда моноқалалардың мәселелерін шешуді мемлекет пен қала құраушы кәсіпорын бірлесе жүзеге асырып отырды. Бұл жерде қызметкерлердің бір бөлігін компанияның басқа қалалардағы өндірістік қуаттарына ауыстыру ұйымдастырылды. Бұл ретте қала құраушы кәсіпорын экономиканың әр түрлі салаларында жаңа шағын кәсіпорындар құрды (электроника және ақпараттық жүйелер, өмірге қажетті тауарлар мен азық-түлік өндіру, технопарк құру).

Әлемдік тәжірибе көрсеткеніндей, мемлекет тарапынан да, қала құраушы кәсіпорын тарапынан да бірлескен мүдделестік жоғары болған қалалар өздерінің мәселелерін шешуде неғұрлым табысты болады.

Қайта даярлау курстарын, бизнес-инкубаторларды ұйымдастыру, қала құраушы кәсіпорынның жаңа өндірістерді құруы, салық жеңілдіктері сияқты негізгі күштер кәсіпкерлікті ынталандыруға бағытталған моноқалаларда едәуір алға басу байқалады.

Сонымен қатар моноқалалардың мәселелерін шешу жолдарының бірі – қалалар экономикасын ұзақ мерзімдік әртараптандыруға бағытталған балама өндірістерді орналастыру бойынша «зәкірлік» деп аталатын жобалар.

Әдебиеттер

1. Моноқалаларды дамытудың 2012-2020 жж. арналған бағдарламасы // Қазақстан Республикасы Әділет министрлігінің «Республикалық құқықтық ақпарат орталығы» ШЖҚ РМК. 2012 // <http://adilet.zan.kz/kaz/>.
2. Махан Бет. Моноқалаларды дамыту маңызды болғанмен, тиімсіз... // Абай-ақпарат. <http://old.abai.kz>.
3. Махан Бет. Моноқалаларды дамыту қайткенде тиімді? // «Ақиқат» Ұлттық қоғамдық-саяси журналы. – 2015. www.akikatkaz.kz
4. Қайрақбаев Б.Ә. Моноқалалар болашағы – мемлекет мүддесі // Қазақстан заман газеті. <http://www.kazakhstanzaman.kz>.

Резюме

В статье рассматривается понятие о моногородах, их возникновение и основные проблемы. Автор приводит примеры относящиеся к списку моногородов нашей страны, также рассматривает их функциональные типы.

Summary

In the article the concept about monocities, their occurrence and major problems is considered. In the article the author cites examples relating to the list of monocities of our country, also considers their functional types.



ӘОЖ 665.63-404(574)

К.Н. Оразбаева, *тех.ғ.д, профессор*

ҚазЭҚХСУ

А.К. Қадырбергенова, *докторант*

Еуразия ұлттық университеті

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА МҰНАЙ ХИМИЯСЫ
ӨНЕРКӘСІПТЕРІН ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН БОЛАШАҒЫ**

Мақалада Қазақстанда мұнай химиясы өндірісін қалыптастыру және дамыту мәселелері зерттелген. Мұнай химиясы саласының өнеркәсіптерінің орналасуына әсер ететін факторлар талданған. Жұмыс істеп тұрған және нақты жаңа мұнай химиясы өнеркәсіптерін дамыту шаралары негізделген. Қазақстанда синтетикалық каучук, резеңке-техникалық бұйымдар және шина өнімдерін өндіру болашағы талданған. Мұнай химиясының тауарлық өнімдерін өндіру мен экспортқа шығару көлемінің болжамды көрсеткіштері анықталған. Атырау облысының Аумақтық даму стратегиясы аясында «Атырау облысындағы индустриалды-инновациялық мұнай химиясы технопаркі» арнаулы экономикалық аймағын құру міндеттері және оларды жүзеге асыру стратегиялары тұжырымдалған.

Негізгі ұғымдар: мұнай химиясы, этилен, пропилен, арнаулы экономикалық аймақ, мұнай химиялық технопаркi.

Мұнай химиясы өнеркәсібі мұнай мен табиғи газды өңдеу өнімдеріне негізделген синтетикалық материалдар мен бұйымдарды қамтитын ауыр индустрия саласына жатады. Мұнай химиясы өнеркәсібі кәсіпорындарында синтетикалық каучук, негізгі органикалық синтез өнімдері (этилен, пропилен, полиэтилен, полипропилен, жуу заттары, минералды тыңайтқыштар, дәрі-дәрмектер), күйе, резеңке бұйымдары (автотегершіктер, резеңке-техникалық бұйымдар және кең көлемдегі тұтыну заттары), асбест-техникалық бұйымдар шығарылады. Полимерлерді, майлау майларын, бояу еріткіштерді, сондай-ақ органикалық қосылыстарды өндірудің үлкен үлесі мұнай химиясына тиесілі [1].

Мұнай химиясы өнеркәсібі – прогрессивті, өндіріс тиімділігі үздіксіз, қарқынды дамушы сала. Бұл салаға жоғары өнімді қондырғылар ендірілуде, арнаулы көптонналық өндірістер құрылуда, автоматты басқару жүйелері жобаланып, ендірілуде.

Мұнай химиясы саласының өнеркәсіптерінің орналасуына түрлі факторлар әсер етеді, олардың ішінде маңыздыларына мыналар жатады: шикізат, энергия, су көздері, тұтынушылар, еңбек ресурстары, экологиялық жағдай, инфрақұрылым. Кез келген мұнай химиясы өндірісін орналастыру үшін міндетті түрде өзара байланысқан аталған факторлардың барлығын ескеру қажет. Қазақстан Республикасының батысында, атап айтқанда, Атырау облысында жоғарыда аталған, тағы басқа мұнай химиясы өндірістерін орналастыруға және дамытуға қажетті факторлардың барлығы жеткілікті, яғни мұнай химиясы өндірісін қалыптастыру мен дамытудың болашағы зор [2, 3].

Өнеркәсібі дамыған елдерде мұнай химиясының даму қарқыны оның қанағаттанарлық деңгейіне байланысты, салыстырмалы түрде баяу, бірақ дамушы елдерде (әсі-

ресе Таяу және Шалғай Шығыс елдерінде) сала қазіргі таңда өте жоғары қарқынмен дамуда. Мысалы, Қытайда оның даму қарқыны жылына 10-15% құрайды. Мұнай химиясы саласы жылдам қарқынмен Оңтүстік Кореяда, Малайзияда, Сауд Арабиясында, Вьетнамда, Иранда, Кувейтте және бірнеше басқа елдерде дамуда. Мұның нәтижесінде әлемдік химия индустриясында мұнай химиясы үлесі үздіксіз өсуде. Бүгінгі таңда ол 40% шамасында, оның ішінде өндірістік дамыған елдерде 35%, Ресейде – 40%, Таяу Шығыста – 80-85%.

Мұнай химиясы саласы мұнай өңдеу сияқты сыбайлас саласына қарағанда жылдам дамуда. Қазірдің өзінде мұнай мен мұнай өнімдерін сату көлеміне қарағанда мұнай химиясы өнімдерінің көлемі айтарлықтай артық. Мұнай сату көлемі 600-1000 млрд долл. (әлемдік мұнай өндіру көлемі 3 млрд т, мұнай бағасы – баррелі 30-50 долл.) бағаланса, мұнай химиясы өнімдері 650 млрд долл. бағаланады.

Болашақта да мұнай химиясы өнімдерінің әлемдік нарығы мұнай мен мұнай өнімдері нарығына қарағанда жылдамырақ дамиды. 2020 ж. дейін пластмасса өндірудің жылдық қарқыны 5% деңгейінде күтілуде, полиэфирлік талшықтар – 6%, т.с.с. Ал мұнайға деген сұраныс Энергетикалық ақпараттық агенттіктің (АҚШ) болжамы бойынша жылына 1,7% құрайды, оның ішінде дамыған елдерде жылына 1% шамасында.

Мұнай химиясы өндірісі мен шикізаттарды терең өңдеу құрылымдарын салу барлық өнеркәсіп салаларының дамуына мүмкіндік береді. Қазақстан Республикасы энергетика және минералды ресурстар министрлігі «ҚазМұнайГаз» ҰК» АҚ-мен бірігіп отырып, Атырауда бірінші мұнай химиясы кешенін салуды бастады. Бұл жоба бойынша қосылған құны жоғары базалық өнім ретінде жылына 800 000 т этилен және

400 000 т пропилен өндіріледі, ал ол ҚР мұнай химиясы өнеркәсібін қарқынды дамытуға жол ашады. Бұл инвестициялық жобаларды табысты іске асыру үшін Атырау облысында мемлекеттік және жеке меншік ынтымақтастығы негізінде инвестициялық өріске, кіші және орта бизнеске барлық жағдайды қамтамасыз ететін арнаулы экономикалық аймақ (АЭА) ҚР Президенті жарлығымен құрылды [4].

Қазақстан нарығының даму болашағы қолданыстағы нарықтың кеңеюі немесе олардың жаңа бағыттарының пайда болуына байланысты емес. Егер Қазақстан 2020 ж. қарай пластмассаны қолдану деңгейі бойынша әлемдегі орташа көрсеткішке жететін болса, онда республикада пластмасса нарығы бойынша жылына 170 мың т полиэтилен, 85 мың т полипропилен, 84 мың т полистирол қажет болады. «Пластикалық массалар зауыты» ЖШС, «Полипропилен зауыты» ЖШС-нің қуаттылығы бойынша, егер шикізатпен қамтамасыз ету проблемалары шешілсе, бұл көрсеткіштерге жету әбден мүмкін.

Бұл жағдайда аталған кәсіпорындар ресейлік өндірушілер құрамында аймақтық нарық қатысушылары екенін ескеру қажет, сондықтан алдағы бірнеше жылдар бойында өнімді аймақтық және әлемдік нарыққа өткізу проблемалары туындамайды [5].

Қазіргі жағдайда жұмыс жасап тұрған өндірістерді кеңейтумен қатар жаңа өндірістерді салу шараларын өткізу қажет:

– «Полипропилен зауыты» ЖШС базасында пропанды дегидрлеу тәсілімен пропилен алатын қуаттылығы жылына 150 мың

тонналық кондырғысын салу, ол қажетті мөлшерде полипропилен, акрилонитрил, этиленпропилендік каучуктер алуға мүмкіндік береді. Пропанды дегидрлеу кондырғысының құны 170 млн АҚШ долл. тұрады;

– қуаттылығы жылына 200 мың тонналық полиэтилен өндіретін жаңа өндіріс құру. Бұл Атырау қаласында 2003 ж. пайдалануға берілген, бірінші кезеңде Еуропа және Ресей шикізатын қолдануға бағытталған, жоғары тығыздықтағы полиэтиленнен тұрбалар өндіру зауытын, отандық шикізаттан алынған жергілікті полимерлермен қамтамасыз етеді.

Осылайша, Қазақстан Республикасында шикізат ресурстарының отандық базасында қолданыстағы «Пластикалық масса зауыты», «Полипропилен зауыты» ЖШС мұнай химиясы кәсіпорындары арқылы, негізгі компоненттері болып полистиролдық пластиктер, түрлі маркалы полиэтилен, полипропилен табылатын, кең көлемді мұнай химиясы өнімдерін тұрақты өндіру және өткізу қамтамасыз етіледі, өндірілетін өнімнің үлкен бөлігі экспортқа жіберілуі мүмкін.

Қазақстан Республикасында синтетикалық каучук, резеңке-техникалық бұйымдар мен шина өнімдерін шығару өндірістерінің даму болашағын қарастырайық. «Саранрезеңкетехника» ААҚ, «Қарағандырезеңкетехника» ЖШС және «ИнтерКомШина» ААҚ мұнай химиясы кәсіпорындарын отандық шикізатпен қамтамасыз ету үшін Қазақстанда синтетикалық каучук өндіруді қайта жандандыру қажет. Аталған кәсіпорындардың өндірістік қуатын қосу үшін шикізат қажеттілігі 1-кестеде келтірілген.

1-кесте. Қазақстанның мұнай химиясы кәсіпорындарының синтетикалық каучукке жылдық қажеттілігі

Кәсіпорын атауы	Жылдық қажеттілік, тонна	
	Жұмыс жасап тұрғандағы қуаттылық	Өндірістік қуаттылығы
1	2	3
«Қарағандырезеңкетехника» ЖШС	1907	6535

1	2	3
«Саранрезекетехника» ААҚ	2160	8640
«ИнтерКомШина» ААҚ	11311	24000
Барлығы:	15378	39175

Республикада жоғарыда аталған зауыттарды 70% өзіндік шикізатпен қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін бұрынғы Шымкент шина зауыты («ИнтерКомШина» ААҚ) құрамында регенератты және синтетикалық каучук зауытын салу жобасы құрылуда.

Синтетикалық каучук өндірісінде негізгі компоненттерге бутадиен, стирол, этилен, пропилен, изопрен жатады. Аталған қосылыстар ішінен Қазақстанда «Пластикалық масса зауыты» ЖШС-те (Ақтау қ.) тек қана стирол өндіріледі. Бутадиен, этилен, пропилен, изопрен өндірісте көмірсутек шикізатын өңдеу тізбесінің соңғы өнімдері болып табылады. Сондықтан қолданыстағы мұнай және газ өңдеу зауыттарында мұнай мен газды терең және кешенді өңдеу технологиясы мен қондырғыларын ендіре отырып қайта жаңарту жүргізу керек.

Синтетикалық каучукті өндіру арқылы шиналық өнімдерді, резеңке-техникалық бұйымдарды шығаруды дамыту үшін Қазақстанда жеткілікті өндірістік-техникалық потенциал мен базалық шикізат бар. Сондықтан қолданыстағы мұнай өңдеу зауыттары (МӨЗ), газ өңдеу зауыттарында (ГӨЗ) немесе көмірсутек шикізаттарын өңдеу бойынша жаңа өндірістер салғанда синтетикалық каучук шығаратын өндірістер мен технологиялар құру қажет. Олар технологиялық тізбектер бойынша шиналық өнімдер мен резеңке-техникалық бұйымдарды өндіруге және синтетикалық каучукті басқа елдерге экспортқа шығаруға жағдай туғызады.

Шиналық және резеңке-техникалық өнімдерді экспортқа шығару ерекшеліктері:

– экспорттың айтарлықтай көлемі (өндірілетін шинаның 12-15%) жаңа автомобильдерді жинақтау үшін автомобиль зауыттарына жіберіледі (30% – жеңіл және 22% –

жүк шиналары). Өткізудің негізгі және ең дамушы облысы – қолданыстағы машиналар паркі үшін сату (барлық өндірілген өнімнің 60-70%);

– резеңке-техникалық бұйымдардың ең ірі тұтынушыларына автомобильдік, ауылшаруашылық машина жасау салалары жатады. Сондықтан, экспорттың ең үлкен көлемі – автомобиль және ауыл-шаруашылығы техникасын шығаратын өндірістерге сату (барлық өндірілген өнімнің 70-80%).

Мұнай химиясы кәсіпорындарының жұмысын қалпына келтіру және жаңа өндірістік қуаттарды іске қосу тек оларды модернизациялау, технологиялық жаңарту, салу техникалық-экономикалық негіздеулері (ТЭН) мемлекеттік экологиялық экспертизадан өткізгеннен кейін орындалады.

Тауарлық мұнай химиясы өнімдерін өндіру көлемдері мен экспортқа шығару көлемдерінің болжаулы көрсеткіштері 2-кестеде келтірілген.

Атырау облысының 2015 ж. дейін территориялық даму Стратегиясында «Атырау облысындағы ұлттық индустриялы мұнай химиялық технопаркi» арнаулы экономикалық аймағын (АЭА) қалыптастыру міндеттері мен оларды жүзеге асыру іс-қимыл стратегиясы анықталған [6].

Негізгі міндеттер ретінде өндірістік инфрақұрылым дамыту, қосылған құны жоғары мұнай химиясы өнімдерінің өндірісін ұйымдастыру үшін инвестиция тарту, халықтың жұмыспен қамтылуын көтеру анықталған. Оларды жүзеге асыру іс-қимыл стратегиясы:

– арнаулы экономикалық аймағының жеңілдіктер тәртібі аясында тұрғын үй құрылыстары үшін инженерлік коммуникация мен өндірістік инфрақұрылым объектілері

тұрғызылады. АЭА құрудың жұмысын үйлестіру мақсатында «Атырау облысының ұлттық мұнай химиясы технопаркі» ғылыми-техникалық кешені жанынан Атырау қаласы, Мақат, Жылыой аудандарының аумағында АЭА аймақтылық түрдегі объектілердің орналасуын ұйымдастыратын үйлестіруші топ құрылады;

– бәсекеге қабілетті экспортқа шығару-

ға бағытталған мұнай химиясы өндірісін құру маңызды мұнай химиясы өнімінің ішкі нарық сұранысын қанағаттандыру мақсатында өндірістік-техникалық өнімнің ауқымды номенклатурасын шығаратын кіші кәсіпкерліктің дамуына жәрдемдеседі, импортталатын шикізатты отандық өнімге алмастыру есебінен олардың өнімнің бәсекеге қабілеттілігін дамыту.

2-кесте. Тауарлық мұнай химиясы өнімдерін өндіру көлемдері мен экспортқа шығару көлемдерінің болжаулы көрсеткіштері, жылына мың тонна

Өнім атауы	2010	2015	2020
Стирол, полистирол			
Өндіру көлемі	300	350	450
Экспорт (өндіру көлемінің 60-80%)	200	250	300
Соққыға төзімді	100	150	150
Көбіктенуші	150	150	200
Жалпы қолданыстығы	50	50	100
Полиэтилен			
Өндіру көлемі,	300	380	450
оның ішінде экспорт	210	250	300
Полипропилен			
Өндіру көлемі,	100	150	200
оның ішінде экспорт	70	100	130
Синтетикалық каучук			
Өндіру көлемі,	40	60	80
оның ішінде экспорт			
Шина өндірісі			
Өндіру көлемі (млн дана), оның ішінде экспорт (12-15%)	2,5	3,0	3,5
Автотегершіктер	3,5	5,0	5,5
Автокамералар	6,8	7,6	8,6

Қорытынды. Сонымен жұмыста Қазақстан Республикасында мұнай химиясы өндірісін қалыптастыру және дамыту мәселелерін зерттеу нәтижелері келтірілген. Пластмассаны қолдану деңгейі бойынша әлемдегі орташа көрсеткішке жету үшін республикаға пластмасса нарығы бойынша жылына қажетті базалық мұнай химиясы өнімдерінің түрлері мен көлемдері анықталған. Қолданыстағы мұнай химиясы бағытындағы өндірістер толықтай шикізатпен

қамтамасыз етілсе, қажетті көрсеткіштерге жету әбден мүмкін екендігі тұжырымдалған. Қазіргі жағдайда жұмыс жасап тұрған өндірістерді кеңейтумен қатар, жаңа нақты өндірістерді салу шаралары тұжырымдалған. Қазақстан Республикасында синтетикалық каучук, резеңке-техникалық бұйымдар мен шина өнімдерін шығару өндірістерінің даму болашағы талданған. Қазақстанда синтетикалық каучукті өндіру арқылы шиналық өнімдерді және резеңке-техникалық

бұйымдарды шығаруды дамытуға қажетті өндірістік-техникалық потенциал мен базалық шикізат жеткілікті екені тұжырымалған. Тауарлық мұнай химиясы өнімдерін өндіру көлемдері мен экспортқа шығару көлемдерінің болжаулы көрсеткіштері анықталған. Атырау облысының 2015 ж. дейін

Территориялық даму стратегиясы шеңберінде «Атырау облысындағы ұлттық индустриялы мұнай химиялық технопаркі» арнаулы эконмикалық аймағын қалыптастыру міндеттері мен оларды жүзеге асыру іс-қимыл стратегиясы анықталған.

Әдебиеттер

1. <http://www.chemindustry.ru>
2. Сармурзина Р.Г., Оразбаева К.Н. Қазақстанда мұнай химиясы өндірісін қалыптастыру және дамыту мәселелері // Оңтүстік Қазақстан ғылымы мен білімі. Республикалық ғылыми журнал. – 2009. – №6(79).
3. Оразбаева К.Н., Сериков Т.П., Акчулаков Б.У. Исследование технологии получения стирола и полистирола, методы их интенсификации // Материалы МНПК «Индустриально-инновационное развитие нефтегазового комплекса РК». – Атырау, 2010. – С.18-25.
4. Сармурзина Р.Г. Материалы выставки «Chemie 2008» и «Plastex Central Asia 2008». –Астана, 2008. – С. 3-7.
5. www.gazeta.kz
6. Бопиева Ж.К., Оразбаев Б.Б., Сериков Т.П., Оразбаева К.Н., Джетписова А.Б. и др. Стратегия территориального развития Атырауской области до 2015 года. –Астана-Атырау, 2007. –105 с.

Резюме

Проанализированы основные факторы, влияющие на размещение нефтехимических производств. Обоснованы мероприятия по расширению действующих производств и строительства новых конкретных производства нефтехимии. Проведен анализ перспективы производства синтетического каучука, резинотехнических изделий и шинной продукции в Казахстане. В рамках Стратегии территориального развития Атырауской области определены задачи формирования специальной экономической зоны и стратегии их реализации.

Summary

In clause the questions of formation and development of petrochemical manufacture in Kazakhstan are investigated. The measures on expansion of working manufactures and construction of new concrete manufacture of petrochemistry are proved. The analysis of prospect of manufacture of synthetic rubber, of products and of production in Kazakhstan is carried out(spent). Are determined parameters of volume of manufacture and export and export of commodity production of petro chemistry. Within the framework of Strategy of territorial development Atyrau of area the tasks of formation of a special economic zone «Industrial petrochemical techno park in Atyrau of area» and strategy of their realization are determined.



ЭКОНОМИКАЛЫҚ КАТЕГОРИЯ РЕТІНДЕГІ МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕ МЕНШІК ӘРІПТЕСТІКТІҢ МӘНІ

Мақалада мемлекеттік-жеке меншік әріптестік ұғымының анықтамасын нақтылау қажеттілігінің ғылыми-тәжірибелік сипаттағы өзектілігі көрсетіледі. «Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік» терминін анықтаудың түрлі концептуалдық бағыттарына талдау жасай отырып, олардың теориялық және тәжірибелік тұрғыдағы олқылықтары анықталады. Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің «әмбебап» анықтамасы оның негізгі мәнін толық ашып көрсете алмайтындығы тұжырымдалады. Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің тұрақты және вариативті белгілері жіктеледі. Осы жіктеудің негізінде «мемлекеттік-жеке меншік әріптестік» терминіне теориялық-әдіснамалық, ғылыми-тәжірибелік және қоғамдық-саяси тұрғыдан анықтама беріледі.

Негізгі ұғымдар: мемлекеттік сектор, жеке меншік сектор, мемлекеттік-жеке меншік әріптестік.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев өзінің «Қазақстан – 2050» Стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Жолдауында Қазақстанның жаңа саяси бағыттарының бірі «ұлттық экономикамыздың жетекші күші – кәсіпкерлікті жан-жақты қолдау» екендігін айта отырып, «мемлекеттік-жеке меншік әріптестігі принципін негізделген сенімді диалог құру үшін бизнесті топтастыруды жалғастыру керек, ол бұл жаңа стратегияны іске асыруда кең ауқымды және барлық кәсіпкерлердің тартылуы міндетін шешіп береді» деп көрсеткен болатын [1].

Әр түрлі мемлекеттік және салалық бағдарламаларды, ұзақ мерзімді стратегияларды тиісті деңгейде жүзеге асыру кезінде де мемлекеттік-жеке меншік әріптестік (МЖӘ) үлгісін қолдану айтарлықтай жақсы нәтижелерге жетуге мүмкіндік береді.

Жалпы мағынасында, «МЖӘ» ұғымы әдетте мемлекет пен жеке меншік сектор арасындағы қоғамдық маңызы бар мақсаттарға қол жеткізу жолындағы келісімшарттық сипаттағы институционалданған ұзақ мерзімдік қатынастар жүйесіне жатқызылады. Мұндай мақсаттарға мысал ретінде

инфрақұрылымдарды модернизациялауды немесе қызмет көрсету сапасын жақсартуды алуға болады. Алайда іс жүзінде «әріптестіктің» бір-бірінен мақсаттық бағдары, қызметі, ауқымы, схемасы, шарттары, қатысушылары және басқа да белгілерімен өзгешеленетін өте кең аясы орын алады. Сонымен қатар МЖӘ мәнін ашудағы «теориялық» және «эмпирикалық» ұстанымдар арасындағы айқын өзгешеліктер байқалады. Бұл өзгешеліктер жеке зерттеушілердің, халықаралық ұйымдардың, ұлттық заңнамалардың түрліше тұжырымдарынан көрініс табады.

Мұның барлығы жалпыға ортақ қабылданған МЖӘ ұғымының азды-көпті анықталған нақты мәндік тұжырымы әлі де болса бір ізге түсе қойылмағандығын көрсетеді. Сондықтан да, бұл мәселе қазіргі күнде ғылыми-тәжірибелік сипаттағы өзекті міндет болып табылады.

МЖӘ-нің болмысы туралы шетелдік және отандық әдебиеттердегі зерттеулердің (1-кесте) сараптамасына көз жүгіртер болсақ, келесідей нәтижені байқаймыз. Бұл ұғымды мәндік белгілеріне байланысты экономист ғалымдар мен ұйымдардың интерпретациялауы үш топқа бөлінеді: біріншіден,

теориялық (әдіснамалық), яғни «кең» екіншіден, *эмпирикалық* (әдістемелік, ұйымдастырушылық) немесе «тар» және де үшіншіден, *комбинацияланған* (аралас). Бірінші топтың анықтамалары – МЖӘ қарым-қатынастарының ішкі болмысын, екінші топта – МЖӘ-нің құрамдас бөліктерін (кезеңдері, элементтері, тетіктері, т.б.), ал үшінші топта – зерттелетін құбылыстың ішкі және сыртқы сипаттарын біріктіруге талпыныс жасалынып, кейде пәнаралық (әлеуметтану, саясаттану сияқты қоғамдық пәндердің) әдістерге де жүгінеді.

Осылайша, МЖӘ табиғатын танып білуге жасалған сараптама үш тұжырымдамалық бағыттың бар екендігін көрсетеді:

- эмпирикалық немесе ұйымдастырушылық;
- теориялық-әдіснамалық немесе стратегиялық, мақсаттық;
- қоғамдық-саяси, яғни «саясат» ретінде экономика саласындағы қоғамдық мүдделердің мемлекетті басқару органдарының іс-шаралар жүйесі түріндегі іске асырылуы қарастырылады (бұл жағдайда «саясат» сөзінің тар мағынасында).

1-кесте. Зерттеудің үш базалық бағыты контексіндегі «МЖӘ» ұғымына сипаттама*

Тәсіл	Дереккөзі	Сипаттама
1	2	3
«Тар» (эмпирикалық)	БҰҰ, ЕО, ЭЫДҰ	... мемлекеттік сектордағы нысандарды жоспарлауды, қаржыландыруды, жасауды және пайдалануды, қызмет көрсету түрлерін өндіру мен ұсынуды қамтамасыз ету мақсатындағы әріптестік [2] ... мемлекет органдары мен жеке меншік сектор арасындағы инфрақұрылым объектілерін қаржыландыруды, салуды, реконструкциялауды, пайдалануды, техникалық қызмет көрсетуді және/немесе оларды басқаруды қамтамасыз етуге, сондай-ақ қоғамдық қызметтерді ұсынуға бағытталған ынтымақтастық формасы [3] ... жеке меншік сектор жобалауды, құрылыс салуды, қаржыландыруды, активтерді пайдалану мен басқаруды және сондай-ақ халыққа қызмет көрсетуді тікелей түрде немесе мемлекеттік әріптес арқылы іске асыратын ынтымақтастық [4]
	Дүниежүзілік банк (тар)	... көпшілік және жеке меншік сектор тараптары арасындағы инфрақұрылымдық қызмет көрсетулерді өндіру және ұсыну бойынша келісім. Бұл келісім қосымша инвестиция тарту мақсатында және де ең маңыздысы бюджеттік қаржыландырудың тиімділігін арттыру құралы ретінде жасалады [5. 7 б.]
	В. Варнавский	... іс-әрекеттің көптеген салаларында ұлттық, халықаралық, ауқымды және локалды, бірақ әрқашан қоғамдық маңызды жобаларды іске сыру мақсатындағы мемлекет пен бизнес арасындағы институционалдық және ұйымдастырушылық альянс... әрбір мұндай альянс уақытша болып табылады... нақты жобаның белгілі бір мерзімде іске асуы үшін құрылып, ол іске асқан соң, өзінің өмір сүруін тоқтатады [6. 49 б.]
Кең (теория-әдіснамалық)	Дүниежүзілік банк, ХҚК (кең)	... әріптестердің әрқайсысы ұсынылған ресурстарға және шешім қабылдау процесіне қатыса алатын мемлекеттік, жеке меншік секторлардың, басқа мемлекеттердің, халықаралық және қоғамдық ұйымдардың бірлескен бастамалары [7]
	Ұлыбритания (Қазынашылық)	... стратегияны іске асырудағы, қызмет түрлерін ұсынудағы және инфрақұрылымды жасаудағы мемлекеттік-жеке меншік ынтымақтастықтың және өзара әрекеттестіктің барлық түрлерін, сондай-ақ тәуекелдерді бөлуді қамти алатын... мемлекет пен жеке меншік секторлардың бірлескен іс-әрекеттерімен сипатталатын кесте... [8]

1	2	3
Кең (теория-әдіснамалық)	Қазақстан (Қазақстандық МЖӘ орталығы)	... мемлекет пен жеке меншік сектордың қатысушылар арасындағы тәуекелдерді, жауапкершілікті және пайданы адекватты түрде бөле отырып, сондай-ақ мемлекет тарапынан бақылауды сақтай отырып, дәстүрлі түрде мемлекет қарауына жататын қызмет түрлерін көрсетудегі жауапкершілікті жеке меншік сектор субъектілеріне толықтай немесе жартылай беруді қарастыратын өзара әрекеттестігі [9]
	А. Баженов	... шығынға өтемақы төлеу, тәуекелдерді, міндеттемелерді, құзыретті бөлісе отырып, ашық секторға қатысты міндеттердің өте тиімді және сапалы орындалуы үшін жеке меншік секторды тарту [10]
	М. Вилисов	... мемлекеттік басқару мақсатына қол жеткізуге бағытталған экономикалық жобаларды іске асырудағы билік пен бизнес мүддесінің үндесуі және тең құқықтылығын қамтамасыз етудің механизмі [11]
	М. Дерябина	... мемлекеттің әріптестердің бірі ретінде қоғамдық маңызды мүдделердің өкілі ролінде танылатын... ал жеке меншік әріптес... жоғары табыс табуды көздейтін... әріптестердің мүдделері мен сәйкес өкілеттіліктерінің ерекше үйлесуі... [12]
	К. Феоктистов	... билік пен бизнестің өзара әрекеттестігінің әлеуметтік-экономикалық дамудың ауқымды және жергілікті маңыздағы мәселелерін шешуге бағытталған кең спектрі [13.18 б.]
	В. Фильченков	... қоғамдық мүддені қанағаттандыру үшін мемлекеттің, жергілікті өзін-өзі басқару органдарының және кәсіпкерлік құрылымдардың бірлескен іс-әрекетін ұйымдастыруға бағытталған ресми және бейресми ережелерінің жиынтығы. Мұның шеңберінде тараптардың әлеуметтік және экономикалық мүдделері тең құқықты түрде ескеріледі [14. 20 б.]
Аралас (тәңаралық)	А. Бейсембинова	... мемлекет пен бизнестің өзара тиімді жағдайдағы қоғамдық маңызы бар міндеттерді шешу үшін орта және қысқа мерзімдік өзара әрекеттестігі формаларының жиынтығы [15. 30 б.]
	А. Спиридонов	... кең мағынасында – билік пен бизнестің тек экономикада ғана емес, сонымен бірге саясат, мәдениет, ғылымдағы кез келген ресми конструктивті өзара әрекеттестігі. Ал тар мағынасында – билік пен бизнестің жалпы мемлекеттік мәні бар әлеуметтік маңызды жобаларды іске асыру процесіндегі өзара әрекеттестігі [16]
	В. Цветков	... екі тараптың да мүдделеріне сай келетін әлеуметтік-экономикалық міндеттерді шешіп, мақсаттарға қол жеткізу үшін мемлекет пен жеке меншік компаниялардың арасындағы өзара әрекеттестіктің тәсілі ... мұнда мемлекет – келісімшарт тарабы, инвестор, инвестициялық жобаның сәтті іске асуының және жеке меншік компанияның пайда табуының кепілі болып табылады [17]
	М. Джеррард	... жеке меншік сектордың инвестицияларын пайдалану мен басқару әдістерін қолдануды көздейтін бірлескен жобалар. Мұнда бизнес – итіліктер мен қызмет көрсетулерді өндіруді, ал мемлекет бақылауды, сандық және сапалық стандарттарды қамтамасыз етеді... бұл саяси жағынан алып қарағанда жекешелендіруге балама болып табылады [18]

*Дереккөздер негізінде автормен жасалған

Түрлі бағыттар аясындағы «МЖӘ» ұғымын түйіндеудің көпвекторлығының орын алуы зерттеушілердің алдына бірнеше концептуалды мәселелерді қояды. МЖӘ анықтамаларындағы түрліше оқылым МЖӘ-нің шартты сипаттағы ортақ белгілерінің бар екендігін жоққа шығармайды.

Мұндай ортақ белгілерге мемлекет пен бизнестің әріптес ретіндегі қатысуын, сонымен қоса қарым-қатынас еріктілігін, тараптардың өзара міндеттеме алуларын, бірлескен іс-әрекет жүргізуді, меншік құқығын, қол қойылған келісімшарттардың (контрактілердің) болуын, ресурстарды, тәуекелдерді

және пайданы бөлісуді, ұзақ мерзімдік сипатын және жобалық формасын (қаржыландыру, басқару) жатқызамыз.

МЖӘ-нің шартты белгілерінен болмыстық белгілеріне көшетін болсақ, ондағы атап өтетініміз, олардың бірінші тобы – тұрақты белгілер (1, 2-кестелер):

- активтерге меншік құқығы;
- экономиканың түрлі секторы (мемлекеттік, жеке, қаржылық, табыссыз сектор, халықаралық ұйымдар) ұйымдарының тең құқықты ынтымақтастығы (әріптестігі);
- МЖӘ уақыттық қырынан алғанда іс жүзінде әрқашан ұзақ мерзімдік тұрақты бірлескен іс-әрекет сипатына ие;
- МЖӘ-нің институционалдануы (формализация, тұрпаттануы) ұзақ мерзімдік келісімдер (контрактілер) сипатын иеленеді;

– контракті формасындағы МЖӘ-нің іске асуының нәтижесі әрқашан нақты қоғамдық иігіліктер (активтер, тауарлар, қызмет көрсетулер) болып табылады.

МЖӘ-нің ең басты тұрақты белгісі ретінде, біздің ойымызша, бірлескен іс-әрекет аясында құрылған немесе жаңартылған активтерге мемлекеттік меншік құқығын атауға болады. Мемлекеттің жеке тұлғаға меншікке иелік ету құқығын беру кезіндегі активтерді адалау құқығының (меншік иесінің негізгі құқығы) болуы МЖӘ-нің пайда болуына мүмкіндік жасайды.

Бұл құқықтан бас тартқан жағдайда, тіпті қалған белгілерінің болуына қарамастан, «әріптестік» «мерзімі ұзартылған жекешелендіруге» айналады, немесе, басқаша айтар болсақ, МЖӘ болуын мүлдем тоқтатады.

2-кесте. Негізгі бағыттар аясындағы МЖӘ-нің ролі мен орнының сипаттамасы*

Тәсіл	Сала	Әріптестік принципі	Әріптестік мақсаты
«Тар» (эмпирикалық)	экономикалық	МЖӘ экономиканың мемлекеттік секторындағы бірлескен ұзақ мерзімдік жобалар формасындағы мемлекет пен бизнес арасындағы тең құқылы қарым-қатынас жүйесі ретінде	Мемлекеттік шығындардың (қарыздың) азаюы Нарықтағы сәтсіздіктердің өтемақысы Мемлекеттік секторды реструктуризациялау Басқарудың тиімділігін, қызмет көрсетудің қолжетімділігін, сапасын арттыру, бағаны (тариф) төмендету
Кең (теория-әдіснамалық)	әлеуметтік-экономикалық	МЖӘ экономиканы, әлеуметтік саланы (білім, денсаулық, спорт, мәдениет), сондай-ақ, аумақты (аймақ, муниципалды) және саланы дамытудағы мемлекет пен бизнес арасындағы қарым-қатынас жүйесі ретінде	Қоғамдық инфрақұрылымдарды құру және модернизациялау Дамуды жеделдету, экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру Заманауи нарықтық институттарды қалыптастыру Тұтынушылар мүддесін қорғау, тұрғындардың әл-ауқатын арттыру
Аралас (пәнаралық)	Экономикалық және әлеуметтік-саяси	МЖӘ инфрақұрылымының дамуы, қоғамдық иігіліктерді (тауар, қызмет көрсету) өндіру мен бөлу шеңберіндегі қоғамдық мүдделердің келісуі мен іске асу механизмі; қоғам, мемлекет және бизнес арасындағы қарым-қатынастар жүйесі ретінде	Мүдделер тобын (мүдделес тұлғалар) қалыптастыру Қоғам, мемлекет және бизнес мүддесін білдіру, іске асыру және қорғау Қоғам, мемлекет және бизнестің экономикадағы әрекеттестігінің жаңа формасын түзу және оны дамыту

*Дереккөздер негізінде автормен жасалған

МЖӘ анықтамаларындағы ортақ белгілердің екінші тобы вариативтік сипатқа ие болып келеді, атап айтар болсақ:

– әріптестер арасындағы ресурстарды, тәуекелдерді және нәтижелерді (пайда, шығындар) әділетті бөлісу;

– жеке меншік сектор тарапынан инвестициялық міндеттемелер және мемлекеттік сектор тарапынан қаржылық кепілдіктер;

– келісім (екіжақты және көптарапты) субъектілерінің (қатысушылардың) тізімі.

Сондай-ақ қандай да бір экономикалық іс-әрекетті МЖӘ саласына жатқызу үшін бірінші топтағы белгілер «қажетті» деп танылса, ал екіншідегілер «жеткілікті» болып келеді. Осылайша бөлудің себебі, вариативті белгілер тұрақты белгілерден келіп шығады (мысалға, МЖӘ туралы келісімнің шарттарымен анықталады). Басқаша айтар болсақ, екінші топтың шартты белгілерінің бірінің (мысалы, «басқарудың жобалық формасының») болмауы инвестициялық жоба МЖӘ қарым-қатынастарының шеңберінен шығып кетеді дегенді білдірмейді.

«МЖӘ» терминін анықтаудың түрлі концептуалдық бағыттарына талдау жасау кезінде бірқатар ақтандақтар анықталды, олар, нақтылай айтсақ, мемлекет пен бизнестің арасындағы әріптестік қатынастардың тұрақты және вариативтік белгілерінің көмескіленуі немесе жартылай көрініс беруі, МЖӘ-ке қатысушылардың қарым-қатынасының екі секторлық, әрі сектораралық табиғатының ескерілуі, сондай-ақ мемлекеттік басқару сапасындағы ақпараттық үйлесімсіздік.

Біздің тағы бір анықтағанымыз, түрлі бағыттар позициясы тұрғысынан «МЖӘ» терминінің анықтамасында бірқатар шектеулердің кездесуі. Осы ерекшеліктерді ескере отырып, МЖӘ анықтамасын түйіндеген кезде, міндетті түрде оның мақсаттық бағытталуы сияқты аспектілерін ескеру қажет. Бұл аспектілер МЖӘ саласындағы мемлекеттік реттеумен және мемлекеттік саясатты құрумен байланысты мәселелерді шешу үшін пайдаланылады.

Бұл үшін төмендегідей ұсыныстар жасауға болады.

1. Теория мен тәжірибеде МЖӘ ұғымының бір мезетте, бірнеше, бір-бірінен өзгеше болуы мүмкін (тиіс) концептуалды анықтамаларының болуы мен қолданылуы қажеттілігі дәлелденген деп есептеуге болады. Мысылға, институционалдық қамтамасыз ету, нормативтік реттеу, ұйымдастыру мен басқару, қаржыландыру, мемлекеттік бақылау салалары үшін анықтамалар әртүрлі болады.

2. МЖӘ анықтамасының әр нұсқасында міндетті түрде барлық бағыттарға тән ортақ (тұрақты) белгілері (мысалы, меншік сипаты), сонымен қоса арнайы (вариативті) белгілері (қатысушылар тізімі, ұйымдастыру схемасы, қаржыландыру мен басқарудың механизмдері және т.б.) ескеріліп отыруы керек.

3. МЖӘ-нің анықтамасында мақсаттық бағытталуды есепке алу барысында келесілерді нақтылау қажет:

а) орындалуына МЖӘ-нің аталған типі септесетін қоғам дамуының жалпы мақсаты;

ә) әріптестердің әрқайсысының мүдделеріне сәйкес МЖӘ субъектілерінің (қатысушылардың) мақсаттарының жүйесі;

б) МЖӘ субъектілерінің (қатысушыларының) шешім қабылдау процесінің сипаты, ролі мен жауапкершілігі.

Жүргізілген зерттеулер МЖӘ табиғаты турасындағы мәселені шешу жолында қоғамдық дамудың мақсатын, мемлекет пен бизнестің экономика мен әлеуметтік саладағы рөлдерінің өзгеруін ескере отырып, кешенді қадам жасау қажеттілігін көрсетіп берді. Бұдан келіп шығатыны: қолданылу саласы мен контекстін ескеретін, өзара байланыста болып келетін шекті типтегі анықтамалардың жүйесін жасап шығуға бағдар ұстану.

Сонымен қатар тағы да бір ескеретін нәрсеміз: қандай да бір анықтаманың МЖӘ-нің тұрақты және/немесе вариативті белгілерін қайсыларын өз бойына сыйдыратынын ескеру қажет:

1. Теориялық-әдіснамалық бағыттың

контекстінде, біз «МЖӘ» деп ұлттық экономиканың мемлекеттік секторының инфрақұрылымдық дамуы саласындағы міндеттерді бірлесе шешу үшін жеке меншік секторды тартуға байланысты мемлекет пен бизнестің ұзақ мерзімдік экономикалық қарым-қатынастар жүйесін айтамыз.

2. Ғылыми-тәжірибелік бағыттың контекстінде, біз «МЖӘ» деп дәстүрлі түрде мемлекеттің қарауында болып келетін салалардағы мемлекет пен бизнестің өзара әрекеттестігінің ұзақ мерзімдік контрактілік формалары мен әдістерінің жиынтығын танимыз. Бұл жерде өзара әрекеттестік тәуекелдер мен шығындарды әділетті түрде бөлісу принципіне сүйенеді.

3. Қоғамдық-саяси бағыттың контекстінде, «МЖӘ» – қоғамның ұзақ мерзімдік дамуының ортақ (бірлескен) мақсаттарына қол жеткізу үшін мемлекеттік және корпоративтік саясаттың құралдарының көмегімен барлық ресурстарды (қаржылық, өндірістік, ақпараттық, еңбек) біріктіру негізіндегі қоғам, мемлекет және бизнестің институалданған альянсы.

Экономикалық тәжірибе үшін ең бастысы қарама-қайшылықтар санының қысқаруы, яғни нормативтік базадағы «МЖӘ-нің» түрліше анықтамаларын оның тұрақты және вариативті белгілерін қолдана отырып, ортақ шекті талаптарға сәйкестендіру маңызды болып табылады.

Әдебиеттер

1. «Қазақстан – 2050» Стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. http://www.akorda.kz/kz/page/page_215750_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstana-17-yanvary-a-2014-g.
2. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. – Нью-Йорк, Женева: ООН, 2008. – 128 с. // www.un.org/ru/publications/pdfs/efficient_management_guide_rus.pdf
3. EU Green Paper on Public Private Partnerships (PPP) // http://www.efta.int/media/documents/eea/eea-efta-comments/2004/31Aug04-EEA_EFTA_Comments_on_Green_Paper_on_Public.pdf
4. Public-Private Partnerships: In Pursuit of Risk Sharing and Value for Money. – Brussels: OECD, 2008. – 142 p. // http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/governance/public-private-partnerships_9789264046733-en
5. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank: Kluwer Law International. – 2009. – 640 p.
6. Варнавский В., Клименко А., Королев В. Государственно-частное партнерство: теория и практика. – М.: ГУ ВШЭ, 2010. – 228 с.
7. Public-Private Partnerships. – MFI, 2004. – 48 p. // <http://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.pdf>
8. HM Treasury, Infrastructure Procurement: Delivering Long-Term Value. – 2008. – 60 p. http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.hm-treasury.gov.uk/media/5/C/bud08_procurement_533.pdf
9. Казахстанский центр государственно-частного партнерства. <http://kzppp.kz/>
10. Айткалиева А.М., Калымбетов О.Е. Развитие государственно-частного партнерства в Республике Казахстан // Вестник КазУЭФМТ. – 2015. – №3. – С. 52-58.
11. Токсанова А.Н., Галиева А.Х., Айткалиева А.М. Отраслевая структура проектов ГЧП в Республике Казахстан: тенденции и перспективы развития // Вестник КазУЭФМТ. – 2016. – №2. – С. 31-36.
12. Қазақстан Республикасында мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті дамыту жөніндегі

2011-2015 жж. арналған бағдарлама» (Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2011 жылғы 29 маусымдағы №731 қаулысымен бекітілген). <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1100000731>.

13. Баженов А. Внешэкономбанк и проекты государственно-частного партнерства в России. Новые задачи и возможности в условиях экономического спада. Концептуальные предложения. – 2009. – 47 с. // <http://www.anspa.ru/files/sem2009/bazhenov/bazhenov.pdf>

14. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 61-77. <http://institutions.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>

15. Феоктистов К.С. Тенденции взаимодействия власти и бизнеса в отечественной экономике // Экономика и бизнес. Материалы 4-й международной научно-практической конференции. – Новосибирск, 2011. – С. 18-19.

16. Фильченков В.А. Организация государственно-частного партнерства в социальной сфере региона // Российское предпринимательство. – 2008. – №4. Вып. 1(108). – С. 19-23.

17. Бейсембинова А.Ш. Инвестиционная деятельность в системе государственно-частного партнерства: теория, методология, перспективы: дис. д.фил.н. (PhD). – Алматы, 2013. – 179 с. http://kazeu.kz/sites/default/files/dissertaciya_beyseminovoy_a.sh__0.pdf

18. Спиридонов А.А. Государственно-частное партнерство: понятие и перспективы совершенствования законодательного регулирования // Бизнес и власть в современной России: теория и практика взаимодействия. – М.: РАГС, 2010. – 190 с.

19. Цветков В.А. Перспективы государственно-частного партнерства при строительстве и реконструкции железнодорожной инфраструктуры // Журнал экономической теории. – 2008. – №1. <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/articles/articles/closeup/112>

20. Gerrard M. Public-Private Partnerships: What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? // Finance & Development. – 2001. – №3. – P. 48-51. <http://www.imf.org/external/pubind.htm>

Резюме

В статье отражена научно-практическая актуальность необходимости уточнения понятия государственно-частного партнерства. На основе анализа различных концептуальных направлений по определению термина «государственно-частного партнерства» определены их пробелы теоретического и практического характера. Обоснована непригодность «универсального» определения государственно-частного партнерства для полного раскрытия его сущности. С помощью данного разделения дается определение термина «государственно-частное партнерство» с точки зрения теоретико-методологического, научно-практического и общественно-политического подхода.

Summary

The article reflects the scientific and practical relevance of the necessity to clarify the concept of public-private partnership. Based on the analysis of different conceptual directions for the definition of “public-private partnership” is defined by a space of theoretical and practical nature. It substantiates the unsuitability of “universal” definition of public-private partnership for its full disclosure. With this separation provides a definition of the term “public-private partnership” in terms of theoretical and methodological, scientific, practical and social political approach.



ҚАЗІРГІ КЕЗДЕГІ ҰЛТТЫҚ БАНКТИҢ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ
БАНКТЕРДІ ҚАДАҒАЛАУ ҚЫЗМЕТІНІҢ ДАМУЫ

Мақалада Орталық банк, оның міндеттерінің бірі – екінші деңгейлі банктердің қызметін реттеу мен қадағалау қарастырылған. «Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі туралы» Заңы бойынша ҚР Ұлттық банкі ҚР Орталық банкі және мемлекетіміздің банк жүйесінің жоғарғы деңгейі бола тұрып, екінші деңгейлі банктердің қызметін реттеу мен қадағалауды жүзеге асырушы орган болып табылады.

Негізгі ұғымдар: банктік қадағалау, орталық банк, инспекциялық бақылау, қашықтық бақылау.

Орталық банктер бүкіл елдің несие жүйесін бақылаушы әрі реттеуші бас органның ролін атқара отырып, ерекше орынға ие және экономикалық басқарудың мемлекеттік органы болып табылады. Орталық банк елдің эмиссиялық, резервтік және қасалық орталығы, сондай-ақ ол норма шығару, басқару құқықтарына ие «банктердің банкі», соңғы сатыдағы несие беруші ролін атқарады, ақша-несиелік және валюталық саясатты анықтайды, оның негізгі мақсаты пайда табу емес, ақша-несие саясатын жүзеге асыру және елдің несиелік жүйесін басқару болып саналады.

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, мемлекеттің Орталық банкіге кең өкілеттік беруі екінші деңгейлі банк жүйесінің тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз етеді.

ЕДБ қызметтерінің мәселелерін отандық ғалымдар терең зерттеулері жеткілікті. Сондай-ақ Орталық банк пен ЕДБ өзара қатынастарына, біздің ойымызша, жеткіліксіз назар аударылған. Сондықтан бұл мақала ҚР Ұлттық банкінің реттеу функциясы, ЕДБ қызметтер саласын дамытуға арналған [1-4].

Екі деңгейлі банктік жүйе жағдайында, Ұлттық банкінің негізгі мақсатының бірі – бұл банктік қызметті макроэкономикалық деңгейде басқару процесін ұйымдастыру, еліміздегі банктердің және басқа да қаржы-несие институттарының қызметтерін реттеу, банктік және ақша жүйелерінің қыз-

мет етуінің тұрақтылығын ұстап отыру болып табылады.

Қойылған мақсаттарға байланысты келесі негізгі мәселелер анықталған:

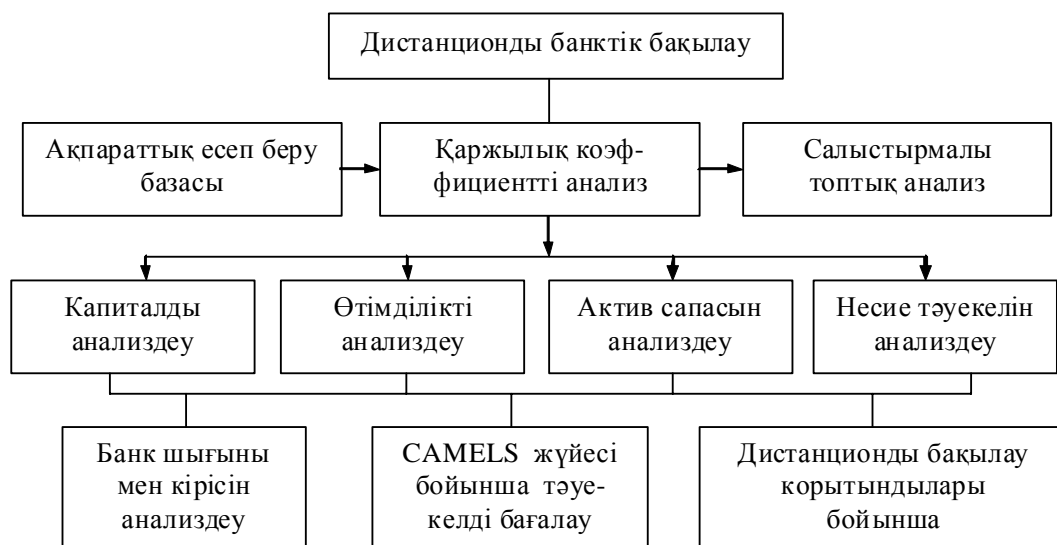
– банктік бақылаудың белгілері және бақылаудың сенімді банктік сферасын қалыптастыру кезінде кәсіптің халықаралық стандарттарға көшу уақытында қолдану түрлері ашылған;

– банктік бақылаудың дистанционды және инспекторлық тиімділігін анализдеу берілген;

– өтпелі кезеңдегі экономикасы бар мемлекеттерде бақылау реттеуінің жүйесін салыстыру жүргізілген;

– банктер кәсібіне банктік бақылауды дамыту талаптары ұсынылған [5].

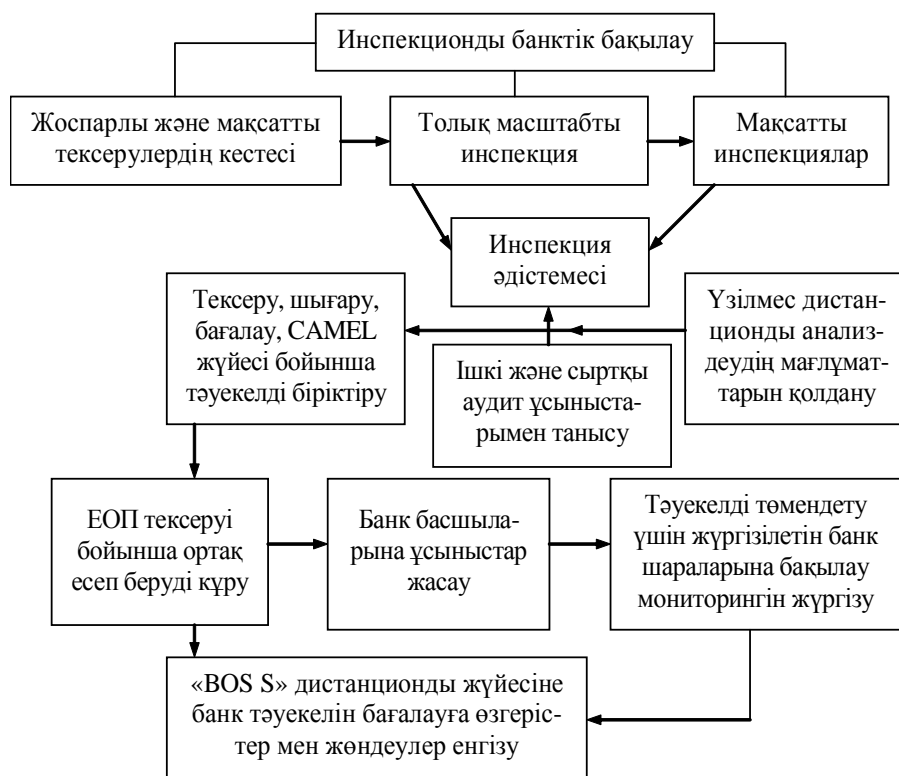
Бақылаудың маңыздылығы дистанционды және инспекциялы бақылау әдістерін үйлестіру барысымен жүзеге асырылады. Мұның барлығы қазақстандық банк қызметтеріне халықаралық тәуекелдерді басқару жүйесімен сәйкес болу үшін жасалады. Бекітілген жоспарлармен сәйкестікте өткізілетін ішінара және жиі жүргізілетін тексерулер негізінде мамандардың бетпелі қадағалаулар, бақыланатын банктік ұйымға көмек, банктер мен супервизорлар арасындағы үйлестірілімді жүйенің нәтижелілігін қамтамасыз ету үшін, әрі дистанционды қадағалау бағаларын сәйкестендіру үшін өткізіледі.



1-сурет. Қашықтық (дистанциялық) банктік бақылау

Банк жұмысын дистанциялық бақылау бұл банктің ай сайынғы және кварталаралық берілетін есеп негізінде қадағалаудың сөзсіз шынайы аналитикалық әдісі болып есептеледі. Регулятивті қаржылық есеп беру жүйесі өз ішіне мына операцияларды кір-

гізеді: пайда және зиян жайлы есеп, пруденциалды нормативтерді орындау жайлы есеп, қаржылық операцияларды жүргізу туралы есеп, банктің кез келген заңды тұлға капиталының құрамына қарасты қатысы жайлы есеп.



2-сурет. Инспекторлы банктік бақылау

Инспекция Ұлттық банк тапсырмасында белгіленген сұрақтар мен күні өткізіледі. Инспекция нәтижесі бойынша Ұлттық банктің екінші деңгейлі банктерді тексеру өткізу жайлы шарттары сәйкестігімен есеп жасалады. Тапсырмада белгіленген тексеру уақыты банктер бойынша бір айдан, ал бөлімшелер бойынша екі аптадан аспау керек. Қажет болған жағдайда тапсырмадағы белгіленген уақытта тексеру аяқталмаса, онда уақыт Банктерді қадағалауы департаментінің директорының рұқсатымен банктің жазбаша мақұлдауымен созылуына болады. Тексерудің келесі түрлері бар: комплексті, шектелген, арнайы, мемлекеттік ұйымдардың сұрауы бойынша.

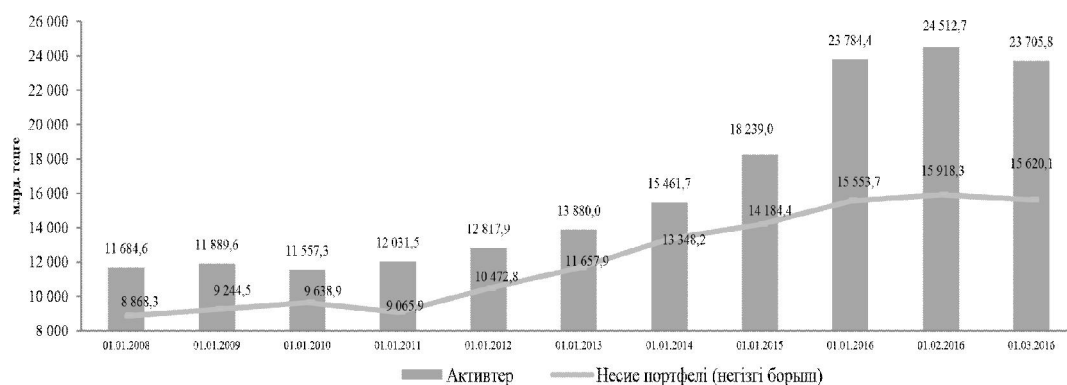
Комплексті инспекция – бұл банк қызметінің тексеруі, оның нәтижелері бойынша банктің қаржылық бағамы және институционалды жағдайын CAMELS рейтингтік бағалау жүйесін қолдану арқылы анықтау.

Шектелген инспекция – банк қызметінің, оның қаржылық және институционалды жағдайын жанап өтетін жекелеген

сұрақтар бойынша тексеру. Сонымен қатар тексеру барысында жеткілікті сұрақтар қарастырылған болса, онда CAMELS бағалау рейтинг жүйесі бойынша жекелеген сұрақтар негізінде бағалау нәтижесі беріледі [6].

Арнайы инспекция – банк қызметін келесі мамандандырылған бағыттар бойынша тексеруі: кастодиалды қызмет, сенімділік басқару бойынша операциялар, шетел валютасымен байланысты операциялар және валюта заңдарын орындау, банктегі ақпараттық технологиялар төлем жүйесінің жағдайы.

Ал енді Ұлттық банк тарапынан екінші деңгейлі банктерді қадағалау қызметінің қазіргі кездегі дамуына келетін болсақ, екінші деңгейлі банктердің даму жағдайы 2016 ж. 1 қаңтардағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасында 35 банк және банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын 10 ұйым, оның ішінде 2 ипотекалық ұйым жұмыс істеді. 2014 ж. банк секторының активтері 1,6 трлн теңгеге немесе 11,4%-ға өсті және 2015 ж. 1 қаңтардағы жағдай бойынша 15,5 трлн теңгені құрайды.



3-сурет. ҚР банк секторының активтері мен несие портфелінің динамикасы, (млрд теңге)

3-суретке сәйкес, ҚР екінші деңгейдегі банктерінің активтері 2016 ж. 1 наурыздағы жағдай бойынша 23 705,8 млрд теңге (2016 ж.

басында – 23 780,3 млрд теңге), 2016 ж. басынан бері азаю – 0,3% болды. Несие сапасының дамуы келесі кестеде көрсетілген [7].

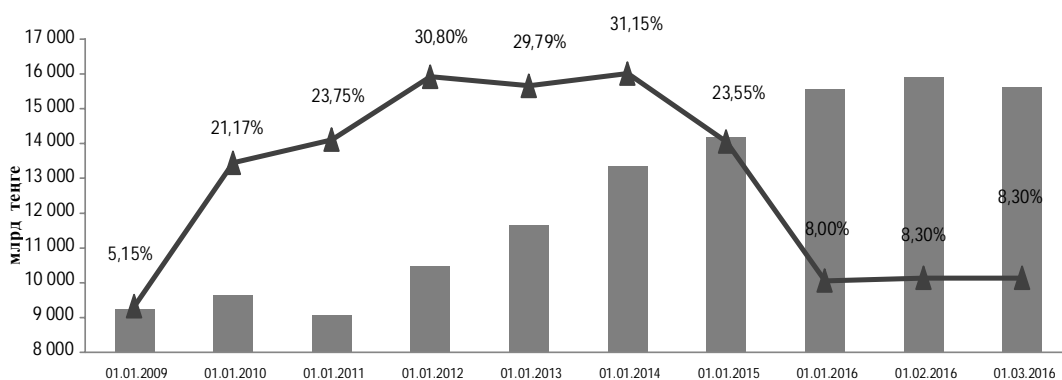
Кесте. ҚР банк секторы несие портфелінің сапасы (млрд теңге)

Атауы	2015 ж. басына		2016 ж. басына		Өсімі, % -бен
	негізгі борыш сомасы, млрд теңге	жиынтығына %-бен	негізгі борыш сомасы, млрд теңге	жиынтығына %-бен	
Банктік қарыздар, оның ішінде:	15 553,7	100,0%	15 620,1	100,0%	0,4%
Негізгі борыш және/немесе есептелген сыйақы бойынша мерзімі өткен берешек жоқ қарыздар	13 436,7	86,4%	13 105,4	83,9%	-2,5%
1 күннен 30 күнге дейін мерзімі өткен берешегі бар қарыздар	477,0	3,1%	645,7	4,1%	35,4%
31 күннен 60 күнге дейін мерзімі өткен берешегі бар қарыздар	255,7	1,6%	318,2	2,0%	24,4%
61 күннен 90 күнге дейін мерзімі өткен берешегі бар қарыздар	147,4	0,9%	257,7	1,6%	74,8%
90 күннен астам мерзімі өткен берешегі бар қарыздар	1 236,9	8,0%	1 293,1	8,3%	4,5%
ХҚЕС бойынша провизиялар	1 647,8	10,6%	1 612,9	10,3%	-2,1%
Барлығы	133,2%		124,7%		

*www.nathionalbank.kz сайтынан алынған ақпарат

Кестеге сәйкес, несие портфелі бойынша провизиялар 1 612,9 млрд теңге немесе несие портфелінің 10,3% мөлшерінде (2016 ж. басында – 1 647,8 млрд теңге немесе несие портфелінің 10,6%) қалыптасты. Активтер

құрылымындағы ең көп үлесті (жиынтық активтердің 61,5%) 15 620,1 млрд теңге сомладағы несие портфелі (негізгі борыш) алады (2016 ж. басында – 15 553,7 млрд теңге), 2016 ж. басынан бері ұлғаю – 0,4% болды.



4-сурет. ҚР банк секторы несие портфелінің және 90 күннен астам мерзімі өткен берешегі бар қарыздарының динамикасы

4-суретке сәйкес, NPL – жұмыс істемейтін қарыздар (90 күннен астам мерзімі өткен берешегі бар) 1 293,1 млрд теңге немесе несие портфелінің 8,3% (2016 ж. басында – 1 236,9 млрд теңге немесе несие портфелінің 8,0%) болды.

Несие портфелі бойынша провизиялар 1 612,9 млрд теңге немесе несие портфелінің 10,3% мөлшерінде (2016 ж. басында – 1 647,8 млрд теңге немесе несие портфелінің 10,6%) қалыптасты [8].

Қашықтықтан қадағалау шеңберінде банктердің реттеуіштік есептілігін қарау қорытындылары бойынша, оның ішінде банк конгломераттарының құрамына кіретін 48 банк бойынша 152 статус-репорт, банк конгломераттарының құрамына кіретін 96 банк бойынша 304 статус-шолу жасалды.

Банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымның реттеуіштік есептілігін қарау қорытындылары бойынша қашықтықтан қадағалау шеңберінде 31 статус-репорт, 21 статус-шолу, оның ішінде ипотекалық ұйымдар бойынша 11 статус-репорт және 21 статус-шолу жасалды.

2015 ж. банктер мен банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдарға 39 инспекторлық тексеру, оның ішінде 14 жоспарлы тексеру және 25 жоспардан тыс тексеру жүргізілді.

Жоспарлы тексерулер барысында қамтылған негізгі мәселелер активтер мен шартты міндеттемелердің сапасын бағалау, капиталдың жеткіліктілігін және оның құрылымын бағалау, міндеттемелердің құрылымы, ағымдағы өтімділікті бағалау, менеджментті бағалау, нарық тәуекеліне ұшырағыштықты және тәуекелдерді басқару сапасын тексеру, проблемалық қарыздармен жұмысты бағалау, Қазақстан Республикасының банк заңнамасын, бухгалтерлік есеп және қаржылық

есептілік туралы, Қазақстан Республикасының заңсыз жолмен алынған кірістерді заңдастыруға (жылыстатуға) және терроризмді қаржыландыруға қарсы іс-қимыл жөніндегі заңнамасының сақталуына бақылау жасау, уәкілетті органға берілетін қаржылық және өзге де есептіліктің дәйекті болуын тексеру болып табылды.

Қазақстан Республикасы заңнамасының талаптарын бұзу фактілері негізінде қашықтықтан қадағалау қорытындысы бойынша 2016 ж. мыналарға қатысты:

- банктерге 79 шектеулі ықпал ету шарасы қолданылды, оның ішінде 22 жағдайда міндеттеме хат талап етілді, 30 жағдайда жазбаша ескерту жасалды, 25 жағдайда жазбаша ұйғарым шығарылды, 2 жағдайда жазбаша келісім жасалды;

- банктік емес ұйымдарға 11 шектеулі ықпал ету шарасы қолданылды, оның ішінде 7 жағдайда жазбаша ұйғарым, 4 жағдайда жазбаша ескерту жасалды, кредиттік бюроға 1 жағдайда жазбаша ұйғарым шығарылды.

Одан басқа, 2016 ж. 1 қаңтарына сәйкес:

- 14,5 млн теңге айыппұл салу және өндіріп алу түріндегі 27 санкция;

- 13 банкке қатысты лицензияның қолданылуын тоқтата тұру;

- 1 ипотекалық ұйымды лицензиясынан айыру түрінде санкция қолданылды [5].

Банктік бақылауды толық жетілдіру қажеттілігі, реттеудің нормативті базаларын жақсартуға арналған бақылау жұмысының мақсаттары және қызметтерін жетілдіруге бағытталған.

Қазіргі кездегі зерттеулерде банктердің қаржылық сенімділігін, оның ішінде екінші деңгейдегі банктердің өтімділігін жоғалту шарттары, мемлекетіміздің қаржы жүйесінің тұрақты дамуын көздеу басты мақсаты болып отыр.

Әдебиеттер

1. Мусина А.А. Роль банков в развитии экономики в странах-членах ЕАЭС // Вестник КазУЭФМТ. – 2014. – №3.

Экономика

2. Үсенбаев Т.М. Қазақстандағы коммерциялық банктердің жобаларды қаржыландыру тиімділігін арттыру бағыттары // ҚазЭҚХСУ жаршысы. – 2015. – №1.
3. Джумабекова А.Т. Перспективы развития банковской системы РК в условиях вхождения в ЕАЭС // Вестник КазУЭФМТ. – 2015. – №2.
4. Сейткасимов Г.С., Мусина А.А. Организационные и функциональные особенности деятельности банковских и небанковских институтов на финансовом рынке // Вестник КазУЭФМТ. – 2015. – №3.
5. Банковское дело / Под общ. ред. Г.С. Сейткасимова. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2007. – 640 с.
6. Сейткасимов Г.С., Маулетов К.М., Мусина А.А. Банковское дело. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2008.
7. Сыпатаева Н. Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі – елдің орталық банкі // Банки Казахстана. – 2016. – №7.
8. Конурбаев Б.М. К вопросу о переходе национальным Банком РК на принципы инфляционного таргетирования // Экономическое обозрение. – 2015. – №2.
9. <http://nationalbank.kz/>. Ұлттық Банктің жылдық есептемесі.

Резюме

В статье рассматриваются особенности осуществления Центральным банком РК одной из главных задач – регулирование и надзор за деятельностью банков второго уровня.

Summary

In the scientific article examined to the feature of realization by the central bank of Republic of Kazakhstan one of main tasks is adjusting and supervision after activity of banks the second level.



УДК 330.322.01:338.534

С.А. Кожобаева, к.э.н.

А.У. Джаниева, магистрант

КазУЭФМТ

АНАЛИЗ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье обоснована актуальность оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия в современных условиях. Обозначена финансовая целесообразность инвестиционных проектов, как основополагающий критерий привлекательности, ориентирующаяся на производственные и ресурсные возможности, техническую осуществимость, эффективность, социальную целесообразность. Анализ инвестиционных проектов должен основываться на их классификации. Как следствие, в статье приведена классификация инвестиционных проектов. С точки зрения управления инвестиционными проектами классификация представлена по следующим основаниям: величина требуемых инвестиций;

сроки реализации проекта; отношение к риску; участники проекта; тип денежного потока, генерируемый проектом; тип отношения между проектами; признак внедрения. Выводом в статье обозначена необходимость характеристики любого инвестиционного проекта с различных сторон: финансовой, технологической, организационной, временной и др. Каждая из них по-своему важна, однако финансовые аспекты инвестиционной деятельности во многих случаях имеют решающее значение. В финансовом плане, когда речь идет о целесообразности принятия того или иного проекта, по сути подразумевается необходимость получения ответа на три вопроса: каков необходимый объем финансовых ресурсов; где найти источники в требуемом объеме и какова их цена; достаточен ли объем прогнозируемых поступлений.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционная политика предприятия, инвестиционный проект.

В настоящее время перспективы для инвесторов в Казахстане весьма многообещающи. Отсутствие существенной конкуренции со стороны национальных предпринимателей, дешевая рабочая сила, емкий рынок дешевого сырья, всепоглощающий рынок потребления, и, самое главное, высокий процент прибыли, во много раз превышающий среднюю прибыль в странах со зрелой рыночной экономикой, делают отечественную экономику привлекательной для иностранных предпринимателей.

Государственные мероприятия по привлечению иностранных инвестиций можно свести в две группы. К первой относятся действия, направленные на снижение темпов инфляции, рисков для иностранных инвесторов в Казахстане и гарантированные выплаты по внешним долгам. Ко второй – мероприятия правительства, которые снижают налоги для иностранных инвесторов и облегчают таможенные условия.

Таким образом, продуктивная инвестиционная политика государства тесно связана с амортизационной политикой, научно-технической политикой, политикой в отношении иностранных инвестиций и др. Все они являются составными частями экономической и социальной политики государства, должны вытекать из нее и способствовать ее реализации.

Кроме государственной инвестиционной политики различают отраслевую, ре-

гиональную и инвестиционную политику предприятия. Все они находятся в тесной взаимосвязи, но определяющей является государственная инвестиционная политика, так как она создает условия и способствует активизации инвестиционной деятельности на всех уровнях [1].

Под отраслевой инвестиционной политикой понимается инвестиционная поддержка приоритетных отраслей хозяйства, развитие которых обеспечивает экономическую и оборонную безопасность страны, экспорт промышленной продукции, ускорение научно-технического прогресса и установление неискаженных хозяйственных пропорций на ближнюю и дальнюю перспективу [1].

Под региональной инвестиционной политикой понимается система мер, проводимых на уровне региона и способствующих мобилизации инвестиционных ресурсов и определению направлений их наиболее эффективного и рационального использования в интересах населения региона и отдельных инвесторов.

Все большую роль в инвестиционной деятельности в последнее время играют отдельные коммерческие предприятия и организации. Исходя из этого, существенно повышается роль инвестиционной политики предприятия. Под инвестиционной политикой коммерческого предприятия понимается комплекс мероприятий, обеспечи-

вающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции с целью обеспечения финансовой устойчивости работы предприятия в ближайшей и дальнейшей перспективе. Инвестиционная политика предприятия исходит из стратегических целей его бизнес-плана [1].

При разработке инвестиционной политики предприятия необходимо придерживаться следующих принципов:

- нацеленность инвестиционной политики на достижение стратегических планов предприятия, его финансовую устойчивость;
- учет инфляции и фактора риска;
- экономическое обоснование инвестиций;
- формирование оптимальной структуры портфельных и реальных инвестиций;
- ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности исходя из имеющихся ресурсов и с учетом привлечения внешних источников;
- выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций [2].

Учет этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики предприятия.

Для правильного управления инвестиционной деятельностью, прогнозирования доходности будущих инвестиций предприятие использует различные показатели, позволяющие оценить объемы финансирования.

Одна из главных проблем при расчете инвестиций заключается в сопоставлении выплат, которые делаются в разные моменты времени. Одинаковые по величине доходы или затраты, осуществляемые в разное время, экономически неравнозначны. Когда фирма принимает решение о строительстве завода и закупке оборудования, она должна сравнить капиталовложения, которые ей предстоит сделать сейчас, с дополнительной прибылью, которую принесет новый капитал в будущем. Чтобы привести

подобное сопоставление, фирма должна ответить на следующий вопрос: сколько будущие прибыли стоят сегодня? Расчеты текущей стоимости будущих доходов, а также другие межвременные инвестиционные решения принимаются с помощью операций по начислению сложных процентов и дисконтированию.

Известно, что процесс роста основной суммы вклада за счет накопления процентов называется начислением сложного процента, а сумма, полученная в результате накопления процента, называется наращенной, или будущей стоимостью суммы вклада по истечении периода, за который осуществляется расчет. Первоначальная сумма вклада называется текущей стоимостью.

Основной целью инвестирования является распределение наиболее эффективных путей реализации инвестиционных стратегий предприятия на отдельных этапах его развития. Процесс реализации этой цели направлен на решение следующих задач:

- обеспечение высоких темпов развития предприятия за счет эффективной инвестиционной деятельности;
- обеспечение максимизации доходов от инвестиционной деятельности. Прибыль основной показатель. Для оценки необходима чистая прибыль, поэтому необходимо выбирать направления, имеющие максимальную сумму чистой прибыли;
- обеспечение минимизации инвестиционных рисков;
- обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности в процессе инвестиционной деятельности, так как инвестиции связаны с большим отвлечением средств. Это может привести к снижению платежеспособности по платежным обязательствам, т.е. формируя источники инвестиционных ресурсов надо заранее прогнозировать, насколько тот или иной выбор окажет влияние на текущую платежеспособность фирмы;
- изыскание путей ускорения реализа-

ции инвестиционных программ. Необходимо наиболее быстро проводить инвестирование, т.к. быстрая реализация программ способствует снижению рисков, связанных с неблагоприятной конъюнктурой [3].

Таким образом, главным критерием привлекательности любого инвестиционного проекта выступает его финансовая целесообразность, ориентирующаяся на производственные и ресурсные возможности, техническую осуществимость, эффективность, социальную целесообразность. На каждой из этих фаз осуществляются процедуры контроля и регулирования. Анализ инвестиционных проектов должен основываться на их классификации.

Классифицировать инвестиционные проекты можно в зависимости от выбранного критерия. С точки зрения управления инвестиционными проектами классификация может быть представлена по следующим основаниям: величина требуемых инвестиций; сроки реализации проекта; отношение к риску; участники проекта; тип денежного потока, генерируемый проектом; тип отношения между проектами; признак внедрения [3].

Инвестиционные проекты, разрабатываемые и реализуемые в рамках инвестиционной политики предприятия, региона, отрасли, имеют различную направленность, определяемую следующими моментами: масштабностью решаемых проблем; отраслевой принадлежностью; маркетинговой ситуацией на рынке; инвестиционными приоритетами; размерами предприятия, его финансовыми возможностями; научно-технической базой предприятия и техническим уровнем его производства; степенью воздействия технологии на социальную, экологическую сферы; особенностями финансирования (из собственных средств, бюджетных, иностранных инвестиций).

Масштабность решаемых проблем является одним из основных признаков классификации инвестиционных проектов.

Масштаб инвестиционного проекта выявляется в зависимости от влияния его результатов на один или несколько рынков – товарный, фондовый, труда, а также на экологическую и социальную ситуации. В соответствии с этим инвестиционные проекты делятся на глобальные, крупномасштабные, региональные, отраслевые и локальные.

Глобальными называются инвестиционные проекты, реализация которых оказывает влияние на политическую, экономическую, социальную или экологическую ситуацию планеты. К ним относятся прежде всего проекты, связанные с освоением космоса, мирового океана, развитием атомной энергетики, средств коммуникаций и подобные им.

Крупномасштабными являются инвестиционные проекты, влияющие на экономическую, социальную и экологическую обстановку в стране, но не касающиеся других стран. Это могут быть проекты освоения новых месторождений полезных ископаемых (если они не изменяют мирохозяйственные связи), проекты в области здравоохранения, образования и подобные им. Процесс управления двумя вышеприведенными группами инвестиционных проектов имеет своеобразие, обусловленное широким участием в их осуществлении государства и международных организаций.

Региональными называются инвестиционные проекты, оказывающие существенное влияние на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в городе, районе, области [4].

Такими являются проекты строительства новых или расширения и реконструкции действующих предприятий, от которых зависит снижение уровня безработицы, повышение жизненного уровня населения, либо изменение экологической ситуации в данном регионе.

Отраслевыми являются инвестиционные проекты, влияющие на общее экономическое развитие отдельной отрасли и изме-

нение ее места в отраслевой структуре народного хозяйства.

Локальными считаются инвестиционные проекты, реализация которых не оказывает существенного влияния ни на экономическую, социальную и экологическую ситуации в регионах, ни на уровень и структуру цен на товарных рынках.

Оценка инвестиционных проектов (investment project evaluation) производится обычно при их разработке или экспертизе для решения трех типов задач: оценка конкретного проекта; обоснование целесообразности участия в проекте; сравнение нескольких проектов и выбор лучшего из них. Оценка каждого проекта предусматривает:

- оценку финансовой реализуемости проекта;
- оценку выгоды реализации проекта или участия в нем с точки зрения участников проекта, государства и общества. Соответствующие расчеты носят название расчетов абсолютной эффективности;
- выявление граничных условий эффективной реализации проекта;
- оценку риска, связанного с реализацией и устойчивостью проекта (сохранения выгоды, реализуемости) при случайных колебаниях рыночной конъюнктуры и изменениях внешних условий реализации.

По результатам такой оценки вырабатывается рекомендация реализовать проект или отказаться от его реализации. Обоснование целесообразности участия в проекте выполняется обычно для внешних инвесторов, кредиторов, государства и других потенциальных участников проекта. Внешним инвесторам необходимо обосновать объем потребности в инвестициях и размеры доходов от этих инвестиций, кредиторам – потребность в кредите и сроки его погашения, государству – предусмотренные в проекте размеры, сроки и формы государственной поддержки проекта. По результатам такой оценки участники принимают решение о своем участии в проек-

те или об отказе от такого участия. При наличии нескольких альтернативных проектов или вариантов проекта (в том числе различающихся организационно-экономическим механизмом реализации) важной становится задача их сравнения и выбора лучшего из них. Соответствующие расчеты носят название расчетов сравнительной эффективности. В эту же группу попадает и задача отбора рекомендуемых к реализации проектов из некоторой их совокупности при ограничениях по общему объему ресурсов на реализацию отобранных проектов, в частности задача отбора проектов для включения в инвестиционные программы. При решении большей части этих задач используются прежде всего интегральные показатели эффективности проектов. При неполноте или неточности такой информации расчеты должны производиться с учетом факторов неопределенности и риска – подобные расчеты являются методически и практически достаточно сложными.

Финансовую реализуемость проекта для его участника необходимо оценивать тогда, когда он или другие участники сомневаются, хватит ли ему собственных и привлеченных средств для финансирования предусмотренных проектом затрат (поэтому, например, финансовую реализуемость проекта для кредитующего банка обычно не проверяют). Например, если проект частично финансируется государством, инвестору необходимо подтвердить, что в сочетании с собственными средствами такой поддержки окажется достаточно – в этом случае оценки финансовой реализуемости представляются необходимыми. С другой стороны, если инвестор не знает точно, сколько ему понадобится заемных средств, их величина может быть установлена в ходе вариантных оценок финансовой реализуемости проекта.

Оценка финансовой реализуемости проекта базируется на депозитной трактовке дисконтирования и отражает взаи-

модействие проекта со своим окружением (на депозит вкладывались первоначальные достаточно большие собственные средства инвестора и все доходы от проекта и с которого снимались средства для финансирования проекта). Попытаемся уточнить эту схему, учтя ограниченность и динамичность свободных средств инвестора. Для этого условно разделим всю его деятельность на внутреннюю, связанную с проектом, и внешнюю, с ним не связанную. Примем пока условно, что внешняя деятельность определяет для каждого года n размер C_n собственных средств, которые могут быть вложены в проект (включая и прирост оплаченного акционерного капитала), для определенности, в конце года. Пусть Φ_n – чистый доход по проекту в году n . Будем считать теперь, что для внутренней деятельности выделен отдельный депозитный счет, с которого снимаются деньги на финансирование проекта и куда поступают доходы от него и от внешней деятельности. Пусть R_n – сумма средств на депозитном счете в конце года n , E – норма дисконта, совпадающая с (посленалоговой) процентной ставкой по депозитам. Тогда имеют место равенства:

$$R_0 = C_0 + \Phi_0; \quad (1)$$

$$R_n = R_{n-1}(1+E) + C_n + \Phi_n, \quad (2)$$

где R_n – сумма средств на депозитном счете в конце года n ;

n – год;

E – норма дисконта, совпадающая с (посленалоговой) процентной ставкой по депозитам;

Φ_n – чистый доход по проекту в году n ;

C_n – размер собственных средств, которые могут быть вложены в проект [5].

Те же формулы будут справедливы, если свободные средства вкладываются не на депозит, а в иные, более доходные финансовые инструменты.

Остается заметить, что размер средств на депозитном счете всегда должен быть неотрицательным. Если же в каком-то году он оказался отрицательным, это значит, что собственных средств инвестора и доходов от проекта недостаточно для финансирования и необходимо оценить проект как финансово нереализуемый. Можно рассмотреть ситуацию, и когда инвестор не вкладывает средства в проект, а, наоборот, забирает себе часть доходов в виде дивидендов – «забираемые» суммы можно учесть, как отрицательные C_n . В отличие от оценки эффективности участия в проекте при оценке его реализуемости нельзя учитывать вложения собственного имущества, ибо оно не «конвертируется» в деньги, его нельзя положить на депозит.

Итак, видно, что финансовая реализуемость проекта определяется особым денежным потоком. Так же, как и при оценке эффективности участия в проекте, он определяется по всем видам деятельности, однако дополнительно включает вложения собственных средств и расходы на выплату дивидендов, но не включает альтернативной стоимости вкладываемого имущества. Такой поток, тесно связанный с балансовым отчетом, называется денежным потоком для финансового планирования). Таким образом, можно сделать вывод: проект будет финансово реализуем (*realizable financially*), если на любом шаге будут неотрицательными накопленные компаундированные (по депозитной ставке) сальдо денежного потока для финансового планирования за вычетом налога на прибыль от депозитного дохода.

В частности, достаточным условием финансовой реализуемости является неотрицательность накопленного сальдо указанного денежного потока – такой критерий проще, и им часто пользуются, хотя иногда он может приводить к ошибочным выводам о нереализуемости проектов.

В практических расчетах условие фи-

нансовой реализуемости может иногда нарушаться. Это означает, что схему финансирования проекта нужно изменить, что приведет к формированию нового варианта проекта. Обычно, если проект эффективен, обеспечить его финансовую реализуемость можно следующими мерами: привлечение дополнительных собственных средств; изменение размеров и сроков вкладов на депозиты; изменение размеров займов и графиков их погашения, получение дополнительных краткосрочных кредитов; изменение условий взаиморасчетов с другими участниками проекта; изменение условий оплаты приобретаемых ресурсов и реализуемой продукции. В заключение стоит рассмотреть внимательнее, насколько точна и адекватна оценка финансовой реализуемости проекта, получаемая изложенным выше способом. Предпосылка состоит в том, что свободные средства используются рационально, с максимальной эффективностью. Безусловно, это так, но предположение о том, что такое использование обеспечивает доходность, равную норме дисконта, может быть оспорено.

Таким образом, наиболее эффективным направлением вложений в данный момент может быть, скажем, покупка ценных бумаг, погашаемых через 2 года. Но этими направлениями нельзя воспользоваться, если вкладываемые средства понадобятся для проекта через год. Положение усложнится еще больше, если учесть фактор риска проекта. Если к тому же вкладывать свободные средства в рискованные направления, то риск проекта еще больше вырастет. В этой связи представляется оправданным несколько скорректировать оценку финансовой реализуемости, используя для компанди-

рования безрисковую норму дисконта, отражающую максимальную доходность альтернативных и доступных безрисковых краткосрочных направлений вложений. Более того, следует предусмотреть и некоторый «резерв» свободных средств на случай непредвиденных затрат.

Итак, оценка и анализ соответствия поставленных и достигнутых целей должны быть неотъемлемой частью работы финансового менеджера и выполняться, как правило, по завершении очередного проекта. Любой инвестиционный проект может быть охарактеризован с различных сторон: финансовой, технологической, организационной, временной и др. Каждая из них по-своему важна, однако финансовые аспекты инвестиционной деятельности во многих случаях имеют решающее значение. В финансовом плане, когда речь идет о целесообразности принятия того или иного проекта, по сути подразумевается необходимость получения ответа на три вопроса: каков необходимый объем финансовых ресурсов; где найти источники в требуемом объеме и какова их цена; достаточен ли объем прогнозируемых поступлений.

Проблема «деньги-время» не нова, поэтому уже разработаны удобные модели и алгоритмы, позволяющие ориентироваться в истинной цене будущих поступлений с позиции текущего момента. Влияние инфляции – один из факторов, которые всегда должны учитываться в инвестиционных расчетах, даже если темпы роста цен и невысоки. Инфляция заметно меняет выгодность тех или иных проектов, как ориентированных на внутренний рынок, так и делающих ставку на экспорт продукции казахстанских предприятий.

Литература

1. Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник. – СПб.: Питер, 2002. – 288 с.
2. Инвестиционная деятельность в Республике Казахстан. / Под ред. Э.Кунаева. – Алматы, 2005.

3. Лисицына Е.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина. Под ред. К.В. Екимова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 184 с.
4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – Киев: МП «ИТЕМ», 2005. – 448 с.
5. Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Е.Б. Тютюкина. – М.: Дашков и К, 2016. – 544 с.
6. Виленский П.Л., Лифшиц В.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: Учебн. пособие. – М.: Дело, 2002. – 808 с.
7. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник / Под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 638 с.

Түйін

Қазіргі уақытта Қазақстанда инвесторлар үшін болашаққа перспективасы үлкен. Елеулі бәсекелестіктің болмауы ұлттық кісіпкерлер тарапынан арзан жұмыс күші, арзан шикізаттың үлкен нарығы, жетілген нарық және ең бастысы, жоғары пайыздық табыс шетелдік кәсіпкерлер үшін отандық экономиканы тартымды етеді. Жобаның кез келген инвестициялық тартымдылығының негізгі критеріі оның өндірістік және ресурстық тиімділігіне, техникалық орындылығына, әлеуметтік мақсатына жетуіне бағытталған қаржылық өміршендігі болып табылады.

Summary

At present, the prospects for investors in Kazakhstan are promising. The absence of significant competition from national entrepreneurs, cheap labor, a large market of cheap raw materials and consuming market consumption, and, most importantly, a high percentage of profits, many times higher than the average income in countries with mature market economies, make the domestic economy more attractive for foreign entrepreneurs.



УДК 33.332.01

Р.Г. Сатканова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ

Б.А. Уразова, магистр, ст. преподаватель
Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Данная статья посвящена основным направлениям повышения конкурентоспособности экономики Западно-Казахстанской области. ЗКО, обладая уникальным географическим расположением и богатыми запасами природных ресурсов, при соответствующей системе управления может стать локомотивом экономики РК.

Ключевые слова: конкурентоспособность, региональная экономика, экономическая самостоятельность региона.

Экономический суверенитет Республики Казахстан привел к развитию экономической самостоятельности регионов, которая в свою очередь требует усиления поиска и внедрения на практике прогрессивных форм ведения экономики на региональном уровне.

Конкурентоспособность региональной экономики – это способность реализовать основную целевую задачу ее функционирования – устойчивое социально-экономическое развитие региона с обеспечением высокого качества жизни его населения.

Конкурентоспособность экономики региона реализуется через ее конкурентные преимущества, которые представляют собой совокупность ресурсных, технологических и институциональных условий, сложившихся в том или ином регионе и выгодно отличающих его от других территориальных образований [1].

В свою очередь, ресурсные конкурентные преимущества – это доступные природные ресурсы, дешевая и квалифицированная рабочая сила, выгодное местоположение, развитая инфраструктура.

Технологические преимущества – это наличие прогрессивных технологий, развитый научно-образовательный потенциал, а в последнее время и развитие информационно-коммуникационных технологий.

Институциональные конкурентные преимущества складываются из благоприятных общеэкономических условий для предпринимательской деятельности: развитой рыночной инфраструктуры, благоприятного налогового режима, пониженных административных барьеров, доступности кредитов и т.д. Институциональная составляющая конкурентоспособности региона необходима для упорядочения взаимоотношений между хозяйствующими субъектами региона и эффективного использования базовых составляющих этой конкурентоспособности.

Обладание тем или иным набором кон-

курентных преимуществ обеспечивает конкурентные позиции регионов. К важнейшим условиям, характеризующим конкурентную позицию региона, можно отнести:

- удобное географическое положение региона;
- наличие природных ресурсов (сырьевых, гидроэнергетических), свободных земель для новых и реконструкции действующих производственных мощностей;
- рациональное размещение производительных сил;
- соответствие экономической структуры региона современным требованиям отечественных и мировых рынков;
- наличие трудового потенциала, интеллектуального капитала в регионе;
- наличие развитой материальной и рыночной инфраструктуры;
- устойчивость межрегиональных и хозяйственных связей;
- наличие научно-технического потенциала и научно-информационной базы для сопровождения производственной и коммерческой деятельности;
- стратегию региона на выпуск продукции, пользующейся надежным спросом в стране и за рубежом; высокую долю такой продукции в общем объеме производства;
- эффективность существующих схем товародвижения;
- сбалансированность бюджетно-финансовой системы региона;
- наличие высокого внешнеэкономического потенциала, расширение торговых экономических связей;
- емкость регионального рынка, приближенность его к мировым (например, к европейским) рынкам;
- стабильность политической обстановки в регионе;
- доверие населения региональным лидерам;
- наличие в регионе социально ориентированной программы;
- протекционизм местных властей в от-

ношении приоритетных направлений развития экономики региона [2].

На практике ни один из регионов Казахстана не имеет полной совокупности факторов конкурентоспособности. Регионы различаются по степени концентрации производства и тесноте экономических связей, по состоянию производственного потенциала и обеспеченности кадрами, по наличию базы для их подготовки, повышению квалификации и переподготовки, по наличию производственных мощностей, пригодных для производства продукции на уровне требований международного рынка, по уровню развития научного потенциала, по наличию банковских структур, способных кредитовать развитие производство, поэтому у каждого региона имеется собственный набор преимуществ, обеспечивающих его конкурентные позиции [2].

Наряду с этим, конкурентоспособность отдельного региона Казахстана оценивается через его способность быстрой адаптации к постоянно изменяющимся внешним и внутренним условиям, к поиску и защите своих локальных конкурентных преимуществ, удержания или улучшения конкурентных позиции экономики региона. При этом надо учесть и тот факт, что у каждого региона Казахстана, рассматриваемого как единое целое, имеются свои неповторимые особенности функционирования.

Регионы Казахстана обладают значительными ресурсно-сырьевым, производственным, кадровым потенциалами. Западные регионы занимают устойчивые позиции в области добычи и экспорта углеводородного сырья, северные и северо-западные имеют большой потенциал в области производства и экспорта зерна, в центральных и восточных областях республики создана мощная индустриальная база, в столичных городах функционирует значительный научно-технический потенциал.

Западно-Казахстанская область относится к западному макрорегиону, специали-

зирующемуся на нефтегазовой промышленности, машиностроении, пищевой промышленности, стройиндустрии, зерновом хозяйстве и животноводстве.

Территория области богата месторождениями газа и газового конденсата, нефти, боратовых руд, горючих сланцев, калийно-магниевого солей, известковых пород, цементного сырья, мела, керамзитовых глин, строительного и аллювиального песка.

В масштабах республики ЗКО обеспечивает порядка 5% ВВП страны, 10% промышленного производства. ВРП на душу населения по области превышает средне-республиканский уровень в 1,4 раза [3].

В структуре ВВП Казахстана по промышленности на промышленный сектор Западно-Казахстанской области в 2014 г. приходилось 10,2%, в 2015 г. – 8,7% (4 место среди регионов Казахстана).

К отраслям, развитие которых в большей степени определило реальное изменение ВРП региона, относятся горнодобывающая и обрабатывающая промышленности, строительство, транспорт и складирование, торговля, сельское хозяйство.

Основной объем промышленной продукции приходится на горнодобывающую отрасль (90,1%), которая представлена крупными предприятиями нефтегазового сектора как «Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.», ТОО «Жаикмунай». Основная доля углеводородного сырья области сосредоточена на Карачаганакском и Чинаревском нефтегазоконденсатном месторождении.

На долю области в республике приходится 99% от объема добычи газового конденсата и 46% от объема добычи газа.

Область является одним из четырех регионов Казахстана, который специализируется на производстве продуктов переработки нефти. Для переработки нефти и газа имеются такие мощности как Карачаганакский перерабатывающий комплекс, малотоннажная установка, специализирующиеся на выпуске газойля, мазута топоч-

ного и бензина. Имеется МТУ мощностью до 600 тыс. тонн. Проведена модернизация установки очистки отдельных углеводородных фракций от меркаптанов и сероводорода, это существенно улучшило коммерческую ценность продукта и безопасность производства [3].

Современная концепция формирования конкурентоспособности региона может быть реализована только как комплексное использование всех возможностей и условий такого формирования.

По мнению специалистов области [4], повышению конкурентоспособности региона и основных его отраслей будет способствовать использование таких сильных сторон, как наличие богатых месторождений природных ресурсов (газ природный, нефть, строительные материалы), выгодное геоэкономическое положение области, высокий индустриальный потенциал в машиностроении, металлургии, строительном производстве, пищевой промышленности, наличие сети организаций ТипО для качественной подготовки кадров по рабочим специальностям.

Большие возможности для укрепления конкурентных преимуществ региона имеют внешнеэкономическая поддержка производителей отечественных товаров (таможенные льготы), меры государственной поддержки в рамках ГПИИР: Единой программы «Дорожная карта бизнеса 2020», «Экспортер 2020», по привлечению инвестиций, кластерная модель развития экономики: в рамках ГПИИР на 2015-2019 гг. планируется создать в области кластер по добыче и переработке нефти и газа, нефте-газохимии, нефтегазового машиностроения и сервиса.

Вместе с тем, необходимо отметить такие слабые стороны как высокая зависимость развития экономики региона от мировой конъюнктуры цен на углеводородное сырье; высокая доля горнодобывающей промышленности (90%) в составе промышленности; высокий уровень изношенности

оборудования (60-70%), недостаточность заказов и оборотных средств, неполное использование имеющихся производственных мощностей, а также снижение конкурентоспособности региональной экономики в связи с интеграцией в мировую экономику.

Большое значение для повышения конкурентоспособности имеют инновации. Во-первых, инновации, воплощаемые в новых технологиях и новых продуктах, обеспечивают хозяйствующим субъектам региона конкурентные преимущества по издержкам и качеству производимой продукции, позволяют им осваивать новые рынки сбыта. Во-вторых, инновации могут «компенсировать» отсутствие в регионе тех или иных ресурсных условий конкурентоспособности, например, дефицит электроэнергии, воды и др.

Основной проблемой в развитии инноваций в регионе является слабое взаимодействие бизнеса и науки, недостаточность финансирования. Наряду с этим существует проблема неэффективности действующей системы трансферта технологий и внедрения инноваций, отсутствие у научных работников опыта технологического предпринимательства, а у бизнес-структур – информации о передовых научных достижениях и перспективах их коммерциализации.

Отечественные исследования и разработки слабо ориентированы на реально рыночные требования и условия и не выдерживают конкуренции с импортными наукоемкими продуктами и услугами. Отсутствует порядок внедрения в производство готовых научных разработок.

Вместе с тем, по итогам 2015 года инновационная активность предприятий области выросла на 7%. Затраты на продуктовые и процессные инновации составили 2,7 млрд тенге. При этом, затраты из собственных средств предприятий составили 1,2 млрд тенге, или 43,7% от общих затрат на реализацию инновационной деятельности. Доля инновационной продукции и услуг

инновационного характера в общем объеме ВРП составила 0,3% [5].

В области сохранен кадровый и технический потенциал машиностроительных предприятий и заводов бывшего оборонного комплекса. На большинстве предприятий имеются конструкторские группы, сохранены принципы работы по НИОКР (научно-исследовательские опытно-конструкторские разработки). Предприятиями ведутся работы по внедрению новых технологий.

К проблемам, оказывающих негативную роль при формировании инвестиционного климата относятся неразвитость инфраструктуры, сохранение высокорисковой экономики из-за сохранения сырьевой диспропорции экономики и направленности инвестиций, отсутствие финансирования для инвестиционных проектов и др. [3].

К немаловажным причинам, тормозящим развитие региона можно отнести неэффективность структуры и объема государственных расходов, административная «зарегулированность», высокий уровень налоговой нагрузки, коррумпированность чиновников, не развитость системы защиты интеллектуальной собственности, сильная централизация процесса принятия экономических решений.

Для поступательного движения ЗКО разработан четкий план действий местных органов управления, направленных на достижение стратегических целей – Программа развития территории на 2016-2020 гг.

Данная Программа направлена на создание условий для повышения конкурентоспособности предприятий и на организацию результативной деятельности местных администраций по поводу создания конкурентоспособной региональной экономики и его нормативно-правового и институционального обеспечения [4].

Важное значение для реализации инновационных стратегий повышения конкурентоспособности региональной экономики имеет развитие государственно-частно-

го партнерства с целью объединения усилий центральных органов государственного управления, региональных властей, частного бизнеса и науки. Именно разные формы государственно-частного партнерства должны способствовать такому объединению.

Одним из ведущих направлений управления и повышения конкурентоспособности региональной экономики должно стать использование в региональном развитии форм корпоративного управления. В этом направлении в регионах страны созданы социально-предпринимательские корпорации. В ЗКО работает АО «НК «СПК «Орал», центр инноваций и привлечения инвестиций при СПК, бизнес-инкубаторы, фонды содействия фермерам, предпринимателям и другие. Ими оказываются консалтинговые, информационные услуги, услуги бизнес-планирования и маркетинга.

Существенным элементом механизма повышения конкурентоспособности экономики регионов должна стать интеграция крупного и малого бизнеса в различных формах: франчайзинг, лизинг, аутсорсинг, различные горизонтальные объединения, например, фермерских хозяйств, образованные сельскохозяйственных кооперативов.

Одним из направлений механизма повышения конкурентоспособности регионов должно стать формирование локальных территорий инновационного развития: свободные экономические зоны, промышленные парки и региональные технопарки. В области в настоящее время работают технопарк «Алгоритм» и Аксайский промышленный парк, задача которых – создание инновационной инфраструктуры, и обеспечение взаимодействия всех составляющих инновационного процесса области – научного потенциала, финансовой инфраструктуры, инновационных предприятий.

На базе ТОО «Технопарк «Алгоритм» действует региональный центр коммерциализации – РЦК, с целью коммерциализации результатов научно-технической

деятельности научных организаций, высших учебных заведений, частных лиц – держателей интеллектуальной собственности.

Для развития конкуренции и поддержки конкурентоспособности отдельных хозяйствующих субъектов, отраслей и регионов на современном этапе развития необходимо создать компетентный региональный координирующий орган конкурентоспособности – государственный институт разви-

тия, специально сориентированный на решение региональных проблем управления конкурентоспособностью экономики.

Таким образом, повышение конкурентоспособности региона связано с реализацией комплекса взаимосвязанных мер на основе развития имеющихся конкурентных преимуществ экономики региона при соответствующей координации деятельности всех участников данного процесса.

Литература

1. Гуляев Г.Ю. Конкуренция: сущность и структура взаимосвязанных категорий // Научное обозрение. – 2014. – №12.
2. Курмангалиева А.А., Кайгородцев А.А. Управление конкурентоспособностью региональной экономики // Вестник КАСУ. – 2009. – №3.
3. Отчетная встреча акима ЗКО Н. Ногаева с населением // Газета «Приуралье» от 25 февраля 2016 года.
4. Программа развития территории Западно-Казахстанской области на 2016-2020 гг.
5. Романов С. В ЗКО на 7% выросла инновационная активность предприятий, 16 декабря 2015 г. www.bnews.kz.
6. Ережепова А.А. Приоритеты развития конкурентоспособности экономики / Вестник КазНУ. Сер. экономическая. – 2011. – №6.
7. Хан В.А. Управление инновациями в повышении конкурентоспособности экономики Казахстана, 2011.

Түйін

Берілген мақала Батыс-Қазақстан облысының экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі бағыттарына арналған. Географиялық орналасуымен және табиғи ресурстары қорының байлығымен ерекшеленетін БҚО басқару жүйесіне сәйкес ҚР экономикасының локомотиві бола алатыны айқын.

Summary

This article is devoted to the main directions of enhancement of the competitiveness of economics of Western-Kazakhstan region (WKR). WKR, being located in the unique place and also being rich in natural resources, in subsequent system of management can become a locomotive of economics of the Republic of Kazakhstan.



ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ И ПРОДАЖ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА В ОФИСЕ ТУРИСТСКОЙ КОМПАНИИ

В наше время туристская индустрия представляет собой отрасль с высоким уровнем конкуренции. Ежегодно на рынке услуг появляются новые туристские компании, каждая из которых старается позиционировать себя как лучшая в отрасли. Руководством фирм создаются новые концепции, основной целью которых является полное удовлетворение потребностей различных групп потребителей. Создание нужного психологического климата для продаж является сложной задачей, решить которую сможет только подготовленный менеджер, работающий в туризме.

В статье автор рассматривает особенности обслуживания различных групп клиентов, специфику предоставления комплексного обслуживания, специфику общения с клиентами в офисе туристской компании. Изложенный материал и его анализ поможет исследователям осознать сущность качественного обслуживания, выделить особенности психологических продаж туристского продукта менеджерами туристских компаний.

Результаты, полученные автором статьи, могут быть использованы в процессе преподавания дисциплин «Техника продаж туристского продукта», «Деловая коммуникация в туризме», «Туроперейтинг».

Ключевые слова: индустрия туризма, психология продаж, туристский продукт, туристская компания, тур, туроперейтинг, ин센сив-тур, инклюзив тур, заказной тур, гостеприимство.

Сегодня туризм – важная составная часть экономической системы любого современного развитого государства, привлекательный вид предпринимательства, стимулятор инвестиционных вложений и проведения инновационных процессов, ускоритель развития экспортного потенциала, международной деятельности страны, сопредельных областей экономики. Казахстанский туризм имеет мощный потенциал и привлекает иностранцев не только своими ресурсами, но и самобытным и оригинальным культурным наследием.

Приближается проведение Международной Специализированной выставки «EXPO-2017» в г. Астана, которая начнет свою работу с 10 июня 2017 года. Ожидается прибытие большого количества иностранных гостей, основная масса которых будет иметь статус VIP-туристов. Работа с

VIP-клиентами связана с массой тонких моментов, видеть и работать с которыми может только персонал с большим опытом работы и специальной подготовкой [1]. Для более качественного предоставления услуг, менеджерам туристских компаний необходимо знать не только предпочтения клиента, но и специфические особенности его поведения. Цель туристской компании – удовлетворить потребности клиента.

Одной из актуальных проблем туризма в Казахстане является качественная сторона обслуживания туристов. Многие менеджеры не имеют профильного образования, знаний психологии и культуры обслуживания, поэтому часто между клиентом и менеджером возникает спорная (конфликтная) ситуация, которая приводит к потере клиента.

Психологические особенности обслуживания клиентов в офисе туристской ком-

пании в значительной степени основываются на психологической культуре делового разговора. Психологическая культура продаж туристского продукта начинается с создания благоприятного психологического климата. Чтобы расположить к себе клиента туристской компании, не следует стремиться к достижению односторонних выгод. Важно заинтересовать клиента эксклюзивностью и уникальностью или, наоборот, широкой популярностью предлагаемого туристского продукта.

Термин «продукт» отражает качество или суть конкретных и абстрактных вещей (например, пища, приготовленная поваром ресторана, или услуги гида, знакомящего туриста с данной местностью или музеем). Но туристский продукт одновременно представляет собой совокупность весьма сложных разнородных элементов:

- природные ресурсы (воздух, вода, солнце, ландшафт и пр.), исторические, культурные, архитектурные достопримечательности, которые могут привлечь туриста и побудить его совершить путешествие;

- оборудование (средства размещения туристов, рестораны, оборудование для отдыха, занятий спортом и т.д.), которое само по себе не является фактором, влияющим на мотивацию путешествия, но при его отсутствии возникают многочисленные препятствия возможному путешествию;

- возможности передвижения, которые в определенной мере зависят от моды на различные виды транспорта, используемые туристами (такие возможности оцениваются чаще с точки зрения их экономической доступности, а не с точки зрения скорости передвижения).

Основным туристским продуктом в практической деятельности является комплексное обслуживание – стандартный набор услуг, продаваемый туристам в одном «пакете» (пэкидж-туры).

Для обслуживания VIP-клиентов необходима разработка особых программ об-

служивания клиентов. На рисунке выделены 3 варианта формирования тура, программы обслуживания.

Важным свойством любой программы обслуживания является гостеприимство. Без этого любой самый совершенный туристский продукт будет выглядеть обезличенным и турист не получит ожидаемого уровня удовлетворенности той или иной своей потребности. Гостеприимство же в сфере туристской индустрии – это искусство дать людям почувствовать, что им рады. Слагаемыми гостеприимства являются достоинство, уважение, любезность персонала. Это понятие многогранно и складывается из множества составляющих факторов:

- качественная информация местных, так и региональных рынков о возможностях отдыха, познания и развлечений, о том, что туристов ждут и к их встрече готовятся;

- создание положительного образа туристской местности и предприятий, обслуживающих потенциальных потребителей (реклама, участие в телепередачах посвященных туризму, благотворительная деятельность);

- стремление обслуживающего персонала к оказанию туристам знаков внимания (политика обслуживания по принципу «все для клиента»);

- внимательное отношение менеджера к просьбам и пожеланиям клиента (по принципу «что мы можем еще для Вас сделать?»);

- забота об облегчении ориентации туристов в получении услуг (информация внутри фирмы, об объектах в путеводителях и буклетах на понятном туристу языке);

- благожелательное отношение к туристам, которые должно быть возведено в принцип обслуживания [2].

Также немаловажным является соблюдение технологических особенностей тура, связанных с местом путешествия, спецификой обслуживания, пожеланиями клиентов.

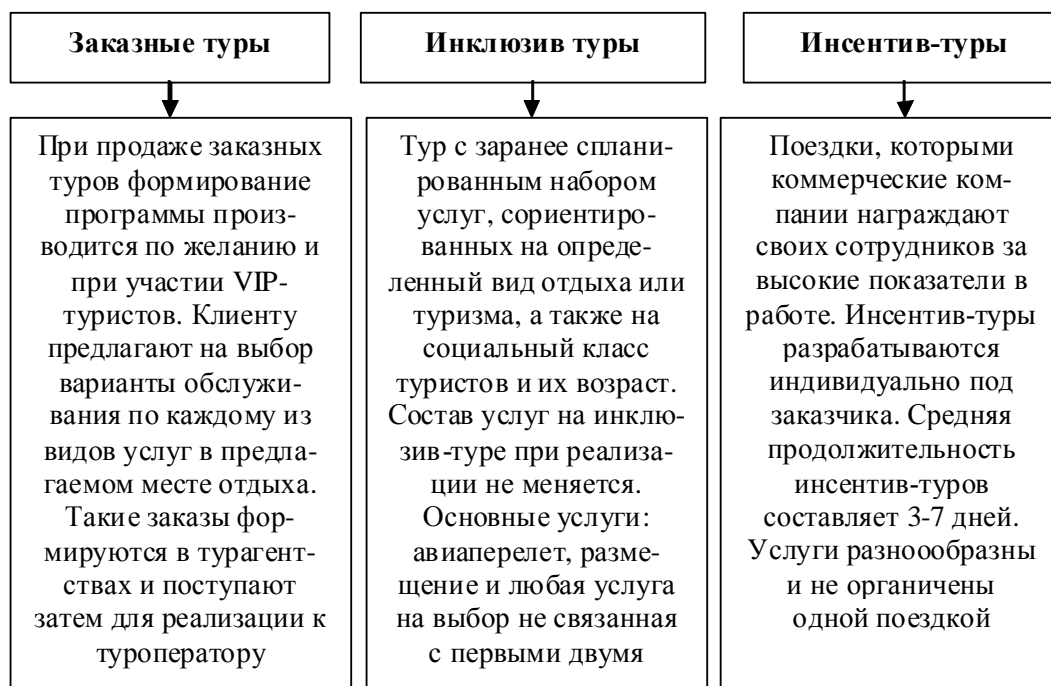


Рис. Характеристика программ обслуживания VIP-туристов

На каждом конкретном маршруте – своя специфика. Однако существуют и общие рекомендации по технологии обслуживания туристов на туре. К ним относится следующее:

- четкое соответствие предоставляемых услуг оплаченному набору;
- соответствие рекламируемого уровня обслуживания при продаже тура;
- целевая адресная направленность туров по содержанию;
- четкое и своевременное предоставление услуг;
- оптимальность программы обслуживания;
- анимационная составляющая обслуживания [3].

Стратегическими направлениями в обслуживании туристов являются и такие, как качество и культура обслуживания, информированность и насыщенность программ, ненавязчивость сервиса. На первый план ставятся личностные интересы туриста, душевное к нему отношение.

В международном туризме стало практикой оказывать туристам следующие знаки внимания:

- приветственный сувенир каждому туристу;
- выдача туристам после завершения туров специально разработанных дипломов, грамот, значков о пройденном маршруте;
- рекламные листовки, буклеты, путеводители и справочники о месте отдыха должны быть доступны туристам.

При организации обслуживания важно учесть принцип освобождения от всех неприятных вещей (от обременительных организационных забот, заказа транспортных билетов и средств, ожидания всякого рода обслуживания).

Все эти принципы важно учитывать еще на этапе разработки туристского продукта, помня о том, что неправильно подготовленный продукт не только не пользуется спросом, но и способен оттолкнуть от предприятия потенциальных, последующих клиентов. В условиях серьезной кон-

куренции, имеющейся сегодня на туристском рынке, это – немаловажный фактор.

Также немаловажным фактором является процесс продажи туристского продукта в офисе компании. Выбор метода продажи предопределяет уровень и структуру технологического процесса обслуживания клиентов, существенно влияет на численность персонала туристского предприятия, размер его площадей, степень обеспеченности средствами коммуникации и информационными технологиями, величину расходов и другие показатели.

Подготовка сотрудников туристской фирмы к продаже турпродукта включает в себя три компонента: содержательный, организационный и психологический [4].

Содержательная подготовка заключается в тестировании профессиональной пригодности и компетентности сотрудника в сфере продажи турпродукта – знании особенностей предлагаемых клиентам компании программ и маршрутов туров.

Содержательно подготовленный менеджер туристской компании имеет следующие возможности:

– сообщить клиенту всю необходимую информацию о направлениях, программах, маршрутах, ценах на условиях максимальной оперативности;

– донести до клиента все плюсы своего продукта, не забывая при этом о критических замечаниях, а также об обслуживании в данной туристской компании. Подготовленный менеджер не только прекрасно владеет информацией относительно продаваемых туров, но и способен анализировать свое предложение, выявлять его сильные и слабые стороны;

– проанализировать деятельность и ценовые предложения своих основных конкурентов;

– приводить позитивные примеры из практики, которые помогают клиенту понять, почему данный туристский продукт необходимо приобрести;

– не забыть о ценной информации для клиента (памятка туриста) [3].

Организационная подготовка менеджера к продажам заключается в разработке видения процедуры личного взаимодействия, создании наиболее выгодного режима приобретения туристского продукта и аргументации необходимости его покупки в конкретный момент.

Для менеджера очень важно соблюдать и проходить поочередно основные этапы личной продажи (либо продажи по телефону) – приветствие клиента и установление контакта, выяснение потребностей клиента («разведка»), презентация предложений, работа с возражениями клиента, оформление договорных отношений с клиентом (продажа туристского продукта) и послепродажное обслуживание клиента, о котором очень часто менеджеры забывают. Умение работников туристской компании выбрать целесообразную стратегию поведения при обслуживании является необходимой составляющей успеха бизнеса.

В 2013 г. во время деловой встречи автора статьи с гендиректором туристской компании «Туризм KZ» Копиным М.А., состоялась беседа, посвященная организационным вопросам обслуживания клиентов и работе с клиентской базой. М. Азатович поделился некоторыми секретами успешной работы своей компании. Он рассказал, как построить процесс общения с клиентами – «как сказать то, что он не хочет услышать и получить деньги, которые клиент платить не хочет?». Для этого следует руководствоваться следующими правилами:

1. Говорить с клиентом на их языке.
2. Не опускаться до уровня клиента.
3. Прав не тот, кто платит, а тот, кто специалист.
4. Банально – не означает плохо.
5. Красота требует жертв, как финансовых, так и трудовых.
6. Если это все так просто, сделайте, пожалуйста, сами, и нам тоже.

7. Конечно, заказывайте именно там, не переплачивайте нам!

8. Исправляем свои ошибки, а поддержка – в рамках договора.

9. Подумайте и мы созвонимся на неделе.

10. Безусловно, мы сможем договориться.

Можно отметить, что здесь не применяется техника внушения через такие рекомендации для менеджера, как «Создавайте яркие картины предстоящего путешествия», «При создании ярких картин используйте длинные фразы», «Внушайте клиенту мысль об идеальности выбора тура».

Менеджеру необходимо хорошо владеть техникой вопросов, которые должны быть заданы клиенту, как стандарт.

1. В какую страну хочет поехать потребитель туристских услуг?

2. В какую страну клиент уже путешествовал?

3. Сколько человек поедет в тур?

4. На сколько дней планируется поездка?

5. Какой вид отдыха предпочитают?

6. Откуда собираются осуществлять вылет?

7. Сколько детей и какого они возраста?

Также менеджер должен предугадать, какие вопросы могут возникнуть у клиента. Наиболее часто менеджерам ТА «Туризм KZ» задаются следующие вопросы:

1. Что входит в указанную в туре стоимость?

2. Какой туроператор предлагает этот тур?

3. Мы смотрим предложения на Вашем сайте. Они все актуальны?

4. Я подобрал тур у Вас на сайте, как его приобрести?

5. Каков размер предоплаты за тур?

Успех продажи тура будет зависеть от того, насколько умело менеджер подготовит туриста и подтолкнет его к принятию окончательного решения – оформлению тура.

Заключительные действия менеджера при организационной подготовке к личной продаже – построение тактики проведения первой беседы, основанной на общей схеме проведения продажи. Тактику отношений с клиентом нужно выстраивать с учетом определенных факторов и условий:

- сформированность запроса клиента на использование туристского продукта;

- финансовые возможности клиента;

- наличие у клиента опыта общения с конкурентами;

- негативный опыт приобретения туристских услуг;

- условия встречи, личного общения.

Психологическая подготовка менеджера к продаже включает в себя знание типологии клиентов и основных методов работы с ними, а также создание необходимого настроения на встречу с клиентом и предварительная коррекция своего состояния в необходимых случаях.

Легко ли установить психологический контакт с новым клиентом? Теоретически это может показаться не совсем сложным, но на практике дело обстоит иначе. Менеджеру туристской компании очень часто приходится делать одновременно несколько дел (отправлять и распечатывать документы, отвечать на звонки, искать информацию о туре, встречать пришедших клиентов, оказывать послепродажное обслуживание и др.). Поэтому для того чтобы выбрать способ установления и психологического контакта с клиентом, необходимо исходить из целой совокупности следующих факторов:

- степень загруженности работой самого менеджера;

- психологический тип клиента;

- наличие или отсутствие других клиентов, которые ждут своей очереди;

- цель визита клиента;

- его настроение (внутреннее состояние).

Известно несколько психологических способов, содействующих установлению

контакта с покупателем туристского продукта. Можно вообще сразу же приступить к проблемам, которыми всецело поглощен потенциальный турист, если менеджер увидел и почувствовал, что в этом есть необходимость. Можно начать с какой-нибудь потрясающей фразы или яркого и запоминающегося комплимента. Лучше всего, конечно, принять клиента как личность. Каждый человек нуждается в признании. Это создаст созидательную доброжелательную атмосферу. Однако это возможно, если ни менеджер, ни в особенности клиент не испытывают в момент обслуживания дефицита времени. Если же покупатель торопится, то лучший способ установки психологического контакта будет заключаться в мгновенном обсуждении основного вопроса. Клиент явно не останется равнодушным к выгодному предложению, которое не только сэкономит его время, но и позволит получить качественное обслуживание. На такое предложение трудно ответить отказом. Кроме того, такая постановка вопроса позволяет лучше выявить потребности клиента.

Важным элементом стадии выявления потребностей клиента является слушание. Однако во время слушания следует избегать трех основных ловушек: предвзятости, избирательности и отвлеченности.

Предвзятое слушание – это заранее знать, что хочет сказать человек. При этом мы уже заблаговременно определяем отношение к сказанному.

Избирательное слушание – слышать только то, что хотим услышать. То есть слушать клиентов через определенные фильтры.

Отвлеченное слушание – это думать о чем-то другом. Неумение слушать – основная причина неэффективного обслуживания туристов в офисе, поскольку приводит к недоразумениям, ошибкам и проблемам.

Главными причинами возникновения «ловушек» являются:

1) чрезмерная занятость собственной речью;

2) ошибочное представление о том, что слушать – значит просто не говорить. Слушание – активный процесс, требующий внимания к тому, о чем идет речь. И клиент, и менеджер туристской фирмы могут быть поглощены сами собой, своими переживаниями, заботами и проблемами. Люди часто не слушают как раз в критические моменты жизни, когда это просто необходимо;

3) ожидание услышать негативную или незнакомую информацию. У клиента может возникнуть боязнь услышать то, о чем он меньше всего хотел бы знать;

4) кризис внимания;

5) различие между скоростью речи и умственной деятельностью (особенно в случаях, когда говорят медленно, монотонно или не интересно).

Важная причина того, что клиент или менеджер могут не слышать друг друга, состоит в присущей людям склонном к суждениям, оценкам, одобрению и неодобрению собеседника. Первая реакция – это суждение о явлениях со своих личных позиций. Однако очень часто реакция, основанная на личных убеждениях, является серьезной помехой эффективного слушания.

Простым способом сохранения заинтересованности и внимания в процессе устного общения являются следующие методы:

– *нерефлексивное слушание* – заключается в умении молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями. Подчас этот метод – единственная возможность, поскольку клиент туристской фирмы может испытывать трудности в формулировании своих мыслей. Иногда можно прибегнуть к минимизации ответов. Нейтральные и малозначащие ответы («Да!», «Понимаю Вас...») позволяют содержательно продолжить беседу;

– *рефлексивное слушание* – помогает преодолеть ограничения и трудности (многозначность большинства слов, необходимость обратной связи для уяснения умысла сказанного) возникающие в процессе об-

щения. Цель рефлексивного слушания – осознать как можно более точно сообщение говорящего, то есть значение его идеи или переживаемых чувств;

– эмпатическое слушание отличается от рефлексивного остановкой, а не приемами. Цель эмпатического слушания – уловить эмоциональную окраску этих идей и их значение для человека, проникнуть в систему и понять, что истинно означает высказанное сообщение, и какие чувства при этом испытывает собеседник. Эмпатическое слушание особенно ценно при устранении разногласий и урегулировании конфликтов.

Кроме выслушивания, выявления потребностей клиента пришедшего в офис туристской фирмы, поможет также знание и учет менеджером основных факторов туристских мотиваций. М.Б. Биржаков отмечает, что «без изучения и понимания мотиваций, желаний клиента невозможно правильно построить тур и предложить его на рынке потребителя» [5].

Самое важное и одновременно самое сложное для менеджера – установить доверительные отношения с потенциальным покупателем. При этом решающее значение имеют не аргументы, а умение продавца найти «ключ» к сердцу клиента. Тот, чьи мысли заняты только продажей своих товаров, тот, кто хочет лишь настоять на своем мнении, пускает в ход разум и соответственно воздействует на разум.

В этом случае доверительные отношения установить не удастся. Найти подход к клиенту и серьезно отнестись к его желаниям и потребностям – вот путь к успеху. Если менеджер знает, что любит его клиент, а чему не придает значения, можно это учесть в своих аргументах. Важно само отношение к клиенту, дружелюбность и желание оказать помощь.

Существует масса мелочей, которые помогают находить путь к сердцу собеседника. При работе менеджеру следует полностью сконцентрировать внимание на

клиенте. Многие люди сосредоточены только на мысли, как продать потенциальному клиенту свой продукт. Они настолько поглощены этой мыслью и фактически заняты сами собой, что не замечают сложившейся обстановки или состояния клиента, не благоприятствующего серьезному разговору: например, клиенту не интересен данный маршрут, или не представляет интереса гостиница или просто не проявляет интереса к вашему продукту, но не высказывает этого. В этой ситуации краткий разговор в дружеском тоне окажется полезнее, чем тщетная попытка получить заказ. Руководствуйтесь таким девизом: клиент – превыше всего, первостепенное значение имеет его благополучие и самочувствие.

В самом начале разговора специальными фразами рекомендуется начать внушать клиенту сознание его собственной значимости. Важна искренность. Не следует делать дешевые комплименты. Ведь глубочайшее стремление, присущее человеческой природе – желание быть значительным. Каждый человек страстно стремится быть оцененным по достоинству. Внушив клиенту собственную значимость, менеджер туристской фирмы делает первый важный шаг по созданию благоприятного психологического климата. Сознание значительности можно внушить следующими способами:

- называть человека по имени;
- не прибегать к спору;
- создать и поддерживать хорошее настроение клиента (вести себя спокойно и непринужденно; улыбаться и поддерживать контакт глаз; подчеркивать мимикой заинтересованность в беседе; использовать открытые жесты; говорить с той же скоростью, что и клиент; положительно отзываться о личности клиента; демонстрировать удовлетворенность жизнью, гармонию с собой и окружающими) [6].

Если клиента действительно убеждают аргументы менеджера, то компания выиграла. Значит, клиент доверился менеджеру, прис-

лушался к его советам. И если продукт оказался качественным, то клиент еще не раз вернется в данную туристскую компанию.

Таким образом, мы рассмотрели психологические особенности обслуживания и продаж в сфере туризма. Чтобы завоевать новых клиентов и продать большое количество туров менеджеру туристской компании необходимо знать множество тонкостей продаж. Он должен опираться не только на объективные закономерности ситуации и эффективные приемы общения, но и на

собственные чувства и ощущения, уметь наладить позитивный эмоциональный контакт с клиентом.

Только профессиональная подготовка, знание психологии и большая практика в состоянии обеспечить работнику туркомпании квалифицированное решение всех вопросов обслуживания. Надеемся, что при проведении выставки «EXPO-2017», казахстанские менеджеры проявят свои сильные стороны и покажут высокий профессионализм при продаже туристского продукта.

Литература

1. Прокопенко А.П. Особенности обслуживания VIP-клиентов в индустрии туризма // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2015/1167/13058> (дата обращения 05.12.2016).
2. Веселова Н.Ю. Организация туристкой деятельности: Учебн. пособ. – М.: Издательско-торговая корпорация, 2013. – 256 с.
3. Михайлова М.Н. О продажах туристского продукта // Вестник. – Псков ГУ. Серия «Экономические и технические науки». – 2014. – №4.
4. Ушаков Д.С. Технологии продаж в туристическом бизнесе. – Рн/Д.: Феникс, 2009.
5. Биржаков М.Б. Введение в туризм. – М – СПб.: «Издательский Дом ГЕРДА», НП «Издательство «Невский Фонд», 2014. – 544 с.
6. Руденко А.М., Довгалева М.А. Психология социально-культурного сервиса и туризма: Учебн. пособ. для вузов. – Рн/Д: Феникс, 2005. – 256 с.

Түйін

Мақалада әр түрлі топтағы клиенттерге психологиялық қызмет көрсету ерекшеліктері мен туристік компанияның туристік өнім сату спецификасы қарастырылған. Автор осы мақалада «клиент-менеджер» – «менеджер-клиент» арасындағы өзара байланысқа жеке көңіл аударады.

Summary

In article psychological features of service of various groups of clients and specifics of sales of a tourist product at office of the tourist company are considered. The author pays special attention to interaction processes «client manager» – «manager-client».



ИНСТРУМЕНТЫ ДОСТИЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ КИТАЯ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ ЧЕРЕЗ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОЯС ВЕЛИКОГО ШЕЛКОВОГО ПУТИ

В данной статье рассматриваются основные тенденции современной экономической политики через реализацию Стратегии «Экономического пояса Великого Шелкового пути». Автор утверждает о безусловных экономических преимуществах создания такого транспортно-коридора. Сотрудничество с Китаем, обладающим богатым опытом в этой сфере, привлекательно для Казахстана с позиции экономической безопасности.

Ключевые слова: экономический пояс Великого Шелкового пути, Нурлы жол, транспортный коридор, экономический эффект, глобальная и региональная безопасность, глобальное сотрудничество, международная торговля.

Великий Китай осознает, чтобы завоевать доверие стран Центральной Азии и играть роль крупной державы, необходимо во всех отношениях смешаться и слиться с обществом и определить единый план игры. Поднебесная создает предпосылки для создания своей экономической сферы, что может привести к возникновению в Центральной Азии зоны великого Китая.

Идею создания «экономического пояса Шелкового пути» впервые озвучил Председатель КНР Си Цзиньпин 16 сентября 2013 г. Однако фактически, разговоры о возрождении самого знаменитого из древних торговых каналов планеты велись давно. Как свидетельствует статистика, Китай проводил активную экономическую политику в ЦА еще с середины 2000-х гг. После объявления указанной концепции она лишь получила идейное воплощение.

Чуть раньше в 1999 году Конгрессом США был принят закон «О стратегии Шелкового пути». В нем, в частности, говорилось о поддержке экономической и политической независимости стран Южного Кавказа и Центральной Азии, которые могли бы своими нефтью и газом уменьшить энергетическую зависимость США от надежного Персидского залива.

Экономический проект Великого Шелкового пути наиболее известная модель экономического сотрудничества в истории человечества. Это еще одна причина, по которой проект находит все новых сторонников в мире.

О намерении участвовать в его реализации уже заявили почти 60 стран. Крупнейший в истории экономический проект «Шелковый путь» объединит около 4,5 млрд человек. Речь идет о формировании единого евразийского рынка – своего рода аналога Всемирной торговой организации.

Речь идет о новых подходах реагирования, в том числе на коллективной международной безопасности. Строительство геополитического проекта «Нового Шелкового пути» затрагивает не только политические, но и экономические интересы крупных держав. «Новый Шелковый путь» станет залогом экономической безопасности стран ЦА в будущем, ведь международная торговля в регионе не должна ограничиваться только нефтью и газом.

Оценивая экономическую стратегию Китая, необходимо отметить, что КНР – динамично развивающаяся страна, имеющая определенный спектр интересов, и ее политика в Центральной Азии обусловлена,

главным образом, экономическими соображениями. Это доказывает и тот факт, что для продвижения своих интересов Китай использует экономические инструменты, реализуя конкретные проекты и избегая политических методов.

В сопряжении интересов с одним из самых амбициозных инфраструктурных проектов столетия «Новый Шелковый путь» корреспондирует Новая экономическая политика «Нурлы жол». В этом случае Китай следует рассматривать не как угрозу, а как экономического конкурента и, принимая во внимание темпы роста китайской экономики, можно находить новые точки взаимодействия и сопряжения интересов Нурлы жол и Великого Шелкового пути. Значение данных стратегий для Казахстана отметил Н. Назарбаев: «Казахстан должен возродить свою историческую роль и стать крупнейшим деловым и транзитным хабом Центрально-Азиатского региона, своеобразным мостом между Европой и Азией» [1].

Инструменты достижения экономических задач Китая в Центральной Азии.

Для достижения экономических задач Китай использует комплекс различных инструментов. Первый из них – инвестиции. Здесь речь идет о покупке доли китайскими компаниями центральноазиатских предприятий. Инвестирует Китай, главным образом, в добывающий сектор.

Анализ текущих процессов и прогнозных оценок развития экономической ситуации показывает факторы и тенденции, напрямую затрагивающие Казахстан. Так, китайские компании, в частности CNPC контролируют почти четверть казахстанской нефтедобычи. Несмотря на высокую привлекательность инвестиций для стран центрально-азиатского региона, сфера их применения ограничена.

Вторым инструментом Китай использует кредитные ресурсы.

На финансирование проектов Пекин выделяет кредитные ресурсы. В общей

сложности к началу 2016 года Китай предоставил в виде займов государствам ЦА около 30 млрд долл. Самая высокая кредитная активность Китая наблюдается в Казахстане и Туркменистане, т.е. в странах с большими запасами минеральных ресурсов. Так, в Туркмении за счет китайских кредитов финансируется освоение месторождения Галканыш. В Таджикистане и Киргизии китайские кредиты, главным образом, используются для реконструкции энергосетей и дорог.

Иной характер носят китайские кредиты в Узбекистане. В отличие от других государств региона Ташкент настойчиво стремится ориентировать китайский капитал на финансирование реального сектора. Средства используются для кредитования узбекских предприятий при условии закупки последними китайского оборудования.

Условия кредитования имеют следующие особенности. Займы предоставляются под низкий процент (1,5-3%), на продолжительный срок (до 20 лет) и с учетом льготного периода. Кредитная деятельность Китая концентрируется на ограниченном спектре отраслей, как: добыча и транспортировка нефти и газа, строительство объектов инфраструктуры, горнодобывающая промышленность. Деньги осваиваются преимущественно китайскими подрядчиками, часто с привлечением своей рабочей силы и с использованием китайского оборудования.

Эти особенности китайского заемного капитала минимизируют положительный экономический эффект от их привлечения для государств региона. Одновременно активная кредитная политика Китая в Центральной Азии привела к быстрому росту экономической зависимости стран региона от восточного соседа. В 2015 году доля КНР во внешнем государственном долге Таджикистана достигла 43% (0,9 млрд долларов), Киргизии – 35% (1,2 млрд долларов), Казахстана – 8,5% (13,3 млрд долларов) [2].

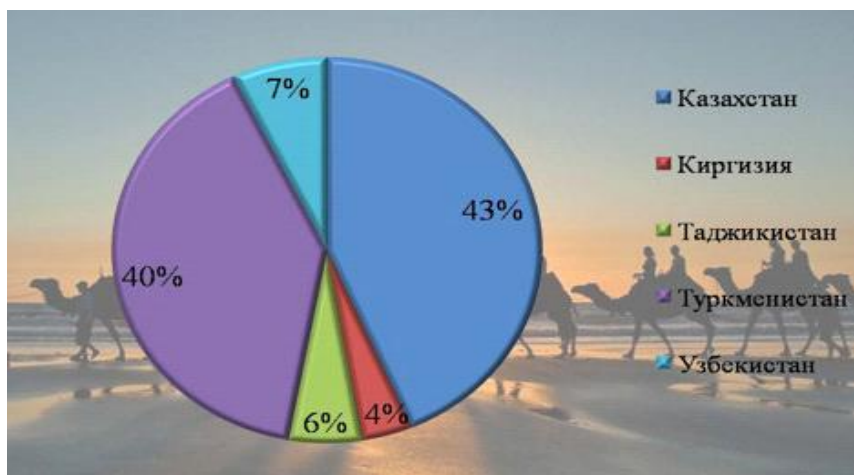


Рис. 1. Структура кредитов КНР (млрд долл.)

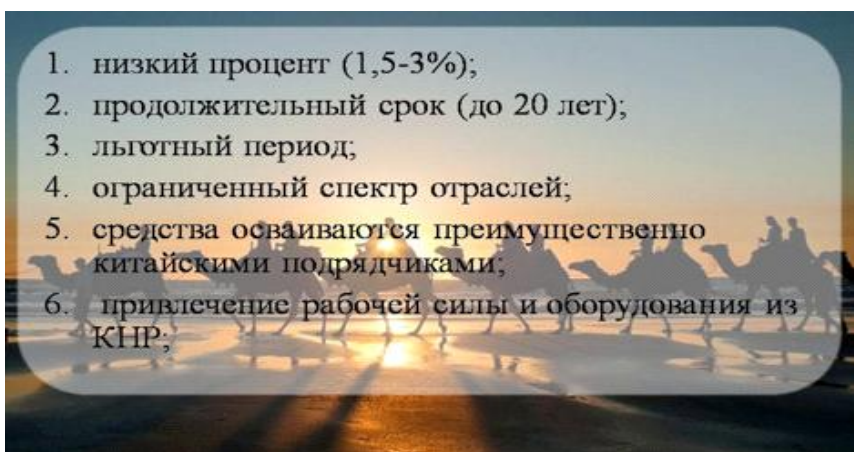


Рис. 2. Особенности кредитов КНР странам ЦА

При этом руководство Китая осознает, скорее всего, что отдельные среднеазиатские страны с неустойчивым финансовым положением вскоре могут оказаться не в состоянии платить по долговым обязательствам. На этот случай Китай предлагает государствам региона схему «инвестиции в обмен на сырье», которая подразумевает выделение средств в обмен на доступ к месторождениям природных ископаемых.

Этот механизм, в частности, действует в Туркмении. Республика фактически расплачивается поставками газа за кредиты, выданные на обустройство Галканыша. В 2006 г. Пекин заявил о готовности профинансировать строительство киргизского

участка железной дороги «Китай-Узбекистан» при условии получения доступа к месторождениям природных ресурсов, расположенным вдоль магистрали. Предложение вызвало негативную реакцию в киргизском обществе и было «заморожено».

Третьим ресурсом является выделение грантов.

К примеру, Китай выделил грант на реконструкцию киргизской трассы Ош-Иркештам. В качестве компенсации Киргизия передала китайской компании право на разработку золоторудного месторождения Иштамберды. По подобной схеме на выделенный грант строится Душанбинская ТЭЦ 2 в Таджикистане.

Фонд Шелкового пути, по словам Си Цзиньпина, формируется из китайских средств (на основе валютных резервов, Китайской инвестиционной компании, Китайского импортно-экспортного банка, Государственного банка развития Китая), которые будут использованы для прямой поддержки строительства Экономического пояса Шелкового пути. Китай планирует вложить в этот фонд 40 млрд долл. Кроме того, КНР готова оказать помощь в подготовке 20 тыс. специалистов в течение пяти лет для работы по реализации стратегии. Позднее лидер КНР предложил странам Юго-Восточной Азии проект «Морской Шелковый путь XXI века», данная инициатива с проектом «Экономический пояс Шелкового пути» сформировали новую долгосрочную стратегию Китая «Один пояс – один путь».

Благодаря данному проекту у Казахстана открылся доступ к порту на тихоокеанском побережье, дополнительно к уже имеющимся терминалам в морских портах на Балтийском и Черном морях. Это позволяет расширить связи Казахстана с другими странами Юго-Восточной Азии.

Стратегии «Экономического пояса Великого Шелкового пути» и «Морского Шелкового пути» позволяет говорить о процессах серьезного обновления региональной и глобальной экономической политики КНР. Ее цели не являются секретом: Китаю становится слишком тесно в своих географических рамках. Противоречие между возрастающими жизненными потребностями миллиардного населения страны и ее ограниченными природными ресурсами (в первую очередь это касается питьевой воды) в сочетании с невиданными темпами экономического роста побуждают к активным действиям. Так в ход пускается целый набор изощренных методов экспансии, единственно возможной в современном мире – экономической. Репортер итальянского издания *La Repubblica* Джампаоло Визетти, автор часто цитируемой статьи об амбициоз-

ных планах Китая, считает, что ВШП станет для страны проектом века, способным бросить серьезный вызов Западу и «перекроить карту мирового бизнеса». «Пекин вновь занимает центральное место в богатой части глобуса, омываемой Тихим океаном, тогда как США и Европа вытеснены на обедневшие окраины Атлантического океана» [3].

Казахстан на своей территории активно претворяет в жизнь данный проект, так как близкое соседство мировой фабрики Китая – самого крупного экспортера в мире, дает Казахстану ряд экономических возможностей. Для Казахстана воссоздание маршрутов Шелкового пути это, прежде всего, раскрытие транзитного потенциала страны с учетом выгодного геополитического расположения республики. Транзит – это сфера, где экономика тесно переплетается с геополитикой. Маршруты следования грузов определяются не только в соответствии с бизнес-логикой, но и с определенным стратегическим расчетом.

Страна намерена стать ключевым перевалочным пунктом на пути китайских товаров к мировым рынкам.

Экономический пояс Шелкового пути в целом открывает для Казахстана новые немалые возможности. Правда только в том случае, если Россия разумно, стратегически взвешено, на выгодных для себя условиях, примет участие в этом проекте, опирающемся на серьезные возрастающие экономические возможности Китая. С другой стороны, в Китае ясно понимают, что без сотрудничества с Россией, без ее участия китайский проект Шелкового пути будет неполноценен, если вообще реализуем.

Северный коридор нового Шелкового пути проходит из Западного Китая через Казахстан в Россию, в Оренбург, и далее, как считают в современном Китае, – к Санкт-Петербургу и Балтийскому морю, а также через Белоруссию и далее через Варшаву – в Западную Европу. Это так сказать «традиционные магистрали» Великого

Шелкового пути. Запущенные в эксплуатацию в последние годы участки международной автомобильной трассы «Западный Китай-Западная Европа», а также железная дорога «Казахстан-Туркменистан-Иран-Персидский залив» могут стать органической частью современных маршрутов Шелкового пути.

То есть в соответствии с сегодняшним китайским вариантом Шелкового пути Казахстан является не только транзитером. Страна намерена стать не только ключевым перевалочным пунктом на пути китайских товаров к мировым рынкам (страной, обеспечивающей транзит грузов по своей территории и получающей через это прибыль) но и новым высокоскоростным мультимодальным транспортным маршрутом «Евразийский трансконтинентальный коридор». Он будет пролегать через всю территорию нашей страны, позволит осуществлять беспрепятственный транзит грузов из Азии в Европу и обратно. Создание Евразийского трансконтинентального коридора включено также в План нации «100 конкретных шагов».

Транспортный коридор будет проходить: первое направление – через территорию Казахстана, Российской Федерации и далее в Европу. Второе направление – через территорию Казахстана от Хоргоса до порта Актау, далее по Каспийскому морю в Азербайджан, а затем через Грузию. Новый Шелковый путь планируют провести через Казахстан, Киргизию, Таджикистан, Узбекистан, Туркменистан, Азербайджан и Афганистан, а затем через Иран или Турцию выйти в европейские страны [4].

Надо отметить, что эксперты отмечают безусловные экономические преимущества создания такого транспортного коридора. Транспортная инфраструктура кратчайшим путем соединит Китай и государства Юго-Восточной Азии со странами Европы, Африки и арабского мира.

Сотрудничество с Китаем, обладающим богатым опытом в этой сфере, привлека-

тельно для Казахстана с позиции экономической безопасности.

Мотивируем тем, что во-первых, на проекты Китай выделяет огромные средства. Только в фонде «Экономического пояса ВШП» аккумулировано более 40 млрд долл., а планируется выделить более 200 млрд долл., через пять лет, по оценке экспертов, общий объем сотрудничества в рамках этой международной программы составит более 3 трлн долл.

Во-вторых, Возрождение Нового Великого Шелкового пути смогут обеспечить работой людей, потерявших сегодня источник средств к существованию из-за экономического кризиса.

В-третьих, надо отметить безусловные экономические преимущества создания такого транспортного коридора. В частности, Казахстан за последние годы развивал именно транспортные маршруты между Европой и Азией.

В-четвертых, транспортно-логистический хаб на Хоргосе, закладывает основы для увеличения товарооборота между Китаем и Казахстаном.

В-пятых, вокруг казахстанских транспортных и инфраструктурных проектов может образоваться достаточно большое количество новых предприятий, что приведет к сопутствующему росту обрабатывающей промышленности и в целом экономики страны.

По мнению директора Центра по изучению России и Центральной Азии Фуданьского университета в Шанхае Чжао Хуашен, проект «экономический пояс Шелкового пути» направлен в большей степени на формирование между государствами региона тесных комплексных отношений в политической и гуманитарной областях, чем на получение экономических преимуществ.

По нашему мнению, нельзя отрицать экономическую составляющую проекта возобновления Шелкового пути. Для продвижения своих интересов Китай исполь-

зует экономические инструменты, реализуя конкретные проекты и избегая политических методов.

Страны, находящиеся на стыке Европы и Азии, в так называемом Евразийском Хартленде, вынашивают перспективные планы для извлечения своей выгоды из сложившейся ситуации. Все, что перепадет от перевалки грузов, оказания транзитных услуг, сулит большие преференции таким странам, как Казахстан и Азербайджан, да и другим соседям тоже.

С 2016 г. резко возрос объем перевозок через Каспий, между Азербайджаном и Казахстаном в рамках различных региональных проектов, инициируемых Европейским Советом, Астаной и Китаем. Кроме того, по причине осложнений отношений Турции и Украины с Россией поток перевозок из первых двух стран также перешел по Транскаспийскому коридору. Ожидается, что объем перевозок будет расти и в дальнейшем. В связи с этим Азербайджан еще несколько лет назад начал строительство нового международного порта в Аляте, недалеко от Баку. Сегодня он уже в состоянии перерабатывать необходимые объемы транспортируемых по Каспию товаров.

Казахстан приступил к строительству нового порта на Каспийском море, который станет аналогом Бакинского международного морского торгового порта. Цель строительства – значительное сокращение времени грузоперевозок из Азербайджана в Республику Казахстан.

Какую роль в этих амбициозных планах Казахстана может сыграть порт Курык и как он может повлиять на экономический рост республики?

Казахстан начал реализацию проекта строительства порта Курык, чтобы повысить индекс национального участия в глобальной логистической сфере с пользой для себя и для внешних игроков.

Казахстан – как важное и стратегическое звено в транспортном коридоре «Вос-

ток-Запад» заинтересован в том, чтобы занять свое достойное место в сфере оказания транспортных услуг для внешних заказчиков. Тут наиболее важной статьей доходов может стать активизация в области перевалки грузов из Китая в направлении Европы и постсоветских стран.

Строительство нового порта Курык – это стратегия на перспективу, поскольку объемы перевозок будут расти, и необходима инфраструктура, которая без проблем могла бы решать все возникающие проблемы. Кроме того, не стоит забывать, что Курык является связующей точкой для экспорта нефти с месторождения Кашаган. Курык станет многофункциональным портом для разрешения локальных и региональных транспортных нужд, учитывая перспективу роста и диверсификации транспортировки грузов по Транскаспийскому коридору.

Новый порт Курык, который строится недалеко от Актау, будет аналогичен алятскому порту. По своим возможностям новый порт будет в несколько раз больше, чем порт Актау. В нем должны быть созданы все условия для того, чтобы перевалка грузов через Каспий стала быстрой и удобной.

Порт Курык будет расположен в 100 километрах от Актау. В апреле 2015 г. на его территории начато строительство паромного комплекса, проектная мощность которого составляет четыре миллиона тонн грузов в год. В настоящий момент ведутся работы по укреплению берега паромного комплекса, чтобы защитить территорию от размыва и воздействия волн. Чиновник пояснил, что необходимость в новом порту возникла из-за небывалого роста грузопотока, а сейчас Казахстан имеет возможность доставлять грузы паромами в страны Каспия только через порт Актау, который работает на пределе своих возможностей и пропускной способности. В то же самое время, согласно заявке Астаны, к 2030 г. планируется увеличить объем транзитных перевозок с 18 млн тонн до 50 млн т [5].

Планы Казахстана по увеличению перевозок по Каспию вполне реалистичны с учетом растущего интереса Китая к переориентации своей торговли на Евразию с морского пути. Это часть проекта «Экономического пояса Шелкового пути», который надстраивается над существовавшим еще с начала 90-х годов проектом ТРАСЕКА. Тогда связи прокладывали из Европы на Восток, теперь с Востока в Европу. Однако, с точки зрения российско-казахстанской дружбы важно, чтобы маршрут через Каспий использовался интегрированно, в единой системе с коридорами «Север-Юг» – из России в Иран и Индию и северным ответвлением маршрутов Шелкового пути, через Россию. Тогда не будет создаваться элементов искусственной конкуренции и связанных с этим политических проблем, а будет развиваться огромная интегрированная сеть торговых маршрутов через Центральную Евразию [6].

Поднебесная не скрывает, что нацелена на инвестиционную активность в зоне Каспия, Восточной Европы и Ирана. С другой стороны, Пекин готовится к экономическому буму на западе самого Китая, который в экономическом плане заметно отстает от востока КНР. Для обеспечения экономического роста в западных регионах Китая также будут востребованы объемные поставки ресурсов, технологий, сырья.

Одним из препятствий для Китая в Центральной Азии является недостаток китайской национальной валюты у государств региона, экспорт которых в КНР не приносит достаточной валютной выручки. Это обуславливает роль расширения сферы влияния юаня, как одного из инструментов экономической политики КНР. В связи с этим, Китай практикует на открытии своп-линий с рядом государств.

На сегодняшний день почти 94% контейнерных грузов из Китая в Европу доставляются морским транспортом, и лишь около 6% приходится на сухопутные пере-

возки. Большая часть из этих грузов транспортируется по российскому Транссибу. Несмотря на это, в целях диверсификации поставок КНР намерен развивать сухопутные маршруты, часть которых проходит по территории ЦА. Большинство железнодорожных маршрутов пересекает территорию Республики Казахстан. Это северный и центральный пути Трансазиатской железнодорожной магистрали, маршрут Чунцин-Дуйсбург и Транскаспийский международный транспортный маршрут. Эти коридоры часто позиционируются как конкуренты российскому Транссибу, что неверно. Во-первых, данные маршруты транспортируют грузы, главным образом, западных регионов Китая, в то время как Транссиб загружен товарами восточных провинций. Во-вторых, маршруты, пролегающие по территории Казахстана, ориентированы, в основном, на транспортировку товаров в РФ и страны Центральной Азии, и лишь частично в Европу.

Выводы. Оценивая экономическую стратегию Китая, необходимо отметить, что в последнее время расширение влияния КНР в регионе преподносится как угроза интересам Казахстана. Также политика КНР в Центральной Азии снижает влияние стран Запада. Наконец, инициированное Китаем развитие инфраструктуры затрагивает и территорию ЕАЭС. В этом контексте концепция ЭПШП не ограничивает развитие ЕАЭС.

Надо отметить, что от развития транзитного потенциала, от уровня развития национальной транспортно-коммуникационной инфраструктуры зависит конкурентоспособность Казахстана. А от создания трансконтинентальных транзитных коридоров улучшится и инвестиционный климат в стране. Анализируя специфику китайского проекта можно отметить, что речь не идет о создании интеграционной зоны, скорее – о естественно сформировавшейся идее сотрудничества.

Таким образом, у нового воплощения Великого Шелкового пути нет четких географических рамок, отправных и конечных пунктов. Важнее глобальная идея: Восток и Запад снова предпринимают попытку к сближению.

Литература

1. Послание Главы государства народу Казахстана: «Нұрлы жол – путь в будущее».
2. <http://www.altyn-orda.kz/kitaj-predprinimaet-shagi-po-realizacii-grandioznogo-proekta-velikij-shelkovyj-put/>
3. <http://www.advantour.com/rus/silkroad/kazakhstan.htm>
4. <https://primeminister.kz/article/view/35>
5. Аббасов Тофиг. Информационно-аналитический журнал «ThenewBakupost».
6. Казанцев А. Аналитический Центр МГИМО Экспорт китайской модели. <http://russian.people.com.cn/95181/8470635.html>

Түйін

Мақалада Ұлы Жібек жолының геосаяси маңыздылығы туралы сөз етіледі. Автор Орталық Азия өңіріндегі артып келе жатқан ҚХР ықпалы жайында баяндайды. Берілген жобаның шеңберінде орындалатын жобалар, сондай-ақ Ұлы Жібек жолын дамыту жолдары ұсынылады.

Summary

This article analyzes one of the trends of modern economic policy through the implementation of the Strategy «Silk Road economic belt». The author claims about great amount of benefits to economy of Kazakhstan during creating such corridor. Represents projects implemented in the framework of this project, as well as the development of the Great Silk Road.



UDC 339.727

S. Gutkevych, *Doctor of economics, professor*

P. Sydorenko, *PhD, Associate professor of International economics department
National University of Food Technologies, Kyiv*

THE IMPACT OF REPUTATIONAL RISKS ON INVESTMENT ACTIVITY

Despite economic jitters and slow growth worldwide, international financial markets have been gradually rebounding from the global financial crisis of 2007-2008, driving investment and development. However, market imperfections, as well as a range of unfavourable fundamentals, may constrain the access of some countries, industries and firms to external financing, influencing their investment spending and growth. The dynamic business environment, information asymmetry, volatility of exogenous determinants and endogenous transformations contribute to the uncertainty and its impact on investment. Reputation of investment stakeholders provides valuable guidelines for the investment decisions under uncertainty, and proper management of reputational risks eliminates investors' exposure to numerous related risks. However, available approaches to the eva-

valuation and management of reputational capital and risks require further elaboration, incl. within the framework of investment development strategy of a country. The authors suggest the definition of both reputational capital and reputational risks, analyse the impact of reputational risks on investment activity, incl. the impact of sovereign reputational risks on the investment attractiveness and relevant flows.

Keywords: investment, reputational risks, sovereign defaults, reputational capital, investment attractiveness.

Problem description. A dynamic development of relevant environments, the volatility of exogenous factors, significant transformations within endogenous determinants and information asymmetry contribute to the uncertainty of conditions of any economic activity. However, investment requires a profound analysis of relevant opportunities and forecasting of desired results, taking into account all known and potential risks. Perception may significantly influence investment decisions under uncertainty. Reputation of investment stakeholders is an important determinant of investment attractiveness, which is determined by the expectations concerning the behaviour of investment stakeholders and their motivation to meet relevant expectations. Despite a range of significant drawbacks of reputation losses for both recipients and investors, incl. the deterioration of investment attractiveness, the divergence between an expected and actual behaviour of investment stakeholders is quite common. Reputational risk management is an important constituent of an investment activity; therefore, the development of guidelines on the analysis and mitigation of reputational risks is a promising direction of research. A special attention should be paid to the development of the methodology of reputational risk management for investment recipients within their investment development strategy.

State of the art. A list of economists conducted research in the field of investment risks, incl. W. Sharpe, H. Markowitz, R. Merton, E. Fama, F. Fabozzi, F. Modigliani, F. Black, M. Scholes, P. Samuelson, J. Tobin, as well as P. Sabluk, O. Iastremskii, J. Bartashevskaya, O. Garashchuk, V. Lukianova, V. Vitlinskii, L. Donets and others. The following researches focus on reputational and

related risks of different financial markets' participants: J. Lerner, A. Brav, P. Gompers, V. Atanasov, V. Ivanov, K. Litvak, T. Lin, R. Smith, M. Baker, D. Hsu, R. Bachmann, I. Schindele, K. Migliorati, S. Vismara, R. Carter, S. Manaster, H. Grossman, J. Van Huyck, P. Augustin, H. Boustanifar, J. Breckenfelder, J. Schnitzler, K. Rogoff and others. However, the research on the impact of reputational capital and risks on investment activity under uncertainty merits more attention. The majority of papers in this area are focused on certain aspects of the impact of reputational risks on investment, by the type of investment and stakeholders, i.e. venture capitalists, underwriters, sovereign borrowers etc. The systematization and aggregation of previous research in the field would also enable the development of the methodological approach to reputational capital management, analysis of reputational risks and the implementation of mitigation measures, as well as relevant practical guidelines, in order to achieve the objectives of investment development.

This research aims to define reputational capital and reputational risks based on the outcomes of analyses of the impact of reputational risks on investment activity within different types of stakeholders.

Key results. International financial markets have been gradually rebounding from the global financial crisis of 2007-2008, although its aftermath still contributes to the major economic defies worldwide. In 2015, the total value of international debt securities outstanding and foreign direct investment stock increased, compared to 2007, by 10,6% and 39,6%, respectively. In addition, the value of stock market capitalization worldwide, of listed domestic companies, recovered by 2,4% (Fig. 1).

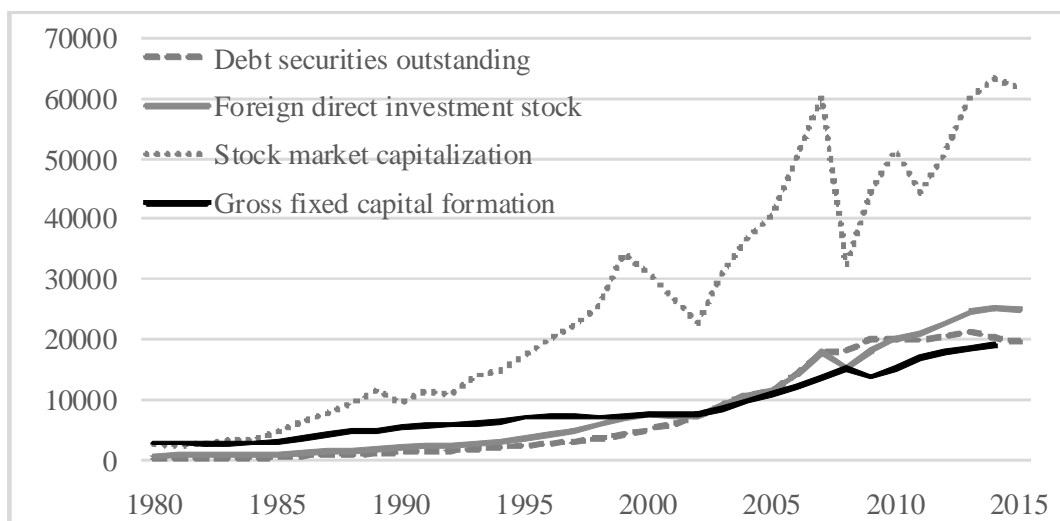


Figure 1. Total global value of international debt securities outstanding, FDI stock, market capitalization of listed domestic companies, and GFCF, \$ billion*

*Source: based on [1; 2; 3]

These markets drive growth and investment, incl. in R&D, across all the industries, being one of their external financing sources. Therefore, relevant market imperfections or turmoils constrain the access of firms, industries and governments to external financing, reducing their investment spending, when external sources can't be substituted with internal ones. The domino and contagion effects contribute to the transition of financial shocks from the above-mentioned markets to different sectors of the economy at a global scale. Moreover, a range of macro- and microeconomic fundamentals, as well as political, geopolitical, social and other factors, impact the performance of investment within different sectors, instruments, and investment types, determining the investment attractiveness of industries and economies, thus influencing relevant investment flows. Therefore, both investors and recipients manage a set of risks related to the investment activity. While the first are focused on investment returns, the major concern of the latter are access to required financing, as well as the cost of attracted capital.

The current level of integration between financial and other markets, the development of international economic relations and significant impact of social, political, geo-political, and tech-

nological environments on economic activity underline the importance of a comprehensive approach to the investment risks management. Relevant risks can be classified in accordance with the following criteria:

- i) predictability and controllability (low, medium, high);
- ii) regularity of appearance (routine, regular, unregular);
- iii) timing (retrospective, current, future);
- iv) insurability or diversifiability (insurable/diversifiable, uninsurable/undiversifiable);
- v) stochasticity (stochastic or relevant); and
- vi) scale of impact (specific/unsystematic and market/systematic).

Investors may face a range of risks, which vary in terms of predictability and controllability, depending on specific investment instruments and underlined investment activity (Tab. 1).

As derived from the analysis, market and general uncertainty of any economic activity contributes to the spread of unpredictable – or with low predictability level - risks, e.g. unexpected sovereign or corporate defaults caused by unfavourable economic conditions, inefficient governance, natural disasters or unwillingness to perform relevant obligations (although rare and relates

mostly to sovereigns). Therefore, investment under uncertainty requires managing a dynamic set of risks with low predictability and controllability. Often, these defies are approached with traditional methods which do not take into account tail risks, information asymmetry, behavioural biases and

other important issues. E.g., tail risks can undermine investment portfolios, as well as trigger significant defies for financial markets and economy overall; information asymmetry and various behavioural factors deteriorate the efficiency of traditional approaches to investment risks management.

Table 1. Investment risks, by their predictability and controllability

Predictability	High	Call & Prepayment risk Inflation risk	Liquidity risk Increasing competition risk	Operational risk Reputational risk
	Medium	Reinvestment risk Volatility risk	Credit risk Interest rate risk	Fiduciary risk
	Low	Market risk Event risk Sovereign risk	Exchange rate risk Taxability risk	Strategic risk
		Low	Medium	High
Controllability				

Taking into account the fact that the majority of unpredictable and uncontrollable risks of investors can be highly predictable and controllable for recipients, bridging the interests of both investors and recipients might provide a viable solution to the above-mentioned problems. Reputational capital improves the level of resistance to the major external shocks, enhances competitive advantages and promotes long-term growth and development, i.e., potentially, there are enough motivation for all the market players to manage their reputational risks and accumulate their reputational capital.

According to the Federal Reserve (of the United States)Manuals, reputational risks is one of the major defies faced by commercial banks, as well as market, credit, liquidity, legal, and operational risks. Reputational risk is defined as “the potential that negative publicity regarding an institution’s business practices, whether true or not”, which causes a deterioration of the customer base, declines in revenue or additional costs associated to litigation [4]. The authors define reputational capital as an intangible asset that contributes to the value creation for its beneficiaries composed as a function of the perception of their conduct or

standing by the public. Reputational risk is defined as the possibility of a deterioration of tangible and intangible results of any activity or standing caused by the negative perception of direct, indirect or tangent actions of relevant stakeholders by the public through the prism of legal and moral norms, as well as universal good conduct standards.

A solid reputation is a precondition of the efficient participation in OTC operations, reduction of transactional costs and access to external financing, incl. highly leveraged ones.Reputation is one of the main assets of money managers and other professional participants of the financial markets with a highly competitive environment. Moreover, reputation may be the only reliable determinant of investment decisions under uncertainty, lack of information or equivocality of information signals. Venture capital is usually provided under the above-mentioned conditions; therefore, reputational assets may be the major source of competitive advantages in this industry.

Both uncertainty and information asymmetry impact venture investment in a significant way, facilitating the reaction of market players on any information signals that uncover the practices of

doing business and relevant intentions of counterparties. Namely, litigations with entrepreneurs may limit the access of venture capitalists to funding and deteriorate their goodwill in any further cooperation with entrepreneurs [5].

The participation of venture capitalists with a solid reputation, measured by their previous experience in syndication may attract more investors, incl. more investors with good reputation [6].

Reputational risks concerns encourage better IPO preparation and operational support of entrepreneurs by venture capitalists, contributing to the improvement of the long-term performance of such IPOs [7].

The results of a set of empirical research in the field concludes that highly reputable venture capitalists don't sell overvalued shares from their portfolio on primary, as well as secondary markets [8].

Moreover, venture capitalists implement the best corporate governance practices and protection of minority shareholders in their portfolio companies, i.e. boards include more independent, external members and investors have more influence on their composition, overall [9].

The deterioration of reputation of professional investors not only limits their access to funding but significantly damages their cooperation with other market participants and stakeholders. E.g., offers of highly reputable venture capitalists have three times more chances to be accepted by entrepreneurs and usually succeed in acquiring relevant equity with a discount of 10% -14% [10].

Lack of trust is one the major barriers of productive cooperation between venture capitalists and entrepreneurs, because the latter are less motivated to innovate and improve the performance when they are afraid that their ideas might be stolen [11].

This broader impact of reputational risks underlines the importance of reputational capital for the innovation and overall economic development.

The following proxies of venture capitalists' reputation, which can be measured and analysed, as well as applied to other market players, were used by other researchers in the field:

- litigations with the involvement of venture capitalist and their results;

- the share of funding raised by a venture capitalist in the total amount of venture investments within certain period;

- the share of venture capitalists' offers that were accepted and declined by entrepreneurs, the rate of discount applied to the acquisition of relevant equity;

- professional experience, in years, and track record in raising external financing, incl. in the role of syndication leader;

- negotiation power of venture capitalists, which determines the number of appointed executive and non-executive directors and the ability to change top managers to ones that are more competitive.

Moreover, the Carter-Manaster rank is widely used as a proxy for underwriters' reputation, as well as the share of an underwriter in the total market volume. The Carter-Manaster ranking grades the reputation of underwriters based on the hierarchy of the positioning in stock offering announcements. The ranking of the European underwriters takes into account the number of accomplished IPOs and the value of capital raised [12].

Highly reputable underwriters are associated with less risky investments in stocks on the primary market, i.e. lower dispersion of companies' values prior and after the IPO [13].

Reputational capital is also of vital importance for investment recipients, because it determines their investment attractiveness, as well as a set of other factors, and relevant risks. Poor corporate governance, investor protection, and law enforcement promote the role of reputation as the major intangible asset of the recipients of foreign investments. Moreover, the reputational capital of firms correlates with relevant sovereign reputation, which influences investment attractiveness of industries and country as a whole. E.g., the risk of nationalization and expropriation may be a barrier for FDI, as well as unexpected and unfavourable regulatory changes, especially in emerging economies.

Reputation as a presumed willingness to fulfil obligations also influences the access of corporates and sovereigns to the debt market, determining (together with a range of other factors, incl. funda-

mental) applicable yields, discounts/premiums, liquidity and capital availability overall, together with a range of fundamental factors. E.g., high reputation is one of the major preconditions for the issuance of nominally denominated sovereign debt, taking into account the risks of using monetary policy to repudiate this debt; therefore, the opportunistic approach to monetary policy, incl. the use of inflation to diminish the real value of debts, won't provide any long-term benefits [14].

Bondholders have less negotiating power in the event of a sovereign default, and the efficiency of current enforcement mechanisms towards this type of borrowers are limited, compared to corporates. Therefore, reputation is one of the major indicators of sovereigns' behaviour under any distress or/and uncertainty that may provide valuable guidelines on the influence of non-fundamental factors on the decision to fulfil relevant obligations.

Moreover, sovereign reputation has a significant impact on the access of firms to external financing, incl. through a debt issue. E.g., the surge in sovereign credit risks in Europe – after the recent bailout – by 10% caused 1,1% increase in corporate credit risks, on average [15].

In general, sovereign reputational risks affect the private sector and economy as a whole through the following channels:

- sovereign default risk associated with the unwillingness or inability of governments to fulfil their debt obligations;
- sovereign downgrade risk derived from the expectation of a credit rating downgrade, that identifies a change in the potential default risk;
- sovereign credit spread risk, faced by bondholders, associated with the decline of market value of bonds and worsening their price performance, compared to other bonds;
- event risks related to an unfavourable (for investors) regulatory change, nationalization, expropriation, military conflicts, as well as other political and geopolitical factors.

Sovereigns face numerous economic, political and geopolitical defies, but their willingness to service current obligations, as well as relevant track record, determines the perception of the above-mentioned risks by investors and creditors. The history of previous issues and repayments can be an important indicator of sovereign reputational risks, but previous failures and relevant misbehaviour may not have a long-term negative effect on the ability to raise debt or attract investments. In 2014, over 36% of sovereigns (78) were in default, and the amount of debt in default amounted to USD128.9 billion, incl. USD42 billion of foreign currency bonds (Fig. 2).

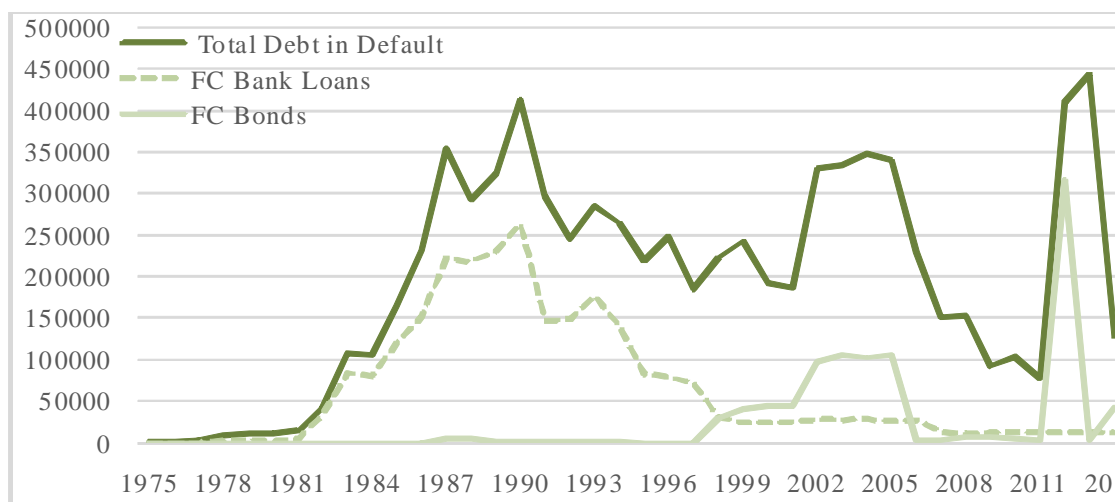


Figure 2. Debt in default worldwide, million USD*

*Source: based on [16]

Although sovereigns may remedy severe reputational damages in a long-term, in contrast to professional market players or corporate debt issuers, reputational losses cause significant drawbacks within short- and medium-term. E.g., reputation may influence 10-year government bond spreads on a daily basis, under various informational signals, unrelated to a range of country specific and global fundamental factors, incl. GDP growth rate, external debt amount, international interest rates levels etc. Therefore, the above-mentioned spread changes around the expected servicing or repayment dates, as well as appearance of relevant informational signals, may be considered as an indicator of applicable reputational risks. Credit default swaps (CDS) also provide some valuable guidelines on investors' perception of the above-mentioned risks.

It is difficult to embed a reputational factor into investment and risk management models because of lack of universal proxies and unbiased measures of reputation. The above-mentioned risks may also derive from a range of endogenous and exogenous factors, and it may be challenging to extract a single factor and analyse its impact. Moreover, relevant data may be case-specific. The impact of reputational risks depends on a set of exogenous factors and their perception by the stakeholders. E.g., inefficient investment decisions may have a rather minor impact on the reputation of money manager if its performance is close to a market average, even if it's negative. However, the reputation may be significantly damaged if these decisions contradict with a market wisdom. This may lead to herding behaviour among market players, in order to reduce reputational risk. While helping to reduce reputational and some other risks, this approach limits the effectiveness of investment activity, downgrading its potential to a market average, leaving no room for active portfolio management.

Reputational capital contributes to the investment attractiveness of countries, as well as a dynamic set of economic, political, social and other factors, which also may not have absolute, objective measures, are not integrated into national

accounts or any standardized, open database. Therefore, many available investment attractiveness indexes are calculated based on the results of business surveys that contain general questions on the investment climate, incl. in comparison with previous periods, and any expectations of positive or negative changes. Although reputation of a country is an influential determinant of business' perception of relevant changes, i.e. high reputation implies no unexpected adverse changes in business climate and vice-versa – it can't be subtracted from a range of other determinants under this approach. A specific question on reputation may be added to this kind of surveys, but it may not provide a reliable data, because of some possible variance in the meaning of the term 'reputation' to surveyees in this context and different target audience of the overall business climate surveys and reputation specific surveys. Therefore, a separate survey may be required to evaluate the perception of reputation of a country among those market players whose sentiments contribute to the change of market yields and investment flows overall. However, this survey will provide only lagging indicators, because it can't be conducted very often, while the reputation can change very rapidly. Moreover, any attempt to measure reputational risks based on relevant surveys and develop required risk management tools has the drawbacks of a beauty contest, described by John Maynard Keynes, i.e. reputational risks should be evaluated based on the perception of an evaluator of the perception relevant risks by the market.

Reputational risks have been measured predominantly at firm's level, based on the reputational losses derived from any type of misconduct, deterioration of operational results, and other relevant events. Sovereign credit ratings, e.g. Moody's, are assigned based on the evaluation of the following factors: i) economic strength; ii) institutional strength, incl. rule of law, control of corruption, and policy credibility; iii) fiscal strength; iv) susceptibility to event risk; and v) track record of default as an adjustment factor [17].

These determinants well interpret sovereign risks overall but may fail to address the reputa-

tional risks at country level in particular, and historical data may not be a reliable predictor of future reputational losses. Sovereign defaults have been experienced by many countries worldwide, and many failures to service sovereign debts were caused by exogenous, rather than endogenous factors. According to the Bank of Canada's Credit Rating Assessment Group, the number of sovereigns in default – i.e. failed to pay interests or

principal – account for 36,6% of the total number of sovereigns in 2014, and the default rate has not fallen below 30% since 1976. However, share of sovereigns in default in the total number of sovereigns has been in decline since 1995, with temporal exceptions, in parallel with the overall increase of FDI annual inflows, although no strong correlation between these two data sets has been detected (Fig. 3).

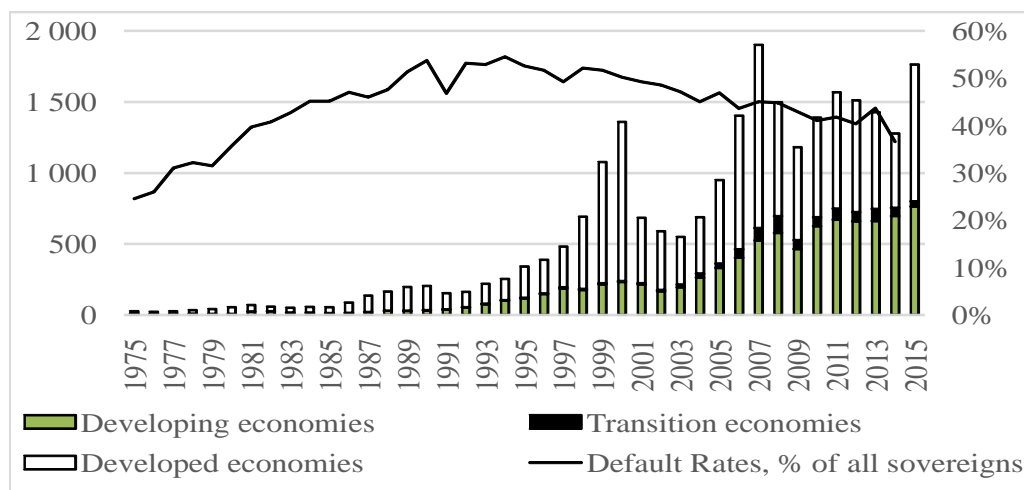


Figure 3. FDI inflows (billion USD) and number of sovereigns in default (%)*

*Source: based on [3; 16]

Game theory is often used to model the influence of sovereign's reputation on the monetary policy, however this approach also have some weaknesses, e.g. multiplicity of equilibria, sensitivity to apparently minor changes [18].

Therefore, further research in the field is needed to provide a feasible solution to the above-mentioned problem, i.e. a reliable model of prediction reputational losses for all the stakeholders, as well as guidelines for the reputational risks management under uncertainty.

Although the strategic importance of reputation is well understood by the majority of market players, measures associated with the reputational risk management often lags behind relevant losses, rather than prevent them. Reputational capital is highly valued by the professional financial market players, e.g. money managers, venture capitalists and financial intermediaries. However, the majority

of professional market participants care of their own reputation, a really few account for risks associated with the reputation of their clients. Available know-you-counterparty procedures provide only limited opportunities to mitigate relevant reputational losses and focus on legal misconduct, e.g. money laundering, fraud etc., as well as compliance procedures.

Reputational risks management aiming at boosting investment attractiveness of countries is very important, taking into account their special features as stakeholders in the investment process. The reputation of professional market players depends on their expertise and professional behaviour, rather than their private life, with the exception of legal or ethical misconduct. Although, shared values may also determine investment decisions, e.g. the selection of investment funds based on their commitment to the sustainable

growth. However, the reputation of the money manager who can bit the market pays off better than the devotion to combat against the climate change. However, county's reputation is a function of a wider range of determinants, i.e. its behaviour in economic, geo-politic, social, and other areas, which provide important information signals to investors about the ability and/or willingness of a country to honour and service its obligations. Moreover, country's reputation is an aggregated measure that combine reputation of key governmental bodies and their representatives, influenced by their behaviour or lack of actions when required.

The agency problem can contribute significantly to the reputational defies of a country, i.e. relevant agents may not associate country's reputation with their own, undervaluing risks of reputational losses, as well as benefits of reputational capital. Lack of personal responsibility for reputational losses caused by inefficient or biased agents, as well as collective (depersonalized) responsibility of governmental bodies do not ensure proper reputational risks management. While reputational damage may lead to the end of career for professional market players, countries are more resistant to the reputational losses in the long-term, i.e. countries usually do not cease to exist after any default. However, short- and medium-term damage may cause significant long-term consequences, directly or indirectly. When in default and afterwards, countries may underinvest in R&D, education and human capital overall, and firms may not be able to innovate, improve their competitive advantages and expand globally, leading to the deterioration of global competitive advantages, innovation performance, as well as general well-being in the country in the longer horizon. Therefore, reputational losses limit the access of countries and their residents to external financing, damaging their overall investment attractiveness and evaporating relevant development opportunities.

Conclusions. Investing under uncertainty implies facing numerous risks with low level of pre-

dictability and controllability, e.g. market, event and sovereign risks. However, proper reputational risks management can prevent a substantial amount of tangible and intangible damage caused by any kind of misconduct and loss of reputation. The opportunity to monetize reputational capital is considered as one of the key motives for the proper reputational risks management, because reputational capital could improve the resistance of a firm, industry or country to unexpected external shocks, promote long-term growth, as well as provide other benefits for all the stakeholders.

The authors define reputational risk as the possibility of a deterioration of tangible and intangible results of any activity or standing caused by the negative perception of direct, indirect or tangent actions of relevant stakeholders by the public through the prism of legal and moral norms, as well as universal good conduct standards. Reputational capital is defined as an intangible asset that contributes to the value creation for its beneficiaries composed as a function of the perception of their conduct or standing by the public.

Reputational risks have been measured predominantly at firm's level, based on the reputational losses derived from any type of misconduct, deterioration of operational results, and other relevant events. Although the strategic importance of reputation is well understood by the majority of market players, measures associated with the reputational risk management often lags behind relevant losses, rather than prevent them. Moreover, reputational risks management aiming at boosting investment attractiveness of countries merits extra attention, taking into account all the specific features of relevant stakeholders in the investment process. Therefore, further research in the field is needed to provide a feasible solution to the above-mentioned problem, i.e. a reliable model of prediction reputational losses for all the stakeholders, as well as guidelines for the reputational risks management under uncertainty.

References

1. Market capitalization of listed domestic companies. The World Bank. World Federation of

- Exchanges database. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD>
2. Debt securities statistics. Bank for International Settlements. URL: <http://www.bis.org/statistics/secstats.htm>.
 3. Foreign direct investment flows and stock. UNCTAD Data Center. URL: <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>.
 4. Commercial Bank Examination Manual. Board of Governors of the Federal Reserve System. April 2016. URL: <https://www.federalreserve.gov/boarddocs/supmanual/cbem/cbem.pdf>
 5. Atanasov V., Ivanov V., Litvak K. The Impact of Litigation on Venture Capitalist Reputation. NBER Working Paper. – No.13641. November 2007. URL: <http://www.nber.org/papers/w13641>
 6. Lerner J. The Syndication of Venture Capital Investments. Financial Management. Venture Capital Special Issue. – Vol. 23. – No.3. Autumn 1994. URL: <http://www.jstor.org/stable/3665618>.
 7. Brav A., Gompers P. Myth or Reality? The Long-Run Underperformance of Initial Public Offerings: Evidence from Venture and Nonventure Capital-Backed Companies. The Journal of Finance. – Vol. 52. – No.5. December 1997. URL: <http://www.jstor.org/stable/2329465>.
 8. Lin T., Smith R. Insider Reputation and Selling Decisions: The Unwinding of Venture Capital Investments During Equity IPOs. September 1995. URL: <http://ssrn.com/abstract=1873>
 9. Baker M., Paul A. Gompers. The Determinants of Board Structure at the Initial Public Offering. Journal of Law and Economics. – Vol. XLVI. October 2003. URL: <http://www.journals.uchicago.edu/doi/pdfplus/10.1086/380409>.
 10. Hsu D. What do Entrepreneurs Pay for Venture Capital Affiliation? The Journal of Finance. – Vol. 59. – No.4. August 2004. DOI: 10.1111/j.1540-6261.2004.00680.x
 11. Bachmann R., Schindele I. Theft and Syndication in Venture Capital Finance. April 2006. URL: <http://ssrn.com/abstract=896025>
 12. Migliorati K., Vismara S. Ranking Underwriters of European IPOs. European Financial Management. – Vol. 20. Issue 5. November 2014. URL: <http://ssrn.com/abstract=2517067>
 13. Carter R., Manaster S. Initial Public Offerings and Underwriter Reputation. The Journal of Finance. – Vol. 45. – No.4. September 1990. URL: <http://www.jstor.org/stable/2328714>
 14. Grossman H., John B. Van Huyck. Nominally Sovereign Debt, Risk Shifting, and Reputation. NBER Working Paper. – No.2259. May 1987. URL: <http://www.nber.org/papers/w2259.pdf>.
 15. Augustin P., Boustanifar H., Breckenfelder J., Schnitzler J. Sovereign to corporate risk spillovers. European Central Bank. – No.1878. January 2016. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1878.en.pdf>.
 16. Beers D., Nadeau J. Database of Sovereign Defaults, 2015. Bank of Canada, Technical Report. – No.101. URL: <http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2014/02/tr101.pdf>
 17. Sovereign Bond Ratings. Moody's. Rating Methodology. December 2015. URL: https://www.moody.com/researchdocumentcontentpage.aspx?docid=PBC_186644&WT.mc_id=RateSov
 18. Rogoff K. Reputational Constraints on Monetary Policy. NBER Working Paper. – No.1986. July 1986. URL: <http://www.nber.org/papers/w1986.pdf>.

Түйін

Авторлар мақалада репутациялық капитал мен репутациялық тәуекелді анықтау, репутациялық капитал мен репутациялық тәуекелдің ықпалын анықтау, репутациялық капитал мен репутациялық тәуекелдің инвестициялық жағымдылыққа және инвестициялық тарауларға ықпал етуін анықтауды ұсынған.

В статье авторами предложено определение репутационного капитала и репутационных рисков, проанализировано влияние репутационных рисков на инвестиционную деятельность, включая влияние репутационных рисков на инвестиционную привлекательность и соответствующие инвестиционные потоки.



УДК 338.242.4

JEL O 170

*A. V. Voloshenko, PhD, Assistant Professor,
Postdoc, National Academy of Management, Kyiv*

STATE IMPERATIVES OF THE RESISTANCE TO THE ECONOMIC CORRUPTION

The article is devoted to the systematic analysis of state imperatives to counter the economic corruption. In order to develop the state regulatory framework, the need for the formation of the methodological approach, in which corruption is explicated as a specific economic institutional formation has been established. Based on international practice and international standards to combat financial crimes, the priorities of economic and legal content to combat the economic corruption have been marked.

Keywords: *anomie, imperative, economic corruption, financial fraud, the shadow economy.*

Formulation of the problem. The need for anticorruption in present-day Ukraine has declared a key element of foreign and domestic policy. This is due to the awareness that corruption is a threat to the national security and the adoption of the concept papers of national and economic security: the National Security Strategy of Ukraine [1], strategy of sustainable development “Ukraine – 2020” [2], the Anticorruption Strategy for 2014-2017 [3] based on the need to overcome this negative phenomenon.

The above-mentioned documents stated that the basis for the security must be ensuring fair and impartial justice, speedy cleaning of the power at all levels and ensuring the implementation of

effective anticorruption mechanisms. According to the stated in the strategy of sustainable development, the indicators by 2020, Ukraine should enter the list of top 50 countries in the world on the Corruption Perceptions Index (as Transparency International calculates)¹ [20].

To achieve such a high rate it is necessary to identify the causes of corruption, the levels of its spread and the extent of destruction, on the basis of the obtained results the anticorruption programs must be developed, distinguishing corruption on the basis of areas of occurrence and consequences, laying thus the state regulatory framework for combating corruption.

Starting from the postulate that the purpose

¹ According to the results of 2015 CPI index of Ukraine is 27 points from possible 100, it is only 1 point more than last year. In the worldwide rating Ukraine occupies 130 position of 168 positions. In 2014 the country was the 142 nd of 175 positions [20].

of economic corruption are unlawful material benefit, enrichment in one form or another, we can state that it is the economic corruption in Ukraine that is one of the main anti-factors attracting foreign investments and advanced technologies into the industry. Economic corruption as a means of accumulation and output of criminal capitals abroad, raised the problem of labor poverty creates a widening the gap between the income of rich and poor citizens.

The desire for illicit enrichment of the representatives of the legislative authority, accompanied by the international community low effective fighting with corruption which is demonstrated to the international community, has a negative impact both on the external image and the investment rating of Ukraine. Opening all the new opportunities for the development of economic corruption is the genuine bane of economic transformation, as the corruption distorting the purposes of the most promising reforms, makes people lose faith in their legitimacy and honesty. According to the above-mentioned, the fight against economic corruption is a national imperative.

The analysis of recent research and publications. Geopolitical and economic transformation of the last few years of the global and local scales are accompanied by the growth of corruption, as a result, this phenomenon as an object of scientific research attracts more and more interest. Corruption in the structure of economic relations and the economy of corruption are investigated in the works of D. Anderson [7] G. Broadman [5] S. Gray [7] Yu. Nisnevich [10] A. Paksiutkin [12] F. Rikanatini [5], S. Rose-Ackerman [16], G. Satarov [4] D. Stukalo [10] T. Soreyd [20] and many others.

Despite the urgency of the problem of developing effective state regulatory mechanism to prevent and overcome economic corruption in Ukraine, the stated theme I underrepresented in domestic scientific papers. The introduction to the theme of the publications in scientific journals showed that some aspects of this problem are investigated in most cases the law experts: O. Busol [6], A. Volobuev [13], I. Grinenko [15], A. Kovalchuk [8], C. Kuzminov [9],

D. Prokofiev-Yanchilenko [15], Ye. Skulish [17], B. Sokrut [15] and others.

It is obvious that the special economic and crime reality, caused by total corruption in Ukraine requires a special scientific understanding not only from the standpoint of law, but also from the point of view of the economy.

The unsolved part of the problem. In Ukraine, the economic theory of corruption and the economy of corruption currently remains a poorly investigated phenomena. In foreign countries not only the theoretical foundations of the study of corruption as an economic phenomenon were created, but also empirical methods and mechanisms for the application of the economic approach to countering corruption a threat to national security were developed on this basis long ago. Moreover, it is an economic approach that is a dominant policy in many countries in the anticorruption strategy, as it is aimed at the formation of conditions for preventing this category of offenses, and not for fighting with the consequences of them. This understanding of the corruption problem and its solution has not been developed in Ukrainian politics and that it is obvious that this fact reduces the effectiveness of the anticorruption policy.

The objective of the investigation: to analyze the economic measures of countering corruption as a state imperative.

The main results of the study. The study of corruption has received a new vector of development as a result of political and economic changes in the countries with transition economies, which were accompanied by a sharp increase in corruption, and as a consequence, misappropriation of funds from international organizations, devoted to reforms.

The most common theoretical interpretation of corruption is reduced to the concept of anomie - a painful condition of the society, which tends to weaken the effect of social norms. In periods of transition anomie is the cause of rising crime in general and corruption in particular. This phenomenon of anomie itself can be dissected, and individual components of weakening the social order can be indicated:

- the weakness of the state machine and even its destruction during the revolution;
- the legal vacuum associated with the fact that the old rules of law lose their legitimacy, and the new ones do not appear immediately;
- the weakening of inhibitions associated with the traditions and morals [4].

Not surprisingly, the mentioned factors can lead to an increase in the level of corruption. According to a sociological survey, at the end of 2015, no less than 60% of Ukrainians believe bribery to be the norm. More than a half (54,1%) of respondents are convinced that the government does almost nothing to fight corruption, 39,5% of the respondents believe that it does not do enough, only 3,5% said that “the government does everything in its power” [14].

These studies of the International public organization whose mission is to fight against corruption – *Transparency International Ukraine* defined the top–10 kinds of corruption in Ukraine: the first place – corruption in education (bribes in universities, extortion in the kindergartens and schools for repairs and other activities); the second place – corruption during registration of documents on the land during the privatization and allocation of land plots; the third place – medicine, extortion, making charitable contributions, charging for the provision of free services; the fourth place – corruption in the military commissariats, interviewees pointed to the sale of recruit affairs; the fifth place – the extra payments during registration of foreign passports; corruption in the housing and utilities sector; the seventh place – corruption in courts; the eighth place – corruption in law enforcement agencies, in particular complaints about the opacity of the re-certification; the ninth – corruption while border crossings in the zone of ATO (bribes for loads and extraordinary travel); the tenth – corruption in the courts [19].

Analyzing the list it can be concluded that the information does not fully reflect reality. A special feature of corruption is its latent manifestation of “conciliation” and the nature of the subjective perception of the respondents. Accordingly, it is difficult to determine by means of

a poll all levels and the scale of destruction, in this case the symptoms only at the low “household” level are shown. We encounter a specified kind of corruption in our everyday life, because it covers such areas as education, health, traffic and so on. The danger of this kind of corruption is that “hitting” the main areas of social life, it becomes commonplace and norm, but be aware that the resonant in its disastrous consequences for the economy and society as a whole, is the economic corruption in the government.

The purpose of economic corruption is financial benefits, material enrichment in one form or another. In the context of the functioning of the state it is accepted to distinguish the types of economic corruption in accordance with the hierarchical levels of the state power, which it strikes.

Low economic corruption, extending to the lower and middle levels of the state power is called administrative (official, bureaucratic). Administrative corruption is defined as “the deliberate distortion of the practice of application of laws, rules and regulations for the granting the benefits to the state and non-state economic entities through illegal and non-transparent private payments to public officials” [10].

They also distinguish consumer and business corruption. Consumer corruption in this case occurs in the interaction of the citizens with authorities, institutions and officials of the lower levels of government. Business corruption occurs primarily in the interaction of the subjects of the private sector and other economic entities with the authorities, institutions and officials of the lower and middle levels of the government.

To indicate the apex economic corruption that affects the highest level of state power and control systems, we use the concept of “state capture”. The authors of the concept of “state capture” defined it as “A form of political corruption in which a private interest significantly influences a state’s decision-making processes to gain an advantage through illicit and nonobvious channels. Although similar to regulatory capture, it differs because of the wider variety of bodies through which it may be exercised “.

The spreading of economic corruption in the system of state power means that some officials who have public authority and the right to control the resources of power, use it for personal or group material enrichment. But in order to use the power resources, you first need to win and retain power by creating the appropriate political regime. The tool to solve this problem is also corruption, the aim of which in this case is to achieve not material but political advantage by usurping the state. In this case, the foreground is not a material benefit but political power, resource of power, ie, we are talking about political corruption.

Thus, administrative corruption is related to bribery by individuals, groups or companies of the private sector to influence the implementation of laws and regulations, and “usurpation” of the state relates to the bribe in order to influence the development and content of the laws and regulations [11].

Although conceptually these types of corruption are slightly different, they both have a significant impact on the business environment. Administrative corruption usually weakens the power of the law by undermining the government’s ability to implement the laws and regulations. Both administrative corruption and state capture may have dangerous effect on economic competitiveness through restrictions to enter the market and to distribute the economic preferences among influential elites [7].

The question of political and economic influence of elites has received an increasing attention recently. The study prepared for the World Bank in 2014 by Tina Soreyd, distinguishes a kind of economic corruption as “crony capitalism”.

This phenomenon occurs when business success depends on close relationships between business representatives, government officials and politicians. This type of corruption is manifested in the form of favoritism in the distribution of legal permits, the allocation of government subsidies, the provision of special tax incentives and other forms of government intervention. When this phenomenon characterizes the political bureaucracy, it is also called a kleptocracy.

The process of merging business and government can also be seen as a special form of economic

corruption. It differs from others because it is always a conflict of interests – public and private. The manifestations of this type of corruption can be observed in the cases, when the officials provide benefits to individual companies, especially because many government officials are relevant to commercial structures, both on the domestic and foreign markets. In some cases, bureaucrats almost openly combine state and municipal offices with commercial activities. The above forms of corruption have a significant impact on the economic sphere, primarily related to the activities of the so-called association of “industrial and financial group” (IFG). Officially, according to the current legislation, these legal structures were not created in Ukraine, de facto, in Ukraine, according to preliminary estimates, 10-15 interregional and 50 regional associations that can be attributed to this category of associations act [13].

For example, Russia could be argued that some of the principal features of the banking and industrial holdings themselves imply a conflict of interest, thus contributing to the spread of abuse and corruption. For example, the majority of directors of financial-industrial groups of the Council (FIG) is determined not so much on the basis of accounting qualification with market principles of personnel policy, as on the basis of personal relationships and dating. Cross-shareholdings of different FIG became widespread, creating a web of mutually wreathed administration without clear authority. In addition, these groups have created a system of internal loans for the purpose of monitoring the activities of the members, instead of having to rely on external sources of credit that would involve the implementation of an important function of external financial control. Also typical of the FIG is to gain access to the control of the state shares through the use of structures such as trusts [5].

To overcome these forms of economic corruption, it is necessary to take into account the revealed law, which states that “with the growth of business capitalization its degree of criminalization sharply increases.” This law is called the law of criminalization of the business. Because of this pattern appears inextricable direct bilateral

relationship between the shadow economy and corruption: they are inseparable from each other and give rise to each other. In this context, the fight against corruption is ineffective without the simultaneous struggle against the shadow economy.

The problems of corruption are not unique to government sector but they are in the private sector of the economy. Managers, employees and owners of businesses are also corrupt. But unlike public servants, they primarily do harm to the private company, the company they work for by abuse of power.

The negative effects of the economic corruption, both in the public sector, and private can be divided into two categories: direct and indirect.

Direct losses are a budget shortfall of revenue as a result of corruption and inefficient spending of budget funds due to the same circumstances.

Indirect costs are a total reduction in the efficiency of the economy, combined with corruption. They also have two components. The first component is a loss associated with the causes of corruption. For example, administrative barriers. They lead to corruption and at the same time reduce the efficiency of the economy. The second component is losses generated by corruption itself.

Conclusions: The conducted study found insufficient reflection in domestic science and legislative documents of strategic importance of issues characterizing opposition to economic corruption as a system of state imperatives.

The most common tasks of formation of effective state regulatory framework to counter economic corruption is the following objectives of economic and legal content:

- it is necessary to form a methodological approach, in which corruption is explicated as a specific economic institutional formation;

- improving the legal framework of the prevention of the use of state property (capital, finance, natural resources) for personal and group enrichment;

- it is necessary to form a regulatory framework limits of such illegal actions in the financial field, especially banking, and the stock market (the organization of speculative foreign exchange game, creating a market panic, false entrepreneurship and false bankruptcy, resale soft loans);

- the monetary policy of the National Bank requires a fundamental change, it is necessary to foresee personal responsibility for its effectiveness at the legislative level.

References

1. Prezydent Ukrainy (2015), Ukaz «Pro rishennia Rady natsional'noi bezpeky i oborony Ukrainy vid 6 travnia 2015 roku “Pro Stratehiiu natsional'noi bezpeky Ukrainy”», available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>, (Accessed 29 May 2016).
2. Prezydenta Ukrainy (2015), Ukaz “Pro Stratehiiu staloho rozvytku “Ukraina - 2020”», available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>, (Accessed 30 May 2016).
3. Verkhovna Rada Ukrainy (2014), Zakon “Pro zasady derzhavnoi antykoruptsijnoi polityky v Ukraini (Antykoruptsijna stratehiiia) na 2014-2017 roky”, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1699-18>, (Accessed 20 May 2016).
4. Satarov H. A. (2004), Antykorruptsyonnaia polytyka, Fond YNDEM, RA “SPAS”, Moskva.
5. Brodman H., Rykanatyny F. (2008), Korny korruptsyy. Vazhny ly rynochnye ynstytuty?, World Bank, NW Washington.
6. Busol O. Yu. (2015), “Protydiia koruptsijnij zlochynnosti v Ukraini u konteksti suchasnoi antykoruptsijnoi stratehii”, Ph.D. Thesis, Juridical sciences, NAN Ukrainy, In-t derzhavy i prava im. V.M.Korets'koho, Kyiv, Ukraine.
7. Dzhejms Kh. Anderson and Sheryl, V. Hrej (2006), Bor'ba s korruptsyej v perekhodnyj peryod 3: Kto dobyvaetsia uspekhov y pochemu?, World Bank, NW Washington, available at: http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/RUSSIAN_ACT3.pdf, (Accessed 20 May 2016).

8. Koval'chuk A. (2015), "Protydiia vidmyvanniu tin'ovoho kapitalu iak finansovo-pravovyy imperatyv", Bankivs'ka sprava. – Vol. 6 (137). – P. 3-10.
9. Kuz'minov S. (2015), "Stratehiia antykoruptsijnykh reform v Ukraini: Mizhnarodnyj dosvid chy innovatsiia?", Ekonomichnyj nobelivs'kyj visnyk. – Vol. 1 (8). – P. 55-61.
10. Nysnevych Yu., Stukal D. (2012), "Mnolykaia korruptsiya y ee yzmerenye v yssledovaniakh mezhdunarodnykh orhanyzatsyj", Myrovaia ekonomyka y mezhdunarodnye otnosheniya. – Vol. 3. – P. 83-90.
11. Paksiutkyn A.A. (2006), "Korruptsiya v strukture ekonomycheskykh otnosheniy" Abstract of Ph.D. dissertation, Economy science, Sankt-Peterburhskiy hosudarstvennyj unyversytet ekonomyky y fyansov, Sankt-Peterburh, Rossyia.
12. Orlov P.I., Volobuev A.F., Osyka I.M., Stepaniuk R.L., Zarets'ka I.M., Karter E., Vorner, R. (2004), Protydiia ekonomichnij zlochynnosti, Nats. un-t vnutr, Kharkiv, Ukrayna.
13. RYA Novosty Ukrayna, available at: <http://rian.com.ua/infografika/20151211/1001868134.html>, (Accessed 15 May 2016).
14. Hrynenko I.M., Prokof'ieva-Yanchylenko D.M., Sokrut B.V. (2014), Ryzky ta zahrozy orhanizovanoi zlochynnosti v Ukraini: stan ta perspektyvy, VAITE, Kyiv, Ukrayna.
15. Rose-Ackerman, Susan (1999), "Corruption and Government: Causes, Consequences, and Reform", Cambridge: Cambridge University Press. – P. 35.
16. Skulysh Ye. (2011), "Antykoruptsijna polityka derzhavy ta ii vplyv na rozvytok suspil'stva", Visnyk Natsional'noi akademii prokuratury Ukrainy. – Vol. 2. – P. 22-28.
17. Anticorruption in Transition: A Contribution to the Policy Debate. The World Bank, 2000. P. 101. / <http://siteresources.worldbank.org/INTWBIGOVANTCOR/Resources/contribution.pdf>.
18. Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D. Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition // World Bank Policy Research Working Paper. – 2000. – No.2444.

Түйін

Мақала экономикалық жемқорлықтың пайда болу факторлары мен себептерін жүйелі талдауға арналған. Мемлекеттік тұрақты негіздерін анықтау қажеттілігімен байланысты әдістемелік бағыт анықталып, жемқорлық арнайы институционалды білім беру амалдары ретінде қарастырылған. Әлемдік тәжірибе мен нарықтық қылмыстардың халықаралық стандарттарын ескере отырып, экономикалық-құқықтық мазмұны бар экономикалық жемқорлыққа қарсы мазмұнды қамтитын мемлекеттік императивтері белгіленген.

Резюме

Статья посвящена системному анализу видов, причин и факторов возникновения экономической коррупции. С целью разработки государственных регулятивных основ определена необходимость в формировании методологического подхода, при котором коррупция эксплицируется в качестве специфического экономического институционального образования. Исходя из мировой практики и международных стандартов борьбы с рыночными преступлениями и финансовыми махинациями, обозначены государственные императивы экономико-правового содержания по противодействию экономической коррупции.



ӘОЖ: 631.15

Ж.А. Дулатбекова, э.ғ.к., доцент

Л.Н Гумилев атындағы ЕҰУ

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНДІРІСТІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМ ЖҮЙЕСІНДЕГІ МАРКЕТИНГ ҚЫЗМЕТІН ҰЙЫМДАСТЫРУДА ЕСКЕРІЛУІ ҚАЖЕТ ЖАҒДАЙЛАР

Мақалада ауыл шаруашылығы өндірістік инфрақұрылым жүйесінде қызметтердің дамуы, маркетингтік зерттеулердің қажеттілігі, нарық заңдылығы, ауыл шаруашылығында қызмет көрсететін кәсіпорындар үшін маркетингтік тұжырымдамалардың маңыздылығы ұсынылды.

Негізгі ұғымдар: нарық, бәсеке, жарнама, тауар, стратегия.

Нарықтық экономикаға өту және оған үйрену жағдайында қызмет көрсететін ауыл шаруашылығы кәсіпорындары маркетинг негізінде басқаруды жедел жүргізуге мұқтаж. Атап айтқанда, аграрлық маркетингте жалпы сипаттамалар көрініс тапқан, оны арнайы қызметтік сала ретінде қарастыруға болады. Бұл табиғат ортасымен, ауыл шаруашылығы өндірісінің маусымдылығына, қалыптасқан жағдайына және жер телімдерінің орналасуына, жер және аграрлық қатынастарға тәуелді шаруашылықтарға қызмет көрсетумен байланысты. Мысалы, ауыл шаруашылығында өнеркәсіптік және басқа да кәсіпорындарда орын алатын өндірістік шаруашылық қызметтің салыстырмалы түрде тез ауысуы нысаналы жағдайға айналып отыр. Мұндай жағдай ауыл шаруашылығы саласының дамып жатқан ауылдық индустрияның өмірлік қамтамасыз етудегі маңызды саласы – азық-түлікті өндіру және басқа да кезектегі қажеттіліктерді өндірумен сипатталады. Сонымен қатар нарық талаптары кейбір ауыл шаруашылығы өнімдері бойынша белгіленген өнімдер мен олардың түрлерінің тұрақты болу талаптарына байланысты.

Ауыл шаруашылығы өндірістік инфрақұрылым жүйесінің қазіргі ұйымдастыру-

басқару құрылымы өндірістік қызметтің көптеген түрлері мен нысандарынан қалыптасқан. Ол келесілерді қамтиды: ауыл шаруашылығы техника мен мал шаруашылығы фермаларының жабдықтарын жөндеу және техникалық қызмет көрсету, материалдық-техникалық жабдықтау, көліктік қызмет көрсету, ауылдағы агрохимиялық және мал дәрігерлік қызмет, егін шаруашылығы жұмыстарын жүргізу барысында түрлі қозғалмалы механикаландырылған топтармен жұмыс жүргізу, агроқұрылымдарға өндірістік қызмет көрсету. Қазіргі уақытта берілген құрылымдарда сандық және сапалық өзгерулердің болуын, атап айтқанда жөндеу техникалық кәсіпорындардың қозғалмалы механикалық бөлімшелерінің және агроөнеркәсіп кешенінің инфрақұрылымының өндірістік бөлімшелерінің негізінде коммерциялық негізде шаруашылықтарға қызмет көрсететін кең ауқымды жұмыс атқаратын машина-технологиялық бекеттер (МТБ) құрылууда. Агроөнеркәсіптік өндірісінің жаңа және жетекші буыны МТБ ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілерге кеңінен қызмет көрсететін топ болып табылады.

Нарықтық экономика жағдайында ауыл шаруашылық өндірістік инфрақұрылымдық

кәсіпорынның дамуының стратегиялық бағыттарын жүйелі және экономикалық негізде төмендегідей анықтаса болады:

а) нарыққа ену немесе қызметті толық жетілдіруі. Тап осы стратегиялық бағытты таңдауы сәйкес қызметтер нарығында үлес салмағын ұлғайту мақсатында қажетті инфрақұрылымдық кәсіпорынға маркетингтік іс-әрекеттерді жүргізу, атап айтқанда:

– қызметтердің жаңа пайдаланушыларды тартуы, жарнама, сапалық қызметтерді жоғарылату, тиімді шарттарды ұсыну, сауда жеңілдіктерін беру, бәсекелестердің қызметіндегі кемшіліктерді ескеруі. Мұндай бағыт үлкен қаржылық шығындарды талап етеді, себебі «технологияға салымдар бәсекелестердің бағаларына қарағанда салыстырмалы түрде көп шығындарды қосады» [1];

– бәсекелес кәсіпорындармен бірігу немесе жойылуы;

б) қызметтер нарығының дамуы. Бұл стратегия қызмет көрсету нарығындағы жаңа сегменттерді іздеуіне бағытталған шағын өндірістік қызмет ету түрлерін игеру. Егер қызмет көрсететін кәсіпорын негізгі өндірісінде қызметтер көрсетсе, осы стратегия арқылы ол олардың қосымша көрсететін қызметтердің әртараптығын кеңейте алады. Сонымен қатар шаруашылықтарға өз ұсыныстарымен кәсіпорындар шығуы мүмкін, басқа аудандар және аймақтарда қызмет көрсететін кәсіпорындар үшін қызметтің басымды бағыттары болып шаруашылықтардың тозған ауыл шаруашылық техникасын сатып алып, оны қалпына келтіріп, ауылдық тауар өндірушілерге жоғары бағалармен қайтадан сату болып табылады. Осы жағдайда қызмет көрсететін кәсіпорын өндіруші-зауыттармен шығарылатын жаңа ауыл шаруашылық құралдар нарығының бір бөлігін қамтиды және шаруашылықтардың өздері салыстырмалы техникалық деңгейде жөндеп және қалпына келтіріп, ауыл шаруашылығы саласындағы техникалық қызметтер көлемінің тез орындалуына ықпал етеді;

в) жаңа өнімдерді (қызметтерді) таңдау.

Осы стратегия қызметтердің жаңа түрлерін құрып, атқарылып жүрген қызметтерді жетілдіріп, олардың көлемін ұлғайтуды мақсат етеді. Осы жағдайда кәсіпорындар қызметтер нарығындағы бар және белгілі тұтынушылардың бар қажеттіліктерін ескере отырып қосымша нарықты іздейді. Мысалы, Машина технологиялық бекеттер (МТБ) өсімдік шаруашылығына қызметтерді көрсетуде, жерді өңдеуде, ауыл шаруашылық дақылдарын жинауда жаңа өнімділігі жоғары технологияларды бір мезетте енгізе алады;

г) маңызды стратегиялық басымды бағыт – жаңа өнім түрлерін әзірлеумен байланысты әртараптандыру, қызметтердің жаңа нарықтың бөлімшелерін игеруімен бірге байланысты. «... әртараптандыру – бұл жаңа салаларға шаруашылық қызметтерін таратуы (пайдалануға берілетін қызметтердің түрлерін кеңейту, қызметтің аумақтық салалары және т.б.). Тар мағынада әртараптандыру деп негізгі қызметке функционалды тәуелді немесе тауар өндірістік байланысы жоқ сала кәсіпорындарының нарыққа енуі деп түсініледі» [2].

Кәсіпорындар қызметтер нарығының шамадан тыс толуы жағдайында және сұраныс азайып, бәсеке күшейген жағдайда, сонымен қатар ағымдағы қызметке қарағанда жоғары жұмылдырылатын салаларға инвестициялауға тиімді жинақталған еркін қаржы ресурстары болған жағдайда әртараптандыруды жүргізу туралы шешім қабылдау қажет.

Қызметтердің әртараптандыру стратегиясы, қызметтердің маңызды ерекшеліктерінің тізбегі бәсекелестердің қызметінен ерекше қызметтерге байланысты. Осы стратегияны табысты жүзеге асыру үшін кәсіпорын тұтынушылардың мүмкін болатын қажеттіліктерін анықтауда қызметтердің бар болуы және тұтынушылардың тұтыну шегі қанағаттануы үшін қандай өзгерістерді кіргізу қажет екенін анықтайды. Осындай әртараптандыру кәсіпорынға пайданы ұлғайтуға мүмкіндік береді, сондықтан мұндай жағ-

дайда тұтынушылар үшін анықтаушы фактор қызмет бағасы емес, олардың ерекшеліктері және бәсекелестердің қызметіндегі айырмашылықтар болып табылады. Осы айырмашылықтардың көздері келесідей:

– ұсынылып отырған қызметтердің жоғары сапасы және кең қызмет түрлері, оның ішінде күрделі жоғары өнімді жабдықтау және қажетті мамандардың талап етілуі;

– қызмет көрсететін кәсіпорындармен, әсіресе ауыл шаруашылығы жұмыстарын орындау және ауыл шаруашылық өнімді өңдеу барысында жаңа, аса тиімді технологиялардың қолданылуы;

– қызмет көрсететін кәсіпорынның қызмет көрсетуге қатысты пайдалы орналастырылуы, дамыған көліктік коммуникациялар, техника мен қызмет көрсетуші мамандардың жылдам орын ауыстыру мүмкіншілігі;

– басқару және техникалық қызметкерлердің білімі, тәжірибесі және іскерлігі, тұтынушылардың өтініштері мен ескертулеріне дер кезінде жауап беруі;

– тұтынушыларға кепілдемелік міндеттемелерді, түрлі жеңілдіктерді беру және атқарылған жұмыстар үшін ақы төлеуді несиелі түрде кейінге қалдыруы.

Қызметтердің нарығына өзіндік ұсыныстармен ерте шығуды жүзеге асыру барысында қызмет көрсететін кәсіпорын өзінің пайдасының артуына, жылдам экономикалық өсу шегіне жетуге мүмкіндік беретін бәсеке артықшылығымен қамсыздандыра алады. Тауарлардың ерекшеліктеріне байланысты қызметтер нарығында инновациялық жаңалықтар негізінде жаңа тауарлар нарығына кіру қажет. Бәсеке артықшылығы ұзақ мерзімге әрекет ететін көш бастаушы кәсіпорынға айналуға мүмкіндік жасалады.

Нарықтық экономикаға өту және оған үйрену жағдайында қызмет көрсететін және ауыл шаруашылығы кәсіпорындары маркетинг негізінде басқаруды жедел жүргізуге мұқтаж. Атап айтқанда, аграрлық маркетингте жалпы сипаттамалар көрініс тапқан, оны арнайы қызметтік сала ретінде қарас-

тыруға болады. Бұл табиғат ортасы мен ауыл шаруашылығы өндірісінің маусымдылығына қалыптасқан жағдайына және жер телімдерінің орналасуына, жер және аграрлық қатынастарға тәуелді шаруашылықтарға қызмет көрсетумен байланысты. Мысалы, ауыл шаруашылығында өнеркәсіптік және басқа да кәсіпорындарда орын алатын өндірістік шаруашылық қызметтің салыстырмалы түрде тез ауысуы нысаналы жағдайға айналып отыр. Мұндай жағдай ауыл шаруашылығы саласының дамып жатқан ауылдық индустрияның өмірлік қамтамасыз етудегі маңызды саласы, азық-түлікті өндіру және басқа да кезектегі қажеттіліктерді өндірумен сипатталады. Сонымен қатар нарық талаптары кейбір ауыл шаруашылығы өнімдері бойынша белгіленген өнімдер мен олардың түрлерінің тұрақты болу талаптарына байланысты.

Ауыл шаруашылығы өндірістік инфрақұрылым жүйесіндегі маркетинг қызметінің ерекшеліктері туралы айта келе, қызмет көрсету жүйесіндегі маркетингтік қызметті еске алған жөн. Жаңа МТБ-лар пайда болып, қызмет көрсетуші кәсіпорындар арасындағы өндірістік қызметті жоюды төмендету, бәсекені күшейту және тауарларды сұраныспен ұсыныс заңы талаптарына сәйкес жүзеге асыру қажет. Осы жағдайда ауыл шаруашылығы құрылымдары өзінің қаржы ресурстарының шектілігінен қажетті жаңа ауыл шаруашылығы машиналарды сатып алуына жағдайы болмаған себебінен, олар қаржыларын пайдаланып жүрген техниканы жөндеуге, яғни оларды пайдалану мерзімін ұзартуға, уақытылы және сапалы техникалық қызмет көрсетуге жұмсайды. Сонымен бұл жағдайда ауыл үшін өндіріс құралдарын және өндірістік қызметтерге техниканы оның нормаланған амортизациялық мерзімінен жоғары уақытта жұмыс жүргізуге дайын жағдайда ұстау үшін қисық сұраныс икемділігі орын алады. Бұл әр кездерде экономикалық жағынан ақталмайды. Себебі, ауыл шаруашылығы машинасы немесе комбайн-

ның қайта күрделі жөндеуден өткізу құны оларды пайдалану шығындарымен бірге көп жағдайда жаңа техниканың құнынан жоғарылап кетеді.

Осы жағдайларда қызмет көрсету жүйесінде маркетингтік қызметті ұйымдастыру барысында келесі жайттарды ескеруі тиіс:

1) Шаруашылықтарға өндірістік қызмет көрсету көлемі мен өндірістің табиғи климаттық жағдайлары арасындағы тығыз байланыс. Осыған байланысты қызмет көрсетуші кәсіпорындар жоғары ауыл шаруашылығы өнімдерінің өнімділігіне қол жеткізу мүмкіндіктері бар өндірістік қуаттармен қамтамасыз етілуі тиіс. Бұл қатаң белгіленген мерзімдерде аз жоғалтулармен шығындарды жұмсай отырып, жоғарғы сапалы қызмет көрсетуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар қызмет көрсетуші кәсіпорындардағы артық өндірістік қуаттардың болуы қосымша шығындарға және жеке өндірістік қызметтер бойынша зиянға, ауыл шаруашылығы құрал-жабдықтардың толық тиелмеуіне алып келуі мүмкін.

2) Көрсетілетін өндірістік қызметтердің ерекшеліктері мен жағдайлары. Мұнда үлкен емес жер телімдерінде қиылысудың болуы, өңдеу кезіндегі топырақтың кедергісінің үлесі, тастылығы және басқа да сипаттамалары егін шаруашылығындағы далалық жұмыстарды орындаудағы қызметтер шығындарының өсуін негіздейді.

3) Бірлескен шаруашылық қызметтердің нәтижелеріне елеулі әсер ететін жергілікті табиғи-климаттық жағдайдың сипаттамасы және қызметті тұтыншылардың аумақтық орналасуы. Қызметті тұтынушылар бір-бірімен арақашықтықпен түрлі сападағы автожолдармен, теміржолының болуы, болмауымен, жанар-жағар маймен қамтамасыз ету деңгейімен және т.б. ерекшеленеді. Осы жағдайларды және егу, жинау басқа да жұмыстарды жүргізу мерзімдеріне әсерін тигізетін табиғи-климаттық факторлардың әсерін есепке алу қызмет көрсетуші кәсіпорынға қызмет көрсету аймағында қыз-

меттердің кезектілігі мен оларды көрсету мерзімдерін оңтайлы жоспарлауға, техниканы жылжыту уақыты мен қаржыларын қысқартуға мүмкіндік береді. Мысалы, астық жинайтын механикаландырылған топтарды бір табиғи-климаттық аймақтан екіншісіне жылжыту ауыл шаруашылығы дақылдарының пісу мерзімдеріне байланысты болады.

4) Қазіргі заманғы қызмет көрсетуші кәсіпорындардың өндірістік қызметінің ерекшелігі жедел түрдегі егу, жинау және басқа да далалық жұмыстарды орындау кезеңінде олардың қызметтерінің үнемі қажеттілігі болып табылады. Бұл ауыл шаруашылығы өндірісіндегі қоғам үшін маңызды ішкі және сыртқы нарықтарда тұрақты, кепілделінген өнім құрылуы және өңделуімен айқындалады. Мұндай экономикалық жағдай маркетингтік зерттеу үрдісінде қысқа мерзімдегі және ұзақ мерзімдегі өндірістік қызметтерге деген сұранысты болжауға мүмкіндік береді. Орындалатын қызмет көрсетілетін жұмыстардың жеделдігін және қызмет көрсетуші кәсіпорындар қызметінің тиімділігін жоғарылату үшін өндірістік қызметтерге деген сұранысты басқару бойынша келесі маркетингтік тұжырымдар іске асырылуы мүмкін:

а) қызмет көрсетуші кәсіпорынның жеке бөлімшелері қызметінің түрі мен сипаты және көлемінің маусымдық өзгеруі. Осыған байланысты олардың қызметін күрделі және ұзақ мерзімді жөндеу, техникалық жұмыстардың күзде немесе қыста орындалатындай етіп жоспарлау қажет. Ал дала жұмыстарының қызған кездегі, яғни өндірістік қызметтерге ең жоғары деңгейде сұраныс болған кезде қызмет көрсетуші кәсіпорындардың барлық ресурстары техниканың тоқтауларын жедел түрде жою негізінде машина-технологиялық бекеттердің жұмысының үзілістігін қамтамасыз етуге бағытталуы тиіс;

б) күрт өсетін дала жұмыстарының орта кезеңінің басына немесе аяғына қарай өндірістік қызметтерді жылжыту үшін реттелінген және икемді бағалар жүйесін қолдану.

Осы арқылы қызмет көрсетуші кәсіпорынның өндірістік қуатын бірыңғай және тұрақты тиелуіне қол жеткізілініп, оның қызметіндегі артық тиеу жойылады. Кейбір жағдайларда мерзімін кейінге қалдыруға болмайтын қызметтерді жедел орындау үшін бекітілген бағаларды жоғарылату мәселелері қарастырылуы мүмкін;

в) жоғары сұраныс кезінде көптеп қызмет көрсетуді орындаған кезде кәсіпорында өндірістік-техникалық мамандармен инженерлік-техникалық қызметкерлердің қызметтерін араластыру. Осы мақсатта жоғарғы білікті мамандарды сырттан шақыру, оның ішінде жақын орналасқан аудандардан, ауылдардан, қалалардан білікті мамандарды жұмысқа тарту мүмкінділігі қарастырылады;

г) өндірістік қызметтерге деген сұраныстың жоғарылауына бағытталған іс-шараларды белсенді жүргізу. Бұл қызметтердің жаңа түрлері мен формаларын, тұрақты тапсырыс берушілер үшін жеңілдіктер беру жүйесін, жаңа жоғарғы тиімді технологияларда жұмыстарды орындауды, жарнамалық қызметтерді өткізуді, жоғары өнімділікті ауыл шаруашылығы машиналардың жаңа үлгілерін көрсетуді қарастырады. Әсіресе аса күрделі, қымбат арнайы техникаға қатысты: экскаваторлар, грейдерлер, бульдозерлер, автокрандар, т.б. қанағаттандырылмаған қажеттіліктерді анықтау үшін тапсырушылармен үнемі жұмыс жүргізуді орындау керек.

5) Қалыпты бәсекелік органы қалыптастыру. Қызмет көрсетуші кәсіпорынның қызметінің табысты болуы үшін бәсекелестер көрсететін негізгі қызмет түрлері, тұтынушылар, қызмет көрсету сапасы мен деңгейі туралы ақпаратты жүйелі түрде жинап, талдау жасау қажет. Мұндай ақпарат меншіктің

күшті және әлсіз жақтарын анықтауға, басқалардың жасаған қателіктерін ескеруге, өзінің бәсекелестік артықшылықтарын анықтауға мүмкіндік береді. Қазіргі іс-жүзіндегі бәсекелестік қызмет көрсету жүйесінде жедел дала жұмыстарын орындау, жоғарғы тиімділікті техниканы пайдалану сияқты қызметтер төмен деңгейдегі интенсивтілікпен ерекшеленеді. Мұндай жағдай қызмет көрсетуші кәсіпорындардың ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерге және басқа да ауыл шаруашылығы субъектілеріне қатысты монополдық жағдайымен сипатталады. Өндірістік қызмет саласының толықтырумен қатар қызмет көрсетуші кәсіпорындар арасында бірінші белгілері байқалып, күшейюде. Осыған байланысты ауыл шаруашылығы және басқа да кәсіпорындар баға мен сапасын және жұмысты орындау мерзімдерін ескере отырып, өндірістік қызмет көрсетуді жүргізушілерді нақты таңдау мүмкіндігі болады.

Сонымен, нарықтық қатынастарға өту жағдайында ауыл шаруашылығы кәсіпорындарына өндірістік қызмет көрсету тиімділігінің дамуы маркетинг және өзара тиімді экономикалық қатынастарға негізделі отырып, ауыл шаруашылығы өнім өндірісінің тұрақты өсуінің және тұрақтандырудың, ауыл шаруашылығы саласын жаңа қазіргі заманғы индустриалдық негізге өткізудің маңызды факторы болып табылады.

Ауыл шаруашылығы өндірістік инфрақұрылымдық кәсіпорындардың экономикалық тетіктерінің әрекет етуінен басқа кәсіпорындардың ішіндегі және жабдықтаушылар мен өндірістік қызметті тұтынушылардың арасындағы өзара экономикалық іс-әрекеттер жиынтығын қамтитын ұйымдастыру тетіктерін қарастыру қажет.

Әдебиеттер

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. Пер. с англ. – СПб: Изд. «Питер», 1999.
2. Аграрный сектор США в конце XX века. – М.: РИЦ «Пилигрим», 1997.

Резюме

В статье рассматриваются ситуации, которые должны учитываться при организации маркетинговой деятельности в системе производства сельского хозяйства и даны предложения развития деятельности производственной инфраструктуры сельскохозяйственного предприятия.

Summary

The article discusses the situations which should be considered in the organization of marketing activities in the system of industrial agriculture and the proposal development activities selskokhozyaistvennogo production infrastructure of the enterprise.



УДК 33.338.984

Г.М. Абауова, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ЛОГИСТИКИ И ЭКСПЛУАТАЦИИ
ОБЪЕКТОВ В СФЕРЕ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В современном мире развитие экономики страны зависит от применения логистических решений. Развитие логистических систем – следствие ряда глобальных тенденций мирового развития. Деятельность логистики в области экономики многогранна. В данной статье рассмотрен международный опыт применения логистических систем, необходимых для проведения успешной организации выставки.

Ключевые слова: *ЭКСПО, инфраструктура, глобальных тенденции, Международный финансовый центр «Астана», мировое развитие, сравнительный анализ.*

Развитие инфраструктуры имеет важное социальное и экономическое значение для региона и всей страны.

Инвестиционные строительные проекты, направленные на создание и реконструкцию инфраструктурных объектов позволяют не только увеличить уровень качества жизни населения, но и могут интенсифицировать рост экономики. В современном мире развитие экономики страны зависит от применения логистических решений. Развитие логистических систем – следствие ряда глобальных тенденций мирового развития. Важнейшие из них: прирост населения, которое выросло за последние 40 лет в два раза; бурный рост промышленного

производства; ускорение технического прогресса и распространение новых наукоемких технологий.

Деятельность логистики в области экономики многогранна. Масштабное применение принципов логистики в экономической деятельности хозяйствующих субъектов объясняют необходимостью сокращения промежутков времени между приобретением сырья или материалов и реализацией готовой продукции конечным потребителям.

Более того, повышается значимость фактора времени как управленческого ресурса. Растут риски, а, следовательно, – необходимость знать причины их возникновения и возможности снижения. Специ-

фика логистических систем оказывает влияние и на подходы к оценке их экономической эффективности [1].

Эффективность логистических систем становится часто ключевым фактором национального успеха. В связи с этим применение логистических схем необходимо для успешной организации выставки, что обусловлено различными процессами.

Всемирная выставка ЭКСПО была впервые проведена в 1852 году в городе Лондон и имела такой успех, что другие страны стали организовывать такие мероприятия, как город Париж в 1889 году, для которой была спроектирована и построена Эйфелева башня, которая до сих пор приносит прибыль государству за счет туристов.

Статистика Всемирных выставок ЭКСПО свидетельствует, что расходы государства-организатора на создание комплекса для проведения выставки, необходимой инфраструктуры в городе и регионе окупаются частично уже в ходе подготовки и проведения выставки, а в основном – при дальнейшем (в течение 5-7 лет) использовании [2].

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

– универсальные выставки проводятся каждые 5 лет и не имеют ограничений по размеру выставочных площадей. Они длятся 6 месяцев и посвящены одной общей теме;

– международные специализированные выставки, такие как «ЭКСПО-2008 Сарагоса», проходят в течение 3 месяцев на территории, площадь которой не превышает 25 гектаров. Они посвящены какой-либо специальной теме.

Международное бюро выставок предъявляет также определенные требования при выборе места проведения Выставок:

– выставочный комплекс и сфера инфраструктуры должны максимально обеспечивать сокращение риска загрязнения ок-

ружающей среды, сохранение и приумножение зеленых насаждений, стать органичной частью программы развития градостроения;

– выставочный комплекс и сфера инфраструктуры должны эффективно использоваться после выставки [2].

За 150-летнюю историю состоялось 46 выставок.

Одной из самых убыточных выставок считается выставка в Ганновере в 2000 году, где вместо 40 млн посетителей, посетили лишь 18, убыток составил 1,5 млрд евро. Стоимость билета составляла 45 немецких марок. И вместо ожидаемых 290 тыс. посетителей в день было 118 тысяч. В городе проживает 500 тыс. человек, а во всей Германии – 82 млн. В общем количестве удельный вес иностранных посетителей составил 17%. При этом 57% из них составили посетители из Европы, 43% представители из других континентов. Около 22% составили посетители из Ганновера и прилегающих к нему регионов.

Всемирная выставка «ЭКСПО – 2010, Шанхай», операционный доход которой от проведения выставки составил более 1 млрд юаней, или порядка 157,23 млн долл. США считается одной из самых успешных. Это был доход, на который организаторы и не рассчитывали, поскольку Китай первым из развивающихся стран проводил у себя столь масштабное мероприятие и главной задачей считал не возвращение вложенных средств, а достойную организацию и надлежащий уровень. Однако из-за рекордной посещаемости 73 млн человек, удалось достичь, и морального, и материального успеха.

По разным оценкам, выставку в Астане могут посетить около 5 млн человек. Анализ специализированных выставок последних лет показывает, что один посетитель «приносит» доход около 130 долл. То есть доход может составить 650 млн долларов [3].

ОАЭ стали первой страной Ближнего Востока, получившей право организации ЭКСПО. По прогнозам, она привлечет в

город около 25 млн гостей за шесть месяцев проведения. Она, вне всякого сомнения, значительно повлияет на экономику Дубая, при этом в наибольшем выигрыше останутся туристический и гостиничный сегменты.

По прогнозам экспертов, «ЭКСПО – 2020, Дубай» привнесет в экономику города

23 млрд долл., что составит 24,4% ВВП. Если учесть, что в 2012 году страну посетили 10 млн человек, и 7,9 млн приехали только за первые 9 месяцев 2013 года, это позволяет прогнозировать, что только за 6 месяцев проведения «ЭКСПО – 2020, Дубай» побывает около 25 млн человек.

Таблица. Статистические данные для сравнительного анализа экономических показателей, характеризующих развитие выставочной деятельности*

Место проведения выставок ЭКСПО	Экономические показатели, характеризующие развитие выставочной деятельности				
	Выставочная площадь, кв. км	Ожидаемое число посетителей, млн чел.	Фактическое число посетителей, млн чел.	Объем финансирования и инвестиций, млн долл. США	Финансовый результат, млн долл. США
ЭКСПО-2000, Ганновер, Германия	1	40	18	11 200	9 950
ЭКСПО-2005, Аичи, Япония	1,85	15	22	3 300	9 600
ЭКСПО-2008, Сарагоза, Испания	2,5	6	5,5	1 500	2 000
ЭКСПО-2010, Шанхай, Китай	5,2	70	73	4 200	12 000
ЭКСПО-2012, Йосу, Южная Корея	2,71	10	8	10 000	11 000
ЭКСПО-2015, Милан, Италия	1,1	20	20	13 200	11 200
ЭКСПО-2017, Астана	1,73	5	нет данных	2 390	нет данных
ЭКСПО-2020, Дубай, ОАЭ	4,3	25	нет данных	9 400	нет данных

*Составлено автором из официального сайта Международного Бюро Выставок.
<http://www.bie-paris.org/>

Сравнительный анализ опыта других стран-организаторов данной выставки показывает, что деловой успех данного события зависит от многих факторов, но в основном от внутреннего рынка [4].

Для Экспо-2015 в Милане определены следующие таможенные режимы: выпуск для свободного обращения и внутреннего потребления (импорт), транзит (внешний и внутренний), таможенное складское хране-

ние, временный допуск (ввоз) и экспорт.

Организаторы Международной специализированной выставки «ЭКСПО-2012, Йосу», Корея, планировали создать туристический центр в Азии, в котором будет функционировать некоторые из павильонов выставки, а так же океанариум «Аква центр». Но на сегодняшний день функционирует только океанариум. Организаторы отмечают, что очень сложно управлять после-

выставочным использованием объектов выставки, когда интерес людей потерян после окончания события.

Выставочные площадки «ЭКСПО-2015, Милан» с самого начала возводились на принципах экологичного строительства, с использованием технологических решений, предусматривающих последующий демонтаж таким образом, чтобы вернуть площадку Экспо-2015 в первоначальный вид после завершения Всемирной выставки.

Официально было подтверждено Правительством, что в городе Астана планируется формирование одного из крупнейших финансовых институтов с минимальными затратами. Инфраструктура МФЦА будет создана на базе объектов выставки, а Национальный банк РК поможет создать органы МФЦА на первом этапе средствами своего бюджета. В случае формирования полноценного действующего Международного финансового центра «Астана», экономика Казахстана пополнится новым инструментом диверсификации. В стране надеются, что вклад в ВВП от создания МФЦА составит 1% ежегодно. МФЦ предполагает создание практически несуществующего в Казахстане рынка управления активами и благосостоянием частных лиц. Если Астана справится с созданием международного финансового центра, то страна получит хороший инструмент диверсификации, который придаст мощнейший импульс развития финансовой системе.

Важнейшим элементом международной финансовой системы в последние десятилетия становятся международные финансовые центры (МФЦ). С ростом глобализации мировой экономики существенно возрастают значимость и влияние МФЦ. Расширяется сфера деятельности МФЦ, которая теперь охватывает финансовые рынки и обслуживание международных валютно-финансовых и кредитных отношений, страховых и других услуг.

Финансовые рынки играют существен-

ную роль в развитии экономики развитых стран, а столицы этих стран являются ведущими МФЦ, становятся воротами в глобальную экономику. Среди ведущих МФЦ появляются новые региональные центры (Гонконг, Сингапур, Бостон), сила и влияние которых неуклонно растет. Появление новых региональных МФЦ расширяет возможности финансовой экономики, усиливает ее глобализированный характер [5].

Наличие в стране самостоятельного МФЦ это важный аспект конкурентоспособности национальной экономики, поэтому его развитие в Астане – существенный элемент комплексной модернизации страны в финансовой сфере. Ключевой вопрос становления МФЦ – эффективное использование конкурентных преимуществ страны, интеграция финансовых инноваций с развитием инновационной экономики, когда активно функционирующая фондовая биржа тесно взаимодействует с научно-исследовательскими центрами и высокотехнологической промышленностью [5].

В последние годы наблюдается усиление евразийской интеграции, включающей как интеграцию «сверху» – через создание международных союзов и наднациональных институтов, так и интеграцию «снизу» – через регионализацию, основанную на неформальном взаимодействии между компаниями, общественными группами и людьми в отдельных странах и возникновении торговых и инвестиционных связей.

Сравнительный анализ экономических показателей указывает на результаты развития экономики стран – организаторов выставок ЭКСПО. В результате при планировании выставки необходимо учитывать множество факторов, которые могут повлиять на успех мероприятия. Международный опыт логистики и эксплуатации объектов в сфере выставочной деятельности указывает на необходимость планирования послевыставочного использования объектов инфраструктуры выставок.

Литература

1. Государственная программа индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2015-2019 гг. Указ Президента РК от 1 августа 2014 года №874.
2. Сыздыкбаева Б.У. Роль логистики в инновационном развитии Казахстана.
3. Об утверждении Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 гг. и о внесении дополнения в Указ Президента РК от 19 марта 2010 г. №957 «Об утверждении Перечня государственных программ» / Политика и общество. – 06.10.2014.
4. Корсаков А.А. Основы логистики: Учебн. пособие.– М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – 2005.
5. Дональд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс. Логистика: интегрированная цепь поставок, 2008.
6. Байсалбаева Д.К., Шаимова А.Н., Рустемова С.М. «EXPO-2017» как один из важных факторов развития туристской индустрии Казахстана». ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, g-global, публикация 05 Март 2015.

Түйін

Логистикалық жүйенің тиімділігі ұлттық жетістіктің негізгі факторы болып табылады. Осыған байланысты логистикалық сызбаны қолдану көрмені сәтті ұйымдастыру үшін әр түрлі үрдістермен шартталған. Нәтижесінде көрмені жоспарлау кезінде іс-шараның сәтті өтуіне әсер ететін әр түрлі факторларды ескеру қажет.

Summary

As a rule the efficiency of logistics systems is one of the key factors of national success. In this regard application of logistics systems is essential to a successful preparation of the exhibition and this is justified by a number of processes. A lot of factors should be taken into account during the preparation works for the exhibition, as they can have an influent on the success of the event.



УДК: 657.16.657.622/628

Б.Н. Жабытай, магистр, оқытушы
ҚазЭҚХСУ

ІШКІ АУДИТТІҢ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ДАМУ КЕЗЕНДЕРІ МЕН ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Ішкі аудиттің дамуы шетелдік тәжірибені қарастыра отырып, терең теориялық зерттеулер жүргізуде оның концепцияларын өңдеуді талап етеді.

Акционерлік компаниялар бақылаумен айналыса отырып, қаржылық есеп шынайылығы пайда болған соң, меншік иелері кәсіпорын ұсынатын ақпаратқа сенімсіздік таныта бастады. Сол себепті аудиттің көмегімен кәсіпорынның экономикалық жағдайы анықталады.

Мемлекеттік ақпарат дамыған елдерде ішкі аудит мәселелеріне көп көңіл бөледі. Ішкі аудиторлардың халықаралық институтында аудиттің сәйкес стандарттарына жауапты арнайы қызмет атқарады. Осыған байланысты халықаралық ұйымдарда қолданылатын ішкі аудит стандарттарын отандық тәжірибеде қолдану мүмкіндігі бар екендігі сипатталған.

Негізгі ұғымдар: аудит, сыртқы аудит, ішкі аудит, аудиторлық қызмет, кәсіпкерлік тәуекел, ХАС.

Ішкі аудит мәселесінің қазіргі таңдағы қажеттілігі бұрынғыдан да артып отыр, өйткені, біріншіден, Қазақстандағы кәсіпорындардың экономикалық жағдайының дамуы олардың өзара бәсекелестерінің артуына байланысты болса, екіншіден, мемлекетіміздің халықаралық есеп және аудит стандарттарына өтуімен тікелей байланысты.

Сыртқы аудитті өткізу барысында аудиторлық компаниялар кәсіпорындардағы аудиттің атқарған жұмыстарын бағалай отырып, оның нәтижелерін пайдаланады, демек ішкі аудитті оқу – игеру қажеттілігі нарықтық экономиканың құрамдас бөлігі екендігімен байланысты деп білу керек. Ішкі аудит мәні мен принциптерін анықтау сыртқы аудит түсінігі мен принциптеріне негізделеді.

Ішкі аудит дегеніміз – кеңес беру, аудит көрсеткіштерін талдау жолымен оның белгіленген параметрлерге сәйкестігін сандық-сапалық бағалау процесі.

Ішкі аудиттің дамуы шетелдік тәжірибені

қарастыра отырып, терең теориялық зерттеулер жүргізуде оның концепцияларын өңдеуді талап етеді. Сондай-ақ ішкі аудиттің кәсіпкерлік жағдайындағы мақсаты мен мазмұнын анықтау қажет. Бұрын аудиторлық қызметте ретроспективті сипат тән болса, яғни ол жүзеге асырылған қаржылық және шаруашылық операцияларының нормативтік актілерге сәйкестігін, шынайылығын тексеруге бағытталса, қазіргі уақытта ол жеткіліксіз болып есептеледі. Меншік иелері мен ақпаратты пайдаланушылар аудиторлардан экономикалық шешімдер қабылдау үшін негіз болатын, түрлі сұрақтар бойынша қажетті ақпарат, кеңес алуға үміттенеді. Сондықтан ішкі аудит концепциясын бизнестің дамуымен қарастыру қажет. Аудит кәсіпкерлік тәуекел мен кәсіпорынның даму жолдарын ашуға бағытталған болжамдық сипатта болуы керек, себебі олар кәсіпорын қызметінің ерекшеліктері жөнінде ақпаратқа ие. Мемлекеттік ақпарат дамыған елдерде ішкі аудит

мәселелеріне көп көңіл бөледі. Ішкі аудиторлардың халықаралық институтында аудиттің сәйкес стандарттарына жауапты арнайы қызмет атқарады. Осыған байланысты халықаралық ұйымдарда қолданылатын ішкі аудит стандарттарын отандық тәжірибеде қолдану мүмкіндігі тұрғысынан сипаттаған дұрыс. Әдетте мұндай стандарттар 3 топқа жіктелді:

1. Жалпы стандарттар. Бұл топ стандарттары келесідей ережелерді қамтиды:

- Тексерудің құны одан алатын тиімділіктің құнынан артпауы тиіс және мүмкін тәуекелді ескеруі керек. Кәсіпорын әкімшілігі ішкі тексеруге оң қабақ танытып, оның тиімділігінің артуына ықпал етуі қажет. Олардың қызметкерлерінен, ішкі аудит қызметі басшылығынан кәсіби біліктілігінің жоғары болуын және ішкі бақылау жүйесін терең білуін талап етеді.

Тексеру объектілері мен мақсаттары кәсіпорынның әрбір қызмет түрі үшін анықталған, толық және негізделген болуы тиіс.

Ішкі аудиттің тексеру әдістері алға қойған мақсатқа қол жеткізуге бағытталған және тиімді сенімділіктің жоғары деңгейін қамтамасыз ететін болуы тиіс.

2. Арнайы стандарттар. Олар келесідей ережелерді қамтиды:

Құжаттау, яғни операциялардың, құбылыстардың құжатталуы операцияларды бақылау кезінде басшылар мен аудиторлар үшін пайдалы болуы керек.

Операциялардың орындалуы, яғни әрбір операцияны жүзеге асыруға рұқсат беріліп, олар тиісті қызметкерлердің өкілеттік шеңберінде орындалуы қажет.

Қызметкерлер арасында тиісті міндеттер мен жауапкершіліктердің болуы және дұрыс бөлінуі. Сонымен қоса ішкі аудит мақсатына жетуі үшін біліктілік және тұрақты бақылауды қамтамасыз етуі керек.

3. Аудиторлық есеп беру стандарттары. Оларға сәйкес аудиторлық тексеріс нәтижелері бағаланып, аудиторлардың ұсыныстары негізінде кемшіліктер жойылып отырады. Ішкі аудиттің халықаралық стандарт-

тары аудитін жүзеге асырудың жалпы талаптары мен шарттарын сипаттайды.

Аудиттің даму тарихына тоқталатын болсақ, Ежелгі Қытайда қаржылық бақылау б.д.д. 700 ж. жүзеге асырылған, онда бас аудитор қызметі болған. Біздің дәуіріміздің III ғасырында Рим басқарушылары барлық провинциялардың бухгалтериясын тексеріп, атқарылған жұмыс жөнінде ауызша есеп беруге міндетті квесторларды, магистрлерді тағайындап отырған. «Аудит» және «аудитор» сөздері Рим тәжірибесінде қолданылған», – деп жазады Н.Т. Лобынцев [1].

Ағылшын тілдес мемлекеттерде бізге жеткен ең ежелгі есептік құжаттар мен аудит жөніндегі ескертулер Англия мен Шотландия архивінде табылған. С.М. Бычкова [2] 5 кезенді бөліп көрсетеді: алғышарт (1850 ж. дейін), аудиттің пайда болуы (1850-1905 жж.), кәсіптің қалыптасуы (1905-1933 жж.), кәсіптің өркендеуі (1933-1940 жж.), қазіргі жағдайы (1940 ж. – қазіргі уақытқа дейін).

Акционерлік компаниялар бақылаумен айналысты және қаржылық есеп шынайылығы пайда болған соң, меншік иелері кәсіпорын ұсынатын ақпаратқа сенімсіздік таныта бастады. Сондықтан қаржылық есеп шынайылығы растау үшін тәуелсіз аудиторлар шақырылатын болды (аудит – лат. «audio» сөзінен алынған, тікелей баламада «тыңдаушы» дегенді білдіреді). Аудиттің көмегімен кәсіпорынның экономикалық жағдайы анықталады.

Аудит тарихы өзінің заңды бастамасын Шотландиядан, дәлірек айтқанда, оның астанасы Эдинбургтан алады. Мұнда 1853 ж. ресми түрде Эдинбург аудиторлар институты бекітіледі. Алғашқы бухгалтер – аудитор Ұлыбританияда XIX ғ. ортасында пайда болған. 1862 ж. қабылданған британдық компаниялар жөніндегі заңға сәйкес жылына бір рет компаниялардың шоттары міндетті түрде бухгалтерлік есеп және қаржылық бақылау бойынша мамандармен тексерілуі тиіс болған. Жоғары білікті аудиторлармен жүзеге асырылатын тәуелсіз сыртқы

аудит қаржылық есептіліктің шынайылығы туралы қорытынды бергенімен, бухгалтерлік есеп ақпаратының қалыптасу процесіне терең араласа алмады. Ірі ұйымдық құрамдардың пайда болуы және қаржылық тәуекел дәрежесінің жоғарылауына байланысты ішкі аудитті жүзеге асыру қажеттілігі туындады. Ішкі бақылауды тағайындау қажеттігі 1929 ж. жарияланған «Қаржылық есепті тексеру» еңбегінде көтерілген. Ішкі аудит тәжірибесін дамыту бойынша едәуір белсенді жұмыстар экономикасы дамыған елдерде көбірек байқалады. Мысалы, АҚШ мұнда 1941 ж. Ішкі аудиторлар институты құрылған.

1948 ж. Американың бухгалтерлер институты «Аудиттің жалпы стандарттарын» бекітті, ал ішкі ревизорлар институты 1978 ж. «Ішкі ревизордың міндеттерін» жариялады және аудитор қызметкерлерін даярлау жүйесін қалыптастырды.

Аудиттің әрбір даму кезеңінде белгілі

бір мақсаттар орындалып отырды. Егер бастапқы кезде аудитке кәсіпорын жұмысының тиімділігін анықтау мақсаты қойылса, ауытқулар мен зияндарды анықтау, олардың алдын алумен айналысты. Сонымен қатар аудитті жүзеге асыру тәсілдері де жетілдірілді.

Ішкі аудит – трансұлттық компаниялардың шаруашылық қызметінің міндетті бөлімі. Оған жоғары сапалы тауарларды сатумен айналысқан АҚШ-тың «Истмэн Кодак» компаниясы мысал бола алады. Бұл кәсіпорында ішкі аудит 60-жылдан астам уақыт жүзеге асырылды. Бұл жұмыстың жауапкершілігі Рочестер қаласындағы Нью-Йорк штаты жалпы аудит бөліміне жүктелген.

АҚШ-тың барлық ірі университеттерінде бухгалтерлер мен аудиторлар даярлаудың елеулі бөлігін құрайтын «Аудит» курсы оқылады. Курстардың аталуы және олардың мазмұнымен 1-кестеде берілген мәліметтер арқылы танысуға болады.

1-кесте. АҚШ университеттеріндегі аудит бойынша пәндер және олардың қысқаша мазмұны

№	Университеттің атауы	Курс атауы	Пәннің мазмұны
1.	Хьюстон іскерлік әкімшілік мектебі	Аудит	Аудит стандарттары мен процедуралары, ішкі бақылау, есеп беру
2.	Коммерция және іскерлік әкімшілік колледжі	Аудит	Аудит мәні, процедуралары, техникасы және тәжірибесі; аудиторлардың кәсіби этикасы мен есеп беруі; тәжірибелік жағдайларды талдау
3.	Нью-Йорк іскерлік әкімшіліктің жоғарғы мектебі	Аудит	Аудиттің мәні мен маңызы, атқаратын қызметтері және әдістері
4.	Миссурия-Колумбиялық іскерлік және қоғамдық әкімшілік мектебі	Аудит Аудит теориясы мен тәжірибесі	Аудит принциптері, есептік жазбаларды талдау, іскерлік құжаттар мен есеп даярлау. Аудиттің жалпы стандарттары мен процедуралары
5.	Флорида іскерлік әкімшілік мектебі	Аудит және ішкі бақылау. Тереңдетілген аудит	Ішкі бақылау жүйелеріне қатысты аудит стандарттары мен процедуралары. Қазіргі қоғамдағы аудиторлардың ролі, маңызы, атқаратын қызметі

«Кәсібінің даңқы бойынша Францияда бухгалтер-аудиторлар сәулетшілермен қатар екінші және үшінші орынды иеленеді екен

(1-ші орында геодезистер)», – деп жазады С.А. Стуков [3]. Францияда бухгалтер-аудитор болу үшін жоғары білім, 3 жылдық жұ-

мыс тәжірибесі болуы шарт, содан соң талапкер бухгалтер-аудитор дипломын алу үшін емтихан тапсырады. Сондай-ақ талапкер 25-тен жас болмауы керек. Жасқа байланысты шектеулер көптеген дау туғызуда: АҚШ-та 21 жас болса, Чехияда 35 жастан кем болмауы керек. Қазақстан Республикасында мұндай шектеулер қойылмаған.

К.Н. Нарисбаевтың жұмысынан алынған [4] мәліметтері бойынша, ТМД елдеріндегі аудиттің өркендеуі «Инаудит», «Контакт», «Қазақстан аудит», «Ержанов и К» т.б. фирмалардың құрылуынан басталады. Аудиттің даму тарихын зерттеу оның қазіргі уақыттағы жағдайын анықтап, алдағы кездегі даму жолдарын белгілеуге мүмкіндік береді.

Қытай мен Германиядағы аудиторлар даярлау жүйесі көңіл аударарлықтай. Елге аудиторлық тәжірибені енгізуге кәсіби аудиторлардың жетіспеушілігі кедергі болғандықтан, Қытай үкіметі нақты шараларды қолға алады. 29 жоғары оқу орнында, техникалық мектептерде, сондай-ақ бірнеше арнайы даярлық орталықтарында кәсіби аудиторларды даярлау жүзеге асырылады. Атқарылған жұмыстар нәтижесінде аудиторлық әкімшілік 3000-ға шоғырланған 34000 адамнан тұратын аудиторлар штатын құрды. Бір ғана 1989 ж. аудиторлық қызметті

тексеру нәтижесінде 24 млрд юань құрылысты қаржыландыруға арналған «проблемалық ақшаны» анықтады, жалпы ұлттық табыстың 2% құрады. Қытай теледидарынан жүргізетін аудит курсы кәсіпорындар мен акционерлер қоғамы үшін ішкі аудиторларды даярлау және олардың қызметін насихаттауда өте тиімді болып табылады.

Германияда талапкерге аудиторлыққа емтихан тапсыруға рұқсатты жоғары федералды экономикалық ведомствода құрылатын қабылдау комиссиясы береді. Бұл комиссияның құрамына аймақтық үкімет өкілдері, өнеркәсіпшілер одағының өкілдері, сауда палатасының өкілдері және екі аудитор кіреді.

Қазақстанда аудиторлар палатасын даярлау үшін қабылдау комиссиясының құрамына экономикалық бөлім, қаржылық басқарма, салық комитеті, ауыл шаруашылығы басқармасының өкілдері, жергілікті университеттің есеп және аудит бойынша беделді ғалымдары және сертификаты бар екі аудитор кіргені дұрыс.

Қазақстан Республикасының «Аудиторлық қызмет жөніндегі» Заңында ішкі аудит мәселелері арнайы қарастырылмаған, оны тәуелсіз аудиторлармен жүзеге асыратын қызмет ретінде қарастырады. Алайда онда ішкі аудитке қатысты бірқатар нұсқаулар бар [1].

2-кесте. Қазақстан Республикасының қаржылық-экономикалық бақылау жүйесі

№	Бақылау типтері	Бақылау субъектілері	Меншік формасы
1.	Президенттік	Есеп комитеті	Мемлекеттік
2.	Үкіметтік	Салық комитеті	Мемлекеттік
3.	Тәуелсіз аудит	Қаржылық бақылау комитеті	Жеке
4.	Ішкі аудит	Кәсіпорынның ішкі аудит қызметі	Мемлекеттік, жеке акционерлік

Қаржылық-экономикалық бақылаудың әрекеттегі жүйесін (2-кесте) талдай отырып, есептік комитеттің Мәжіліс қарамағына беру қажеттігін атап өту керек, себебі ол республика бюджетін бекітумен айна-

лысады, бірақ оның орындалуын бақылайтын нақты органы жоқ. Кәсіпорынның ішкі аудиті бақылаудың жеке түріне бөлінген, себебі заң талаптарына сәйкес тәуелсіз аудиторлық ұйым тек жеке меншік формасында

құрылуы тиіс, ал ішкі аудит ішкі формасына және құрылтайшыларға тәуелді болады.

Ішкі аудитор өзінің барлық нұсқаулары мен ұсыныстарының орындалуын талап ете алмайды, сондықтан олардың енгізілуі дәрежесіне және нәтижесіне жауапты болмайды. Сондай-ақ, ол өзі анықтаған ауытқуларды түзетуге қатыспауы тиіс. Ішкі аудит нәтижесіне ең алдымен кәсіпорынның жоғары басшылығы мүдделі болғандықтан, ішкі аудитордың бақылау үшін қажетті кез келген

ақпаратты алуға мүмкіндігі болуы керек.

Ішкі аудиттің тиімділігі сыртқы аудитпен салыстырғанда шығындарының төмендігінде (ішкі аудиторлық қызметінің құны 35-50%-ға арзан), ішкі аудиторлардың кәсіпорын жағдайын, жұмыс ырғағын және басқару жүйесін терең білуінде, аудиторлардың тексеруге құрылымдық бөлімдердің жоғары білікті мамандарын тарту мүмкіндігінде, заң талаптарын сақтау кепілдігінде болып отыр.

Әдебиеттер

1. ҚР «Аудиторлық қызмет туралы» Заңы 05-05 2006 /Қосымшамалар мен өзгертулермен.
2. Лабынцев Н.Т., Ковалева О.В. Аудит: теория и практика: Учебн. пособие. – М.: Издательство «ПРИОР», 2000. – С. 208.
3. Бычков Б.М. Аудит для руководителей и бухгалтеров. – СПб.: Питер, 2003. – С. 384.
4. Стуков Б.А., Гольшев В.Д. Введение в аудит. – М.: Гарвер, 1992. – С. 128.
5. Нарибев К.Н. Организация бухгалтерского учета в США. – М.: Финансы, 1979.
6. Жақыпбеков С. Ішкі аудит. – Алматы, 2008. – 3, 30 бет.

Резюме

В статье рассматриваются теоретические проблемы, определяется место внутреннего аудита в управлении предприятием, а также дается определение принципам и видам внутреннего аудита.

Summary

These article concidess theoretical problems, placement of the entity's internal control audit, as well as a definition. Principles and types of internal audit analyzes, taking into account international experience and evidence based form is deviled into stages of their development.



УДК 336.131.012

*С.И. Ашкербекова, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Методика ведения бухгалтерского учета лизинговых операций во многом зависит от правильного понимания внутреннего содержания лизинга и его специфических особен-

ностей, их адекватного отражения в методических рекомендациях по документированию и учету. Именно понимание сущности лизинга в целом является ключевым моментом для формализованного описания, документирования и учета лизинговых операций.

Ключевые слова: финансовый лизинг, лизинговые операции, МСФО.

В настоящее время в области лизинговых отношений немало проводилось фундаментальных исследований, тем не менее, не снижается значение вопросов методики бухгалтерского учета у основных субъектов лизинговых отношений. Очень много дискуссий развернулось вокруг вопросов методики бухгалтерского учета у лизингодателя и лизингополучателя. Изменения законодательных норм в области лизинговых отношений коснулись в основном организационно-экономических аспектов разработки лизинговых соглашений. На всех стадиях исполнения лизинговых соглашений возникает множество вопросов относительно бухгалтерского учета, как у лизингодателя, так и у лизингополучателя. Развитие системы нормативно-правового регулирования бухучета лизинговых операций сопряжено с трудностями, обусловленными неясностями и противоречиями законодательства, что является причиной актуальности выбранной темы исследования. Теоретическое и методическое обоснование организации путей развития и основных направлений совершенствования учета лизинговых операций в соответствии с МСФО – основная цель данной статьи.

Методика ведения бухгалтерского учета лизинговых операций во многом зависит от правильного понимания внутреннего содержания лизинга и его специфических особенностей, их адекватного отражения в методических рекомендациях по документированию и учету. Именно понимание сущности лизинга в целом является ключевым моментом для формализованного описания, документирования и учета лизинговых операций.

На основе систематизации взглядов,

касающихся определения «лизинг», сформулировано следующее определение «лизинг – это целостная система экономических отношений, которая включает в себя арендные, инвестиционные, кредитные и торговые отношения, складывающиеся в связи с передачей активов в пользование одним участником отношений, лизингодателем, на условиях платности, срочности и возвратности на основе их приобретения у поставщика путем инвестирования собственных или привлеченных финансовых средств другому участнику отношений, лизингополучателю, с возможностью, если это предусмотрено соглашением сторон, выкупа лизингополучателем актива».

Для детального раскрытия сущности «лизинга» необходимо давать развернутую характеристику функций лизинга. Анализ литературы по вопросам функций лизинга показал, что в современной экономической науке не существует единого мнения относительно наименований функций лизинга и содержания функций лизинга.

Многообразие различных подходов к определению лизинга и функций лизинга, многосторонний характер лизинговых отношений при заключении договоров лизинга и многоступенчатые формы реализации лизинговых отношений делают необходимым классификацию лизинговых отношений по формам организации лизинга и технике проведения, характеристику каждой формы и выделение посредством классификации особенностей видов лизинговых операций, влияющих на организацию бухгалтерского учета.

Под воздействием различных внешних факторов, складывающихся в Казахстане, лизинговые отношения все более уходят от

классической формы трехсторонних лизинговых отношений и приобретают более многосторонний характер с многочисленными участниками и более сложной и многоступенчатой формой реализации лизинговых отношений. Прямыми участниками лизинговых отношений являются лизинго-

датель, лизингополучатель и поставщик. Косвенными участниками лизинговых отношений могут выступать банки, трастовые компании, финансирующие сделки, страховые организации, посреднические организации, брокерские фирмы и консалтинговые фирмы.

Таблица. Виды лизинговых операций, влияющих на организацию бухгалтерского учета

Классификационные признаки	Формы организации лизинга и техники проведения	Особенности бухгалтерского учета
1	2	3
Форма организации сделки	Прямой (возвратный), лизинг поставщику, косвенный, раздельный (леверидж), смешанный (сублизинг, трехсторонний, многосторонний)	Учет дополнит. капит. вложений, связан. с приобретением предмета лизинга, процентов по заемным средствам, привлеч. для приобрет. или сооружения предмета лизинга до и после принятия предмета лизинга, возможный отказ от выкупа, досрочн. выкуп предмета лизинга
Состав участников	Прямой, косвенный, раздельный	Учет дополнит. капитальных вложений, связан. с приобретением предмета лизинга, процентов по заемным средствам, привлеченным для приобретения или сооружения предмета лизинга до и после принятия предмета лизинга, возможный отказ от выкупа, досрочный выкуп предмета лизинга
Продолжительность сделки	Оперативный с периодом меньше норматив. срока использования предмета, возобновляемый револьверный, финансовый с нормативным сроком использования предмета (раздельный (леверидж), групповой (акционерный), с налоговым рычагом), комбинированный прямой (возвратный)	Определение срока полезного использования предмета лизинга, момента ввода в эксплуатацию, метода начисления амортизации, использование повышающих и понижающих коэффициентов, учет лизинговых платежей, задолженности по лизинговым платежам, операций по возврату и выкупу, замене предмета лизинга
Объем обслуживания	Чистый в пакете (с полным набором услуг), комплексный, с неполным набором услуг, генеральный	Учет дополнит. капит. вложений, связан. с приобретением предмета лизинга, неотделимых улучшений в предмет лизинга, затрат, возник. в ходе исполнения лизинговой сделки, деления их между субъектами лизинговых отношений, разграничение доходов от реализации лизинговых услуг и предмета лизинга, оценка предмета лизинга

1	2	3
Предмет лизинга	Лизинг недвижимости, лизинг движимого имущества по отраслям	Отсутствуют
Сфера рынка	Внутренний, внешний (международный) прямой экспортный, внешний (международный) транзитный, внешний (международный) прямой импортный, не прямой международный лизинг	Возможный отказ от выкупа, досрочный выкуп предмета лизинга, переход предмета лизинга в собственность лизингополучателя, определение момента ввода в эксплуатацию, учет дополнит. капитальных вложений, связан. с приобретением предмета лизинга, неотделимых улучшений в предмет лизинга, затрат, возникающих в ходе исполн. лизинговой сделки
Условия амортизации	С неполной амортизацией, с полной амортизацией, с ускоренной амортизацией	Определение срока полезного использования предмета лизинга, учет операций по возврату и выкупу предмета лизинга
Отношения к налоговым и амортизационным льготам	Фиктивный, действительный	Определение срока полезного использования предмета лизинга, момента ввода в эксплуатацию, метода начисления амортизации, использование повышающих и понижающих коэффициентов
Тип лизинговых платежей	Денежный, компенсационный, комбинированный	Возможная корректировка лизинговых платежей соразмерно темпам инфляции, выкуп предмета лизинга, разграничение доходов от реализации лизинговых услуг и предмета лизинга
Размер лизинговых сделок	Мелкий, стандартный (средний), крупный	Отсутствуют
Степень окупаемости	С полной окупаемостью, с неполной окупаемостью	Согласованность учета операций выкупа предмета лизинга у субъектов лизинговых отношений, операций по возврату и выкупу предмета лизинга, определения срока полезного использования предмета лизинга, выкупной цены предмета лизинга
Состав учитываемых элементов платежа	Амортизация, дополнительные услуги, лизинговая маржа, страхование	Учет задолженности по лизинговым платежам, порядок разграничения доходов от реализации лизинговых услуг и предмета лизинга, затрат, возникающих в ходе исполнения лизинговой сделки, деления их между субъектами лизинговых отношений, процентов по заемным средствам, привлеченным для приобретения или сооружения предмета лизинга

1	2	3
Уровень риска лизингодателя	Гарантированный, необеспеченный, частично обеспеченный	Учет полученных и выданных гарантий в обеспечение выполнения обязательств, учет операций по страхованию, залогу
Метод начисления лизингового платежа	С фиксирован.общей суммой, с авансом (депозитом), с учетом выкупа имущества по остаточной стоимости, с учетом периодичности внесения (ежегодные, полугодовые, ежеквартальные, ежемесячные), с учетом срочности внесения (в начале, середине или в конце периода платежа), с учетом способа уплаты (равномерными равными долями, с увеличивающимися и уменьшающимися размерами в зависимости от финансов. состояния лизингополучателя и условий договора	Учет лизинговых платежей, задолженности по лизинговым платежам, определение выкупной цены предмета лизинга, досрочный выкуп предмета лизинга
Количество привлеченных заемщиков	Простой, раздельный (сложный)	Учет процентов по заемным средствам, привлеченным для приобретения или сооружения предмета лизинга до и после принятия предмета лизинга
Срок договора	Долгосрочный, краткосрочный	Учет задолженности по лизинговым платежам
Метод финансирования	Срочный, возобновляемый	Определение срока полезного использования предмета лизинга, метода начисления амортизации, учет лизинговых платежей, задолженности по лизинговым платежам, операций по возврату и выкупу, замене предмета лизинга
Экономическая среда	Внутрикорпоративный, независимый	Оценка предмета лизинга, учет лизинговых платежей
Степень новизны имущества	Лизинг нового имущества, лизинг поддержанного имущества	Определение срока полезного использования предмета лизинга, метода начисления амортизации, использование повышающих и понижающих коэффициентов
Отношение к формированию уровня конкурентоспособности продукции	Инновационный, поддерживающий	Отсутствуют

Многообразие существующих видов лизинга позволяет лизингодателю и лизингополучателю выработать наиболее оптимальную схему ведения бухгалтерских записей по лизинговым операциям в рамках

конкретной сделки. Посредством выбора и применения определенного вида лизинговых отношений возможно регулирование:
– формирования первоначальной стоимости предмета лизинга;

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">– учета операций по передаче, возврату и выкупу предмета лизинга;– учета лизинговых платежей;– определения полезного срока использования предмета лизинга и момента ввода в эксплуатацию;– определения метода амортизации предмета лизинга;– определения выкупной цены предмета лизинга;– учета дебиторской и кредиторской за- | <ul style="list-style-type: none">долженности субъектов лизинговых отношений;– учета неотделимых улучшений в предмет лизинга;– учета затрат, возникающих в ходе исполнения лизинговой сделки, деление их между лизингодателем и лизингополучателем;– разграничения доходов от реализации лизинговых услуг и предмета лизинга. |
|---|--|

Литература

1. Шпиттлер Х.К. Практический лизинг. – М., 1991.
2. Агафонов М.Н. Аренда, лизинг, безвозмездное пользование. Правовые основы. Бухгалтерский учет. Налогообложение. Практические рекомендации. – М.: Юстицинформ, 2006.
3. Антоненко И.В. Практическое пособие лизингополучателя. Право, налоги, бухучет, финансы лизинговой сделки. – М.: Бератор Пресс, 2007.
4. Философова Т.Г. Лизинговый бизнес. – М.: Юнита-Дана, 2010.
5. Гражданский кодекс Республики Казахстан. Основная часть.
6. Зубарева Л.В. Лизинг как метод инвестирования: Учебн. пособие для студентов. – М.: Финансы и инвестиции, 2006. – 457 с.
7. Международные стандарты финансовой отчетности МСФО (IAS) 17 «Аренда».

Түйін

ХҚЕС сәйкес лизингтік операцияларды есепке алуға және есептілігін жетілдірудің негізгі бағыттарына қазіргі уақытта лизингтік қатынастар саласында біршама іргелі зерттеу жүргізілді, алайда лизингтік қатынастар саласындағы негізгі субъектілердің бухгалтерлік есеп әдістемесі бойынша сұрақтары азайған жоқ. Лизинг беруші мен лизинг алушыда бухгалтерлік есеп әдістемесі мәселелері төңірегінде пікірталастар көп.

Summary

There have been a lot of basic research about the leasing relations field, however, does not decrease the value of issues of accounting methods in the basic subjects of leasing relations. Much discussion revolved around questions of accounting methodology in the lessor and lessee.



ӘОЖ 378.2:364(574)

А.Б. Валиева, магистр, аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚ ЭКОНОМИКА, ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САУДА УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ЖАРШЫСЫ, 2016. – №4.

БОЛАШАҚ ӘЛЕУМЕТТІК ПЕДАГОГ МАМАНДАРЫН ДАЙЫНДАУДАҒЫ ҚҰЗЫРЕТТІЛІК МӘСЕЛЕЛЕРІ

Білім беру технологияларын оқыту жүйесіне енгізудің басты нәтижесі – тұлғаның қойылған нәтижеге жетуі үшін білім, білік, дағдылар қалыптасқан негізгі құзыреттіліктер, әлеуметтік дағдылар негізінде ішкі және сыртқы ресурстарды тиімді іске асыру дайындығынан көрінетін құзырлылық болып табылады. Осыған орай, білім беру технологияларының құзыреттілікке бағытталуын жүзеге асырудағы негізгі бағыттарды көрсетуге болады.

Негіздір ұғымдар: құзыреттілік, дамыту технологиясы, модульдік оқыту.

Қазіргі білім беру технологияларын оқыту жүйесіне енгізудің басты нәтижесі – тұлғаның қойылған нәтижеге жету үшін білім, білік, дағдылар қалыптасқан негізгі құзыреттіліктер, әлеуметтік дағдылар негізінде ішкі және сыртқы ресурстарды тиімді іске асыру дайындығынан көрінетін құзырлылық болып табылады. Осыған орай, білім беру технологияларының құзыреттілікке бағытталуын жүзеге асырудағы негізгі бағыттарды көрсетуге болады, олар:

- оқыту әдістемесіндегі өзгерістер;
- мұғалім мен оқушының әрекетіндегі өзгерістер;
- мұғалімнің көзқарсының өзгеруі;
- оқушылар талаптарының өзгеруі;
- оқу әрекетінде ұйымдастырушылық формалардың өзгеруі;
- құзыреттіліктерді бағалау жүйесі.

Құзыреттілікке бағытталған білім беру келесі технологиялар арқылы жүзеге асырылады:

- ✓ модульдік оқыту технологиясы;
- ✓ «оқытудың үш өлшемді әдістемелік жүйесі» технологиясы;
- ✓ сын тұрғысынан ойлауды дамыту технологиясы;

- ✓ оқыту үрдісін жобалау технологиясы;
- ✓ проблемалық оқыту технологиясы;
- ✓ дамыта оқыту технологиясы;
- ✓ қашықтықтан оқыту технологиясы;
- ✓ кредиттік оқыту технологиясы.

Кредиттік оқыту технологиясы Қазақстанның жоғары білім жүйесіне ұлттық білім беру бағдарламаларын халықаралық мойындау, студенттер мен оқытушы-профессорлық құрамның ұтқырлығын қамтамасыз ету мақсатында енгізілді [1].

Кредиттік технологияның негізгі ерекше белгілері:

- білім алушылар үшін оқу жоспары пәндерін таңдау кеңдігі;
- әр студенттің өз жеке оқу жоспарын қалыптастыру ісіне қатысуы;
- сынақ бірліктері - кредиттер жүйесін жүргізу;
- оқу үрдісінің баспа және электронды түрдегі қажетті әдістемелік материалдармен қамтамасыз етілуі;
- студенттердің оқу пәндерін меңгеруін бағалауда балдық-рейтингтік жүйенің міндетті түрде қолданылуы.

Кредиттік оқыту жүйесінің артықшылықтары:

• Қазақстан жоғары оқу орындарының жоғары білім туралы дипломдарын әлемдік университеттік қоғамдастықтың мойындауы.

• Білім сапасының халықаралық стандарттарға сәйкестігі, сол арқылы қазақстандық жоғары мектептің халықаралық білім беру кеңістігіне кірігу үрдісін қамтамасыз ету.

• Академиялық еркіндік және оқу бағдарламаларының көпнұсқалылығы, пәндер мен оқытушыларды таңдау мүмкіндігі.

• Оқу үрдісі мен жеке білім алу жолын және мамандандыруды таңдауды ұтқыр жоспарлау мүмкіндігі.

• Студенттерге академиялық ұтқырлықтарды қамтамасыз етумен шектелмей, сонымен қатар жаңа жағдайларға бейімдейтін икемдерді қалыптастыруға, алған білімді іс жүзінде пайдалана білуге көмек көрсету.

• Оқу үрдісін барлық қажетті оқу және әдістемелік материалдармен қағаз жүзінде және электронды түрде қамтамасыз ету.

• Оқытудағы мәжбүрлеу әдісінен студенттің өзін білім алуға белсенділендіруге көшу. Мұнда студенттің өздік жұмысына баса назар аударылады, ол бітірушілерді «өмір бойы» оқуға дағдыландыруы керек.

• Студенттердің аудиторлық, сонымен қатар өздік жұмыстарының тиімді арақатынастарын белгілеу.

Республикамыздың бірқатар жоғары оқу орындарында жұмыс істеп келе жатқан әлеуметтік педагогика және өзін-өзі тану мамандығы бойынша әлеуметтік педагог және өзін-өзі тану мұғалімдерін даярлау жүйесі қазіргі таңда ғылыми жаңа бағыт болып табылады [1].

Сондықтан бұл екі мамандықтың, яғни әлеуметтік педагог және өзін-өзі тану мұғалімінің қажеттілік ролі мен еліміздің әлеуметтік-экономикалық даму дәрежесіне сай анықталған тәжірибелерге, бүгінгі қоғамдық әлеуметтік мәні бар өзекті мәселелерді қамтитын мына төмендегі аса маңызды екі факторға сүйеніп айтар болсақ, біріншісі: қарасыз қалған балаларды көзден таса қылмауға

әркез мән беріліп келді. Алайда әр түрлі себептермен ата-анасынан айырылған немесе панасыз қалған балалар, мүмкіндігі шектеулі мүгедектер, т.с.с жасөспірімдер мәселесін еліміз әсіресе Тәуелсіздік алған жылдардан бастап мықтап қолға алды. Осы мақсатта Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Балалар үйінің жарғысы», «Мұқтаж азаматтарға олардың білім алу кезеңінде әлеуметтік көмектің мөлшері мен көздері туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің қаулысы, «Бөбек» республикалық қоры, Қазақстан Республикасының «Бала құқықтары туралы», Қазақстан Республикасының «Неке және отбасы туралы», ҚР «Отбасы үлгісіндегі балалар ауылы және жасөспірімдер үйлері туралы», «Мемлекеттік атаулы әлеуметтік көмек туралы», «Кәмелетке толмағандар арасында құқық бұзушылық профилактикасы мен балалардың қадағалаусыз, панасыз қалуының алдын алу туралы» Заңдары жарық көріп, түрлі бағдарламалар, т.б. әлеуметтік маңызы бар шаралар жүзеге асып жатыр. Бұл қабылданған заңдардың тиімді жүзеге асырылуы нәтижесінде әлеуметтік педагог, өзін-өзі тану мұғалімдерінің қызметі дұрыс ұйымдастырылуда [2].

Осы тұста айта кететін жайт әлеуметтік педагог және өзін-өзі тану мұғалімі мамандарының кәсіби іс-әрекет саласына жоғарыда аталған мемлекеттік заңнамалар бағытталған білім беретін ұйымдар, арнайы білім ұйымдары, пенитенциарлық типтегі мекемелер, сауықтыру орталықтарындағы әлеуметтендіруге арналған әлеуметтік-педагогикалық жұмыстар жатады.

Ал қазіргі дайындалып жатқан болашақ әлеуметтік педагог мамандарының жұмыс істейтін орындарына мемлекеттік құрылымдар, яғни ҚР Білім және ғылым министрлігі Балалар құқығын қорғау комитеті, әлеуметтік бағыттағы мекемелер мен әлеуметтік қамсыздандыру, атап айтсақ жұмыссыздарға, жағдайы жоқтарға, еңбекке жарамсыздарға, еңбек ету мүмкіндігі шектеулілерге, қартқарияларға қолдау көрсету мен көмектесу

органдары, мемлекеттік және мемлекеттік емес білім беру мекемелері (мектепке дейінгі білім беру ұйымдары, мектептер, балалар үйі, интернаттар, арнайы білім беру мекемелері), қоғамдық ортада тәрбиелеу проблемаларымен айналысатын мекемелер, сонымен қатар қоғамдық ұйымдар, балалар клубы, студиялар, сауықтыру лагерлері сияқты балалардың бос уақыттарын ұйымдастырумен, қолдаумен, толыққанды әлеуметтенумен, дамуымен айналысатын мекемелер, т.б әлеуметтік институттар жатады. Аталған әлеуметтік педагог жұмысының кәсіби іс-әрекет саласы мен жұмыс орны ҚР Білім және ғылым министрлігі жоғары оқу орындары үшін дайындалған ҚР Мемлекеттік жалпыға міндетті білім беру стандартында көрсетілген. Демек, бұл құжаттар әлеуметтік педагог мамандарын даярлау жүйесінде еліміздегі қажеттілік ролін айқындайтын жоғарыда аталған маңызды факторлардың негізі болып табылады [1].

Енді өзін-өзі тану пәні бойынша мамандардың қажеттілік роліне келсек, бұл пән адамның рухани мүмкіндіктерін дамыту жағынан жалпыұлттық қазақстандық идеалдармен сәйкес келетін мәдениет пен әлеуметтік нормаларды қалыптастыру мақсатын көздейді. Әрбір адам баласы материалдық және рухани өмірдің ортасында тіршілік етіп отырғандықтан, әлемде болып жатқан өзекті мәселе үшін өзінің әлеуметтік жауапкершілігін түсінуі қажет. Осыған орай, республикада аталған тәрбие жүйесін құру мақсатында 2001 ж. бері Сара Алпысқызының бастауымен «Өзін-өзі тану адамгершілік-рухани білім беру» бағдарламасы бойынша ашылған эксперименттік алаңдарда, нақтырақ айтқанда, мектепке дейінгі ұйымдарда, жалпы білім беретін мектептерде, жетім балаларға арналған мектеп-интернаттарда жұмыстар жүргізіліп, нәтижесінде 2010 оқу жылында республиканың мектептеріне өзін-өзі тану оқу пәні ретінде енгізілді.

Егерде республикамыздың кейбір ЖОО-ларда осы сала бойынша маман даярлау

жүйесі сонау 1992 ж. бастау алғанын ескерсек, еліміздегі әлеуметтік педагог қызметі іс жүзінде өте баяу, тек теориялық тұрғыда ғана дамыды және бертінге дейін осы саласы үлгі елдердің тәжірибелерін жинақтаймыз деп ілдалдап қалдық десем, дұрысы сол. Біздің қоғамда әлеуметтік педагогтың қызмет аясының кеңдігіне қарамастан, ол жұмыстың мәні, мәртебесі, ролі туралы халық арасында дұрыс көзқарас қалыптаса қоймаған сияқты. Әлеуметтік педагог жұмысының қаншалықты деңгейде дамып отырғанын шетел тәжірибелеріне салыстырмалы талдау жасау арқылы ғана көруге болады. Атап айтсақ, Ресей, Батыс елдерінде «әлеуметтік жұмыс» деген атаумен қабылданған әлеуметтік педагогтар білім беру ұйымдарына әлдеқашан енгізіліп, ол өміршеңдігін дәлелдеп қана қоймай, қоғамдық ортада әлеуметтік педагог мәртебесі кәсіби деңгейге көтерілгенді. 2009 ж. Копенгаген (Дания) қаласында өткен әлеуметтік педагогтардың XVII Халықаралық конгресс жұмысына әлемнің 42 мемлекетінен, оның ішінде Ресей Федерациясының да өкілдері қатысып, 2 қазан – Әлеуметтік педагогтардың халықаралық күні деп белгіленуі және шешім қабылдануы – осының бір айғағы. Мәселен, Ресейде 20 жыл ішінде әлеуметтік нысандарға кадрлар дайындайтын тәжірибелік алаңдар жұмыс істеп, онда жинақталған теориялық білімдер практикалық тәжірибеге ұласып, әлеуметтік педагог жұмысын дамыту мәселесін шешу нәтижелері нақтыланған [2].

Сол сияқты Польшада 1920 ж. бастап қоғамға енгізілген әлеуметтік қызметкерлер жүйесі тиімді әрекет етсе, АҚШ-та «Әлеуметтік жұмыс» бағдарламалары полицияның және кәмелетке толмағандардың ісі бойынша соттардың, сонымен қатар орта білім мекемелерінің базалық бағдарламалары бойынша құрылып, балаларға әлеуметтік-психологиялық қолдау көрсетудің нәтижелі деңгейде мол тәжірибесін жинақтаған. Швецияда әлеуметтік педагогтың

қызметіне жоғары өкілеттіктер жүктелгендіктен, қоғам алдында зор жауапкершілікке ие әлеуметтік қызметкердің ресми мәртебесі өте жоғары, кәсібі беделді, әлеуметтік қызмет муниципальды болғандықтан, полицияға немесе сотқа тәуелсіз болып табылады.

Бұдан түйетін ой мынаған саяды: сөз болып отырған елдерде әлеуметтік педагогтар мемлекет тарапынан мықты қолдау табуда, әлеуметтік іс-шаралар дұрыс жолға қойылып, оның дамуына барлық жағдай жасалуда, тіпті мемлекеттің өзі мүдделі болуда. Сол себепті де бұл саланың қоғамдағы ролі сөз болған елдерде айрықша әрі сұраныстағы мамандық иелері қатарында.

Әлеуметтік жұмыстар – қоғамдағы рухани құндылықтарды дамытып, адамдар арасындағы ізгі қасиеттерді биік қоюдың маңыздылығын арттыру қажеттілігінен туындаған және ол сонау ежелгі дүниеден бастау алады, бір сөзбен айтқанда, тарихы тым тереңде. Қайсы мемлекет, ұлт болмасын, оның өркениеттілігі, ең алдымен, ізгілігімен айқындалады. Адами қарым-қатынас бәрінен биік тұруы тиіс. Міне, осы тұрғыда әлеуметтік педагогтың ел ретінде дамып, жетілуі үшін маңызы аса зор. Олай болса, халықтың әлеуметтік те, рухани да, адами де деңгейін көтеруді мақсат тұтқан Тәуелсіз Қазақстанның даму жолында әлеуметтік жұмыс алдағы уақыттарда қоғамдық кәсіп түрінде танылатын мүмкіндіктерге ие болады деп ойлаймын. Адам қоғамға тәуелді мына заманда жан-жақты көмек беруге маманданған әлеуметтік педагогтардың қызметтік ролі мемлекеттік тұрғыда қолдауға ие болуы тиіс. Ол үшін әлеуметтік педагог мамандардың жұмыс істейтін нысандарын көбейту қажет. Нақтырақ айтсам, жетім балалар үйлерін, мүгедек және мүмкіндігі шектеулі балаларды сауықтыру орталықтарын, қарттар үйлерін, т.б. халықтың қорғансыз бөлігіне арналған мекемелерді қажетті мөлшерге дейін ашып, әлеуметтік педагогтың қызмет саласының мүмкіндігін кеңейту мәселесі қарастырылуы керек. Бұл болашақта

осы мамандық бойынша диплом алғалы отырған ЖОО түлектері үшін жұмысқа орналасу мәселесін шешудің оңтайлы жолы болып табылар еді.

Білім беру мекемелерінде бұл пән бойынша маман тапшылығы айқын сезілуде. Себебі пән адамтанудың құрамы ретінде психология, философия, әлеуметтік педагогика ғылымымен байланысты әлеуметтік мәні бар күрделі мәселелерді қарастырып, адамдардың әлеуметтік жауапкершілік, адами ізгі қасиеттерін қалыптастыруға негізделеді [3].

Сол себепті де пән өз деңгейінде өту үшін ұстаз оқу әдістемесін толық меңгерген маман болуы тиіс.

Еліміздің білім саласы үшін әлеуметтік педагогика ғылымын ендіру жалпы қолданылғанымен, педагогика-психология факультетінің мектепке дейінгі, бастауыш білім беру және педагогика кафедрасында ашылған әлеуметтік педагогика және өзін-өзі тану мамандығы үшін студенттерді дайындаудың нормалық, стандарттық деңгейде алғаш 2006 оқу жылынан бастап біздің университетте ендіріліп отыр. Аталған мамандықты таңдаған жастар санына келсек, қазақ, орыс тілдерінде оқытудың күндізгі бөлімінде алғашқыда – 12. Ал 2012-2013 оқу жылында күндізгі бөлімде 100 адам, ал сырттай бөлім бойынша 9 адам оқиды. Негізі, бұл алғаш ашылып отырған мамандық үшін жаман емес, жоғары көрсеткіш десек те болады.

Қазір ЖОО-ларда осы мәселеге айрықша мән беріп отыр. Дайындалып жатқан өзін-өзі тану мұғалімдері мен әлеуметтік педагог мамандар әрбір мектеп, отбасылары, жетім балалар мен қарттар үйлері, сауықтыру және бейімдеу орталықтарында жүргізетін өзін-өзі тану мен әлеуметтік-жұмыс қызметтері арқылы адамгершілік-рухани білім беруге, әлеуметтік орта құруға бағытталған өзара үйлесімді жұмыстарымен аталған қажеттіліктерді толықтай орындай алады деп сенім артып отырмыз.

Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың мемлекеттің тұтас қоғамдық ортасын құруға байланысты

2020 ж. дейінгі стратегиялық даму жоспарындағы басымдықтардың бірі – адами ресурстарды дамытуда ең алдымен оның әлеуметтік капиталының қалыптасуына ықпал ететін әлеуметтік функцияларды жүзеге асыратын факторлар төмендегідей:

- девиантты және деликвентті балалармен жұмысты күшейтуді жоспарлау;
- отбасы, мектеп, бос уақыттағы орта және тұтас қоғам құру;
- арнайы және ерекше режимде ұстайтын білім ұйымдарына баса назар аудару;
- кәметке толмағандарды дағдарыс жағдайынан шығуға және өмірін орнықтыруға, баланы отбасымен қосуға көмек көрсету мен отбасын әрі қарай сүйемелдеу.

Міне, осылардың барлығы әлеуметтік жұмыскерлерге жүктелетін міндеттер. Қазір мемлекеттің әлеуметтік саяси ролінің күннен-күнге арта бастағанын ескерсек, отандық ЖОО-лардағы әлеуметтік жұмыскерлерге және өзін-өзі тану мамандығы бойынша даярланып жатқан жастар жоғарыда айтылған Елбасы қабылдаған бағдарламаның даму үдерістерін жүзеге асырушы кәсіби мамандар болмақ. Сондықтан да жоғары білім ошақтары мемлекеттің әлеуметтік саяси іс-әрекеттер жүйесін ұйымдастырушыларының бірі ретінде қоғамның әлеуметтік басымдықтарын, яғни экономикадағы осы мамандықтарға деген сұранысқа сай оқытудың кредиттік жүйесі негізінде білім беру, тәжірибе жинақтау мамандықты одан әрі ғылыми жетілдіруге бағыттайды. Педагогика-психология факультетінің әлеуметтік жұмыс маманын және өзін-өзі тану мұғалімі бойынша мамандар даярлау жұмыс берушілермен сыртқы байланыс орнату арқылы жүргізілуі тиіс. Былайша айтқанда, түлектердің жұмыс беруші мекемеде тәжірибеден өтуін де алдын ала қарастырып отыруымыз керек. Бұл мамандарды даярлау сапасын арттыру мақсатында бекітілген оқу жоспарлары Қазақстан Республикасының білім беру аймақтарының бірлігін, әлеуметтік жұмыс сабақтастығын қамтамасыз етеді.

Бұл – әлеуметтік қызметкер және өзін-өзі тану мұғалімі мамандарын дайындау сапасының жүйесі әлемдік тәжірибелерге сай келетін білімдерге негізделіп ұйымдастырылады деген сөз. Сондықтан арнайы әзірленген білім беру бағдарламалары студенттердің қажеттілігіне, қоғамның, еңбек нарығының сұранысына сәйкес құрылмаса болмайды. Сол себепті де қазір студенттердің мамандыққа сай жаңа пәндер циклдері бойынша білім алуларын көздеп отырмыз. Мәселен, әлеуметтік педагогика, отбасымен әлеуметтік-педагогикалық жұмыс, өзін-өзі тану, әлеуметтік-педагогикалық жұмыс технологиясы, т.б. Тағы бір маңызды мәселе – бұл пәндерді оқыта отырып, студенттің осы мамандыққа деген қызығушылығын арттыру, машықтандыру мақсатында психологиялық-педагогикалық, әлеуметтік-педагогикалық, педагогикалық-өндірістік тәжірибе түрлерін мейлінше арттыру. Неге? Өйткені студенттердің кәсіби дайындығы алған теориялық білімі мен практикалық біліктілігі арқылы анықталады. Әлеуметтік жұмыс маманы теориялық дайындығының мазмұны оның әлеуметтік жұмысты жүргізуде сүйенетін заңнамалық, құқықтық актілер туралы біліктіліктерінің анықталуынан байқалса, практикалық дайындығының мазмұны әлеуметтік жұмыс жоспарларын іске асыру барысында әлеуметтік-терапевттік даму дәрежесімен айқындалады. Бұл әлеуметтік жұмыс маманына нақты берілген теориялық білімді белгілеуде әлеуметтік жұмыс технологиясын жүзеге асыру біліктілігінің бірлігі ретінде кірістірілген сапалық ерекшеліктерін көрсетеді. Әлеуметтік жұмыс маманын және өзін-өзі тану мұғалімін кәсіби қалыптастыру бірнеше кезеңнен тұратын үдеріс. Мәселен, әлеуметтік жұмыс мамандығына түскенге дейін кәсіби-педагогикалық дайындық кезінде және әлеуметтік маман ретінде өз бетінше жасаған жұмыс кезеңі деп, бірақ осы кезеңдердің арасында маманды кәсіби әлеуметтік педагог тұлғасына дейін дамытатын әлеуметтік кәсіби іс-әрекет, яғни практика

арасында өзара педагогикалық сабақтастық болуы шарт [3].

Әлеуметтік педагог, бір жағынан, өмір сүріп отырған кезеңнің қажеттілігіне, әлеуметтік жағдайына, қоғамның нақты сұранысына қарай оқытылып тәрбиеленсе, екінші жағынан, қайырымдылық, ізгі іс-әрекет арқылы әлеуметтік маңызды идеяларды, дәстүрлерді қолдайтын, мәдениет жетістіктерін сақтаушы және оны халыққа жеткізуші маман ретінде қоғамға қызмет ететін болып дайындалуының да маңыздылығы зор. Қысқасы, маман дайындаудың сапасын жақсартудың механизмі – теория мен практиканы қатар алып жүру.

Студенттердің әр түрлі мекемелермен қоян-қолтық қарым-қатынастары оларды кәсіби шыңдап, тек мемлекеттік мекемелерде ғана емес, қоғамдық ұйымдарда да іркілмей жұмыс істеулеріне мүмкіндік берері сөзсіз. Мұндай тәжірибе аса қажет, студенттердің волонтерлік жұмыстары бір ғана акциямен шектелмей, үзіліссіз жалғасын тапса, әлеуметтік жауапкершілікті талап ететін дәстүрлі мұрат-міндетке айнала ма деймін. Қазір клубтың мүшелері болашақ әлеуметтік

педагог және өзін-өзі тану пәнінің мамандары ретінде өзінің кәсіби іс-әрекет теориясына негізделген әлеуметтік-педагогикалық білімдерін жетілдіре отырып, әлеуметтік жауапкершіліктерін абыроймен жүзеге асыруда. Маман дайындаудың сапасын осы сынды шаралармен де көтеруге болады. Мәселен, қазіргі кезде студенттер оқу мен тәжірибені қатар ала жүріп, білім-біліктілігін жан-жақты ұштады.

Педагогика-психология факультетінің мектепке дейінгі, бастауыш білім беру және педагогика кафедрасында дайындалып жатқан әлеуметтік педагогика және өзін-өзі тану мамандарының білім-біліктілігін, отандық білім беру саласының әлеуметтік педагог және өзін-өзі тану мұғалімдерінің қажеттілік ролін, оның даму барысын осы сынды шаралармен де белгілеуге болады. Барлық жұмыстары әлеуметтік білім беру шарттарына сәйкес белгіленген стандарт аясында жүзеге асып, студенттердің білім деңгейі мен әлеуметтік педагог және өзін-өзі тану мұғалімінің кәсіби іс-әрекет түрлеріне бағытталған барлық әлеуметтік жұмыс кешенін меңгеру негізінде құрылған.

Әдебиеттер

1. Жоғары оқу орындарында инновациялық білім беру үрдістерін кәсіби басқаруды қалыптастырудың ұсынылған үлгісін сынау және тәжірибелік сынақтан тексеру // Ұлт тағылымы. – Алматы, 2007. – №4. – Б. 68-72.
2. Жоғары оқу орындарында студенттердің кәсіби іс-әрекетін жоспарлау және ұйымдастыру біліктіліктерін қалыптастыру // Халықаралық ғылыми-практикалық конференция. – Тараз, 2008.
3. Жоғары мектепте білім беруді ақпараттандыру жағдайы, мәселелері және перспективасы // ПМУ хабаршысы, физ.-мат. сериясы. – Павлодар, 2010. – №2.

Резюме

Для достижения личностью поставленных целей в области образования необходимо освоить основные компетенции: знания, навыки, умения, в связи с этим можно указать основные направления компетенции в образовательных технологиях.



ӘОЖ: 821.512.12(81):93/94

Ш.Б. Сағатова, фил.ғ.к., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ

ЖИЫРМАСЫНШЫ ЖЫЛДАРДАҒЫ СЫН МӘСЕЛЕЛЕРІ

XX ғасырдың жиырманшы жылдары қазақ сынының қалыптасуының алғашқы кезеңдері еді. Бұл кезең қазақ әдебиеті сыны тарихының бастауы болып табылады. Дәл осы кезеңде сынға жаңаша көзқарас, жаңа ұстаным пайда болды. Сол кезеңдегі сындың тууы, қалыптасуы мен дамуы елімізде болып жатқан идеологиялық күрес жағдайында өтті.

Негізгі ұғымдар: жиырманшы жылдардағы әдебиет, әдебиет сыны, сын тарихы.

Жиырманшы жылдардағы қазақ әдеби сынының басты әдіснамалық кемшілігі шығарманы талдағанда мазмұнын бөлек, түрін бөлек алып қарастыруы еді. Түр мазмұндың көрінісі, әдеби шығарманың біртұтас туынды екендігі ескеріле бермеді. Мазмұны жақсы, түрі нашар, немесе түрі жақсы, мазмұны нашар деген сияқты сындардың көп болуы себебі сондықтан. Бірінші орынға мазмұны қойылды да, көркемдігі жоғары болғанымен, идеясы коммунистік идеологияға сәйкес келмесе, бәрібір ол шығарма нашар деп танылды. Сол кездегі әдеби сынга қойылған талаптарды Хамза Жүсіпбековтің «Әдебиет тексеру ережелері. Әдебиетті Маркс, Ленин жолдарымен сынаудың негіздері» [1] атты («Жыл құсында» 1928 жылы №2-санын) мақаласынан анық көреміз. «Ең әуелі біз ескі әдебиет болсын, жаңа әдебиет болсын, қысқасы не нәрсені сынасақта, мынаны негізге алып сынаймыз. Сол істеп отырған нәрсе біздің түпкі ұсталған мақсатымызға және қазіргі күнде сол мақсат үшін істеп отырған ісімізге пайдалы ма, зиянды ма? Қандай зияны, қандай пайдасы бар деген көзбен қараймыз.

Екінші сөзбен айтқанда, біз Абайдың өлеңін алсақ, соны, жалпы алғанда, мазмұн жағынан қандай пайдасы, зияны барлығын қарауымыз керек. Біз не нәрсенің болсын, қандай әдебиет болмасын, түрі емес, мазмұнын тергеп алып қараймыз. Біз әрбір әдебиетті сынағанда коммунистік бағытты алға

ұстап, таптық көзбен қарағанда, әрбір жазбалы әдебиеттердің қандай маңызы мен мәнісі барын ашумен қатар, төңкеріске қарсы мазмұнды әдебиетпен аянбай күресіп отыруымыз керек» [1] – деген жолдардан кеңес өкіметінің әдеби сындың алдына қойған негізгі мақсаты айқын көрінеді. Осы әдіспен келіп, Х. Жүсіпбеков Абайды былайша сынады: «Ескі әдебиетті алғанда, Абайды алсақ, мазмұн жағынан, бізге пайдасынан зияны көп. Бірақ түр жағынан үлкен пайдасы бар, біз Абайдың өлеңін сынасақ, Абайды қазақ ел бол, партияны қой, өнер тап, еңбек қыл дегеннің мәнісі не, оны неге айтып отырғанын тексеру керек. Абайдың заманы – қазақ елінің ақсақалдық дәуірі. Қазақтың мәдениет үшін оралғы болған байлардың дәуірі, өшіп келе жатқан дәуірі» [1].

Сөйтіп, Абайды сынаудың идеологияның дайын қалыбына салып жібергенде, ол ескішіл, кертартпа болып шыға келді. Тек Абай ғана емес, осы қалыппен келіп, төңкеріске дейінгі қазақ әдебиетінің барлығы дерлік байшыл, зиянды, халыққа жат саналды.

Жиырманшы жылдардағы айтыста белсенділік танытқан Ы. Мұстамбаев 1927 ж. «Қызыл Қазақстанның» №45 санында Абайды солақай сындардан барынша қорғады. Өйткені, Абайдың мәселесі дұрыс шешілмей, әдебиеттің мәселесі дұрыс шешілмейтінін сынды дұрыс түсінді. Сондықтан да Ы. Мұстамбаев Абай туралы айтылып жүрген біржақты пікірлерге қарсы шықты.

Ол: «Қазақтың нағыз әдебиеті Абайдан басталады». «Қазақ елінің тұңғыш шын ақыны – Абай», «Ұлтшылдар Абайды жақсы көреді деп Абайды Абай демеуге бола ма?» [2] – деген пікір айтты «Көркем әдебиет туралы» атты мақаласында.

С. Мұқанов Ыдырыстың Абай туралы айтқан пікірлеріне тағы да қарсы дау айтты. Сәбит «қазақ әдебиеті Абайдан басталады» деген Ыдырыстың пікірін жоққа шығарып, өз дәлелдерін ұсынады. «Ар жағында түк болмаса да, Абай бұйырып соққан ұстаның пышағындай жаңадан қазақ әдебиетін қолдан соқсын! Міне, қызық, осы да затшылдық па? Негізсіз, материалсыз, турадан тура басталып кететін жұмыс бола ма екен. Менің әлі де айтатыным: Абайдың ар жағында да қазақтың жақсылы-жаманды әдебиеті болды. Сол әдебиеттер сарқылып келіп, Абай заманында бір қазық қағып өтті» – деп назар аударарлық ой айтады да, сөзінің соңын «Осының кезеңіне Абай кез келген соң, даяр тоқпақтың ұрушысы, даяр тарихтың қағушысы болды да жүре берді», – деп жазады ол. «Әркім «өзінше» ойлайды» [3] атты мақаласында («Жаңа әдебиет» 1928 ж. №3 санында шыққан) автор пікірінің аяғын бұлталақтатып, Абайды мойындағысы келмеген ыңғай танытады. Сәбит «Абай – байшыл табының ақыны», «Абай байшылдықтан қашса да, құтыла алмайды», «Абай кедейге көріне қарсы жазған жоқ. Бірақ кедейшіл емес, байшыл» дей отырып, «Абай жаңашыл. Онысында дау жоқ. Өз заманында пайдалы адам болды. Әлі де пайдасы бар. Онысында да дау жоқты» айтқанымен де, «Бірақ ол – өнерге ұмтылған қазақтың ақ сүйектіктен жаңалыққа ұмтылған жаңашыл байының тілегінен туған ақын» екендігін ескертуді де ұмытпаған. С. Мұқановтың бұл айтқандарына Ы. Мұстамбаев «Жөн-жөн, Сәбит!!! Онан да қазақша: «Абай – арамтамақ» [4] деп бір-ақ айтсаңшы» – деп кекетіп алып, «Тарихта жалғассыз еш нәрсе жоқ. Қазақтың бұрынғы кәкір-шүкір әдебиеті болсын, орыс әдебиеті болсын, Абайға азық

болды, олар барып Абайды туғызды. Абай болған соң, Байтұрсынов болған соң, бұл күндерде Сәбит шықты» [4], – деп пікірін нақтылай түсті.

«Ұлт әдебиеті жайлы жазба» (Заметка о национальной-литературе. «Новый восток» (1928 ж. №23-24 сандарында) [5] тақырыбындағы мақала жазған Аршуринов Абайды бастан-аяқ қаралады. Оның дүниетанымы, философиясы қате, сондықтан да өлеңдері зиянды деп тапты.

Әдебиет туралы айтыстың барынша қызған кезеңінде І. Қабыловтың «Қазақ ақыны Абайдың философиясы және оған сын» [6] атты мақаласы «Советская степьте», 1928 ж. шілденің 2-сінде және «Тағы да Абай және байшылдар туралы» [7] атты «Еңбекші қазақта» 1929 ж. қарашаның 20-сында көлемді мақаласы шықты.

«Абай және оның дәуірі», «Абайдың философиясы», «Абайдың методы», «Қоғам туралы Абайдың ілімі» және басқа да тұжырымдардан тұратын көлемді мақалада автор марксизм-ленинизм іліміне сүйене отырып, Абайды бастан-аяқ қаралайды. Автор Абайдың философиясын дінмен ұласқан буржуазиялық-идеалистік философияның қазақ даласындағы көрінісі деп бағалап, партия ұйымдарының жуық арадағы міндеттерінің бірі ретінде буржуазияның қалдығы деп танып, Абай ілімін, оның жақтастарын талқандауды алға қойды.

XX ғ. жиырмамыншы жылдарында қазақ әдебиетінің негізгі жанларымен бірге оның сыны да дами түсіп, жан-жақты жаңа саяси жағдайға байланысты әдебиеттің алдында тұрған міндеттерді айқындау ісінде белсенділік танытты. Әдеби, фольклорлық мұраға көзқарас, әдебиеттің жаңа заманда алатын орны, оған қойылатын талаптар, көркем шығарманы бағалау өлшемдері хақында кеңінен пікірлесулер болып өтті.

Қазақ әдебиеттану ғылымының дамуында жиырмамыншы жылдардағы әдеби айттыстардың алатын орны ерекше. Сыншылар өз кезеңінде шыққан жаңа шығарма-

ларға әдеби тұрғыдан баға беріп қана қоймай, оны дамытуды сол кездегі мәселелер тұрғысынан талқылап, бағыт сілтеуге талпыныс жасады. Жиырманшы жылдардағы әдеби сынның бай тәжірибесі мен нәтижелері, әдеби айтыстардың іші құпия сырға толы.

Қазақ әдебиеттану ғылымының тарихы мен сынының дамып қалыптасуына атсалысқан алаш азаматтарының еңбектері бүгінгі таңда зерттеліп, халқына қайта оралып, ел игілігіне айналып отыр. Жиырманшы жылдардағы әдебиетті қарастырғанда, саяси билік пен түрлі ағымдардың әдебиет жайындағы көзқарастары қарама-қайшы болып отырғандығы анық байқалады. Саяси билік әдебиетте тек пролетарлық бағыт қана үстем болсын десе, А. Байтұрсынов, М. Жұмабаев, М. Дулатов, Ж. Аймауытов, М. Әуезов, С. Сәдуақасов, Қ. Кемеңгеров сынды алаш азаматтары әдебиет саласына саясаттың араласуына түпкілікті қарсы екендіктерін өз мақалаларында салмақты ой-пікірлерімен дәлелдеуге талпынды. Ақын-жазушылар мерзімді басылым беттерінде әдебиет, өнер, мәдениет туралы өз пікірлерін жиі білдіріп қана қоймай, түрлі пікірталастарға да батыл барып отырды. Осы кезеңде әдебиеттің сын саласына араласпаған ақын-жазушы кемде-кем десе де болғандай. Түрлі пікірталастарға қатысқан әрбір қаламгердің пікірлерін саралап отырсақ, әдебиеттің болашағы үшін күрескен небір ақжарма батыл пікірлердің куәсі боламыз. Осы қайраткерлер жазып қалдырған әдеби ой-пікірлер біртіндеп зерттеліп, ғылыми айналымға енуде.

Әсіресе, жиырманшы жылдардағы қызу жүріп өткен әдеби айтыстардың мән-маңызын, дұрысы мен бұрысын тарих тұрғысынан қарастырып, әділ баға беру, қазақ әдебиетінің дамуына өлшеусіз үлес қосқан Абай Құнанбаев, Мағжан Жұмабаев шығармаларының тағдыры туралы әдеби айтыстарды талдау, осы шығармашылық иелерін қорғап қалуға үлкен үлес қосқан алаш қайраткерлерінің мұраларын саралау қазақ әдебиеттану ғылымының бүгінгі күнінің өзекті мәселелерінің бірі болып табылады. Осы кездегі әдеби айтыстардың қазақ ұлтының мүддесіне тікелей қатысы бар және рухани салада орасан зор маңызға ие, яғни қазақ әдебиетінің ұлттық жолымен дамуы үшін күрес туралы тарихтың алтын беттері осы жылдарда жазылып қалды.

XX ғ. жиырманшы жылдарындағы әдеби айтыстардың өзіндік сипатын аша отырып, сынның дамуы мен дағдарысын, сол кезеңде жазылған әдеби сын мақалалар мен зерттеулердің танымдық-тағылымдық бағыттарының әдеби дамуға тигізген ықпалын, идеологиялық қыспақтың әдеби сын мен әдебиетші-сыншылардың шығармашылықтарына тигізген кері әсерін, жиырманшы жылдардағы әдеби айтыстың жанрлық ерекшеліктерін аша отырып, әдебиет және оның даму бағыты туралы пікірталастардың мән-маңызын, мағжантану, абайтану туралы айтыстардың барысын, жекелеген сыншылардың жалпы әдеби сынның дамуына тигізген шығармашылық ықпалын айқындай түсудің бүгінгі әдебиеттану үшін маңызы зор.

Әдебиеттер

1. Жүсіпбекұлы Х. Әдебиет тексеру ережелері. Әдебиетті Маркс, Ленин жолдарымен сынаудың негіздері // Жыл құсы. – 1928. – №2.
2. Мұстамбаев Ы. Көркем әдебиет туралы // Қызыл Қазақстан. – 1927. – №45.
3. Мұқанов С. Әркім «өзінше» ойлайды // Жаңа әдебиет. – 1928. – №3.
4. Мұстамбаев Ы. Біздің таластарымыз // Жаңа әдебиет. – 1928. – №5-6.
5. Аршурин А. Ұлт әдебиеті туралы жазба. // Новый восток. – 1928. – №23-24.
6. Қабылов І. Қазақ ақыны Абайдың философиясы және оған сын // Советская степь. – 1928.

Резюме

В 20-х годах прошлого столетия поэты и писатели часто выступали на страницах периодической печати с публикациями, посвященными вопросам литературы, искусства и культуры, активно принимали участие в литературных дискуссиях на самые разные темы. Исходя из вышесказанного, главной из целей данной статьи является анализ и осмысление мнений писателей и поэтов, участников данных дискуссий, определение степени их влияния на формирование и последующее развитие науки литературоведения.

Summary

In the 20s Prolog century poets and writers often appeared on the pages of periodicals with publications devoted to issues of literature, art and culture, and actively participated in the literary discussions on various topics. Based on the above, the main objectives of this paper is the analysis and understanding of the views of writers and poets, these discussions the participants to determine the degree of their influence on the formation and subsequent development of the science of literature.



УДК 004.056.5

*А.И. Успанова, магистр
КазУЭФМТ*

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНОЙ СЕТИ

В статье раскрываются основные службы сетевого администрирования. Для любой информационной сети – телефонной, вычислительной и т.д. – можно сформулировать общий принцип: чем она больше, тем сложнее в управлении. Для обеспечения безопасности и повышения надежности вычислительных сетей используются технологии, получившие название управления сетями – наблюдение за функционированием, тестирование, предотвращение, выявление и устранение сбоев, обеспечение функционирования сетевых сервисов с задаваемым качеством обслуживания. Для системного администратора, как и для пожарного, важно, чтобы работы у него было как можно меньше. Существует концептуальная модель управления сетями. Задачи систем управления сетями в них разбиваются на пять функциональных групп: обработка ошибок, управление конфигурацией, учет, управление производительностью, управление безопасностью (security management). Все они объединяются под общим названием FCAPS (Fault, Configuration, Accounting, Performance, Security).

Ключевые слова: *вычислительная сеть, информационная безопасность, управление сетью, управление отказами, методы обеспечения безопасности, FCAPS, администрирование сети.*

Администрирование сети заключается в обеспечении ее работоспособности и безопасности. Это достаточно сложная ра-

бота, связанная с решением большого числа постоянно возникающих проблем. В локальной сети значительного размера, тем

более имеющей постоянный выход в Интернет, эти обязанности обычно возлагаются на сетевого администратора, который занимается исключительно этими вопросами и отвечает за надежность работы сети и сетевую безопасность.

Администратор сети отвечает за общую работоспособность сети (наличие физических соединений, работоспособностью необходимых устройств и так далее), за обеспечение доступа пользователей к сети (распределение имен пользователей и паролей, обеспечение доступа к необходимым общим ресурсам), за сетевую безопасность (ограничение доступа к конфиденциальной информации, управление доступом к ресурсам, защита сети от внешнего проникновения). Кроме того, на администратора обычно также возлагаются вопросы обратной связи с пользователями, помощь при разрешении возникающих у них проблем, содействие при освоении работы с сетевыми средствами.

Какие существуют способы управления доступом к ресурсам?

Контроль доступа к ресурсам лежит в основе обеспечения сетевой безопасности, ограничивает доступ к конфиденциальной или чувствительной информации. Существует два основных способа управления доступом пользователя к ресурсам: на уровне ресурсов и на уровне пользователей.

При управлении доступом на уровне ресурсов доступ к ресурсу предоставляется тем, кто знает необходимый пароль. Это самый простой способ управления: для доступа к ресурсу нужен пароль, который известен тем, кому разрешен доступ. Недостаток этого метода – угроза «расползания» паролей, которые, по случайности или по небрежности могут стать известны посторонним [4].

При управлении доступом на уровне пользователей каждому пользователю, зарегистрированному в системе, предоставлено право доступа к определенным сете-

вым ресурсам. Он получает это право уже при входе в сеть, и никаких дополнительных паролей при этом не требуется. Пользователь, не имеющий прав доступа, не может получить их никаким способом. Управление доступом на уровне пользователей предоставляет более гибкие, более мощные и более безопасные возможности управления по сравнению с управлением на уровне ресурсов, но настройка доступа несколько усложняется. Управление доступом на уровне пользователей возможно во всех операционных системах семейства Windows, а в Windows XP это единственный способ управления доступом [4].

Управление компьютерной сетью – выполнение множества функций необходимых для контроля, планирования, выделения, внедрения, координации и мониторинга ресурсов компьютерной сети. Этот термин применяют к крупномасштабным компьютерным сетям, сетям связи, обозначая сопровождение и администрирование этих сетей на верхнем уровне. Оно включает в себя выполнение таких функций как начальное сетевое планирование, распределение частот, предопределение маршрутов трафика для поддержки балансировки нагрузки, распределение криптографических ключей, управление конфигурацией, отказоустойчивостью, безопасностью, производительностью и учетной информацией.

Средства обеспечения информационной безопасности в зависимости от способа их реализации можно разделить на следующие классы методов [1]:

– **аппаратные методы**, реализующие физическую защиту системы от несанкционированного доступа, аппаратные функции идентификации периферийных терминалов системы и пользователей, режимы подключения сетевых компонентов и т.д.

К техническим средствам физической защиты информации (ЗИ) относят механические, электронно-механические, электро-механические, оптические, акустические,

лазерные, радио и др. устройства, системы и сооружения, предназначенные для создания физических препятствий на пути к защищаемой информации и способные выполнять самостоятельно или в комплексе с др. средствами защиты информации;

– **организационные методы** подразумевают рациональное конфигурирование, организацию и администрирование системы. В первую очередь это касается сетевых информационных систем, их операционных систем, полномочий сетевого администратора, набора обязательных инструкций, определяющих порядок доступа и работы в сети пользователей;

– **технологические методы**, включают в себя технологии выполнения сетевого администрирования, мониторинга и аудита безопасности информационных ресурсов, ведения электронных журналов регистрации пользователей, фильтрации и антивирусной обработки поступающей информации;

– **программные методы** – это самые распространенные методы защиты информации (например, программы идентификации пользователей, парольной защиты и проверки полномочий, брандмауэры, криптопротоколы и т.д.). Без использования программной составляющей практически невыполнимы никакие, в том числе и первые три группы методов (то есть в чистом виде организационные, технологические и аппаратные методы защиты, как правило, реализованы быть не могут – все они содержат программный компонент).

Для обеспечения безопасности и повышения надежности вычислительных сетей используются технологии, получившие название управления сетями – наблюдение за функционированием, тестирование, предотвращение, выявление и устранение сбоев, обеспечение функционирования сетевых сервисов с задаваемым качеством обслуживания. Для системного администратора, как и для пожарного, важно, чтобы работы у него было как можно меньше.

Принятые рекомендации МСЭ-Т X.700 и близкий к ним стандарт ISO/IEC 7498-4 ввели концептуальную модель управления сетями. Задачи систем управления сетями в них разбиваются на пять функциональных групп: обработка ошибок (fault management), управление конфигурацией (configuration management), учет (accounting management), управление производительностью (performance management), управление безопасностью (security management). Все они объединяются под общим названием FCAPS (Fault, Configuration, Accounting, Performance, Security).

FCAPS – модель Международной организации по стандартизации (ISO), в которой отражены ключевые функции администрирования и управления сетями [2]:

- (F) Fault Management / Управление отказами;
- (C) Configuration Management / Управление конфигурацией;
- (A) Accounting Management / Учет;
- (P) Performance Management / Управление производительностью;
- (S) Security Management / Управление безопасностью.

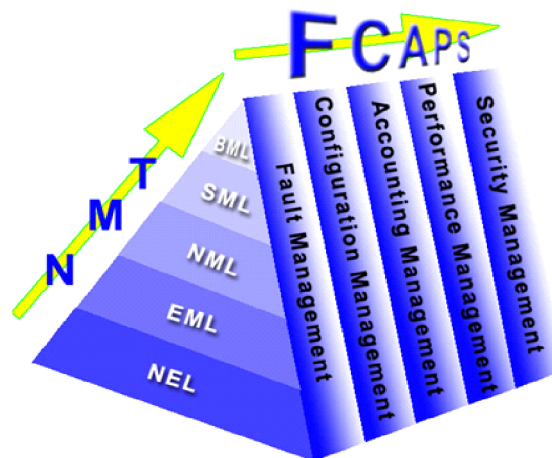


Рис. Система управления сетями

Компоненты Fault решают задачу выявления и устранения сетевых проблем, ведут обработку аварийных сообщений и системных прерываний, опрос элементов сети, тестирование и диагностику.

Педагогика, информатика және гуманитарлық ғылым мәселелері

Средствами Configuration осуществляются мониторинг и контроль аппаратного и программного обеспечения сети и любой их модификации.

Accounting отвечает за распределение и надлежащее использование сетевых ресурсов.

Назначение Performance – представление статистики работы сети в реальном времени, минимизация заторов и узких мест, выявление складывающихся тенденций и планирование ресурсов для будущих нужд.

Security обеспечивает контроль доступа, ведение журналов доступа, защиту от внешних и внутренних нарушителей.

Администрирование сети можно организовать четырьмя основными способами:

- централизованно на всем предприятии;
- по отделам или группам («распределенное» администрирование);
- по операционным системам;
- в виде сочетания предыдущих способов.

Модели администрирования небольших и крупных, сложных систем могут совпадать. Они будут отличаться масштабами, но не по сути.

Централизованное администрирование

В модели с централизованным администрированием один человек, группа или отдел занимается администрированием всей сети организации, ее пользователей и ресурсов. Главным и очень серьезным недостатком централизованной схемы является ее недостаточная масштабируемость и отсутствие отказоустойчивости. Производительность центрального компьютера всегда будет ограничителем количества пользователей, работающих с данным приложением, а отказ центрального компьютера приводит к прекращению работы всех пользователей.

Эта модель хорошо подходит небольшим и средним организациям, но может оказаться медленной и неэффективной для крупного или географически разбросанного

предприятия. Однако с точки зрения безопасности централизованное администрирование является наилучшим. Оно гарантирует, что системная политика и процедуры являются однообразными для всей организации.

Распределенное администрирование

При распределенном администрировании управление сетью осуществляется на уровне отдела или рабочей группы. Хотя администрирование на этом уровне может быстро откликаться на нужды пользователей, часто это достигается за счет безопасности сети. При наличии нескольких администраторов политика администрирования в разных рабочих группах будет отличаться. Чем больше групп имеется в системе, тем больше доверительных отношений им требуется, что повышает возможность того, что в систему проникнет злоумышленник и воспользуется этими доверительными отношениями, чтобы добраться до совершенно секретной информации.

Администрирование по операционным системам

Когда администрирование домена производится по операционным системам, средства обеспечения безопасности значительно различаются в зависимости от используемых операционных систем [3].

Например, если имеется свой администратор у сервера Windows NT Server, свой – у сервера Novell Net Ware и свой – у систем UNIX, то администратор каждой системы будет сам обеспечивать ее безопасность. Однако потребуется кто-то, кто будет разрешать различия во мнениях администраторов в случае возникновения проблем.

Смешанная модель администрирования

Смешанная модель администрирования сочетает элементы централизованной и распределенной моделей. Центральный администратор (или группа) гарантирует проведение политики безопасности на всем предприятии, а админис-

траторы на уровне отделов или рабочих групп выполняют повседневную работу. При этом обычно требуется больше затрат на штат, чем может себе позволить небольшая организация, поэтому применение смешанной модели администрирования, как правило, ограничивается крупными предприятиями.

Заключение

Политика безопасности должна исполняться во всей организации.

Соответствие самому строгому уров-

ню безопасности вместе с применением множества средств обеспечения безопасности при условии, что система неаккуратно спроектирована и плохо управляется, может привести к неэффективности защиты и сложности использования системы по ее прямому назначению. Необходимо помнить, что практически всегда повышение уровня безопасности системы требует увеличения времени и усилий администратора на управление им.

Литература

1. Алаева С.С., Бобков, С.П., Ситанов С.В. Администрирование в информационных системах: Учебн. пособие: Иван. гос. хим.-технол. ун-т. Иваново, 2010.
2. <https://ru.wikipedia.org/wiki/FCAPS>
3. Администрирование сети Microsoft Windows NT: Учебн. курс / Пер. с англ. – М.: Издательский отдел «Русская редакция» ТОО «Channel TradingLtd.». – 1997. – 496 с.
4. <http://adminbook.ru/>

Түйін

Есептеу желілерінің қауіпсіздігін және сенімділігін қамтамасыз ету үшін желілік басқару атауын алған технологиялар пайдаланылады: желінің жұмыс істеуін бақылау, тестілеу, кемшіліктерді анықтау, жою және алдын алу, сапалы қызмет көрсететін желілік қызметтердің жұмысын қамтамасыз ету. Жүйе әкімшісі үшін де өрт сөндіруші сияқты өзіне мүмкіндігінше аз жұмыс жасағаны маңызды.

Summary

To ensure the security and reliability of computer networks use technology, received the name of network management – monitor the functioning of the testing, prevention, detection and elimination of faults, maintenance of the network services given by the quality of service. For the system administrator, as well as for a fire, it is important that the work he did as little as possible.



УДК 657+336.2

М.Е. Байдалина, магистр, преподаватель

КазУЭФМТ

ЭКОЛОГИЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В данной статье рассматриваются понятия безопасности жизнедеятельности и экологии. Оба понятия тесно связаны и отражают место и роль человека в природе. Человек оказывает влияние на природу своей жизнедеятельности, но в то же время человек подвержен воздействию природы и зависит от ее условий, оба понятия отражают взаимоотношения человека со средой, влияние среды на человека и человека на среду обитания.

Ключевые слова: *безопасность жизнедеятельности, окружающая среда, экология, охрана здоровья человека.*

Человек – элемент биосферы. Все жизненные ресурсы – воздух, пищу, воду и значительную часть энергетических и строительных ресурсов – он получает из биосферы. В биосферу человек сбрасывает и отходы – бытовые и промышленные. Долгое время такой тип человеческой деятельности не нарушал равновесия биосферы [1].

В настоящее время стихийное взаимоотношение с природой представляет опасность для существования не только отдельных объектов, территорий, стран и т. п., но и для всего человечества.

Это объясняется тем, что человек тесно связан с живой природой происхождением, материальными и духовными потребностями, но в отличие от других организмов, эти связи достигли таких масштабов и форм, что это приводит к практически полному вовлечению животного покрова планеты (биосферы) в жизнеобеспечение современного человека, что поставило человечество на грань экологической катастрофы.

Человек, благодаря данному ему природой разуму, стремится обеспечить себе «комфортные» условия среды, быть независимым от ее физических факторов, например, от климата, от нехватки пищи, избавиться от вредных для него животных и растений (но совсем «не вредных» для остального живого мира) и т.п. Поэтому чело-

век, прежде всего, отличается от других видов тем, что взаимодействует с природой через создаваемую им культуру. Но, как отмечал К. Маркс, «культура, если она развивается стихийно, а не направляется сознательно... оставляет после себя пустыню» [2].

Остановить стихийное развитие событий помогут лишь знания о том, как ими управлять и, в случае с экологией, эти знания должны «овладеть массами», большей частью общества, что возможно лишь через всеобщее экологическое образование людей.

Современный человек живет в мире опасностей – природных, технических, экологических и др. Опасности часто взаимодействуют между собой и тем самым зачастую усугубляют последствия.

Опасность – это явления или процессы, вызывающие нежелательные последствия.

Безопасность – это такое состояние системы (деятельности), когда проявление опасности, то есть ее реализация, исключена с определенной (допустимой) вероятностью.

Безопасность жизнедеятельности (БЖД) – это система организационных мероприятий и технических средств, направленных на обеспечение безопасности человека в среде обитания, сохранение его здоровья, разработку методов и средств защиты путем снижения влияния вредных и опас-

ных факторов до допустимых значений, выработку мер по ограничению ущерба в ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций мирного и военного времени.

БЖД решает 3 взаимосвязанные задачи:

- идентификация опасностей, то есть их распознавание;
- защита от опасностей на основе сопоставления затрат и выгод;
- ликвидация возможного сверхдопустимого риска [3].

Вопрос о воздействии человека на биосферу и ее компоненты находится в центре внимания специалистов и экологов всего мира. Своим негативным влиянием на гидросферу, атмосферу и литосферу человек, прежде всего, оказывает негативное воздействие на собственную жизнедеятельность и подвергает жизнь опасности.

На сегодняшний день самыми актуальными экологическими проблемами современности являются «парниковый эффект», нарушение озонового слоя, выпадение кислотных дождей, связанные именно с антропогенным загрязнением атмосферы.

Значение атмосферного воздуха для всего живого на Земле невозможно переоценить. Человек может находиться без пищи пять недель, без воды – пять дней, а без воздуха всего лишь пять минут. При этом воздух должен иметь определенную чистоту и любое отклонение от нормы опасно для здоровья.

Атмосферный воздух выполняет сложнейшую защитную экологическую функцию, предохраняя Землю от абсолютно холодного Космоса и потока солнечных излучений. В атмосфере идут глобальные метеорологические процессы, формируется климат и погода, задерживается масса метеоритов.

Атмосфера обладает способностью к самоочищению. Оно происходит при вымывании аэрозолей из атмосферы осадками, турбулентном перемешивании приземного слоя воздуха, отложении загрязненных веществ на поверхности земли и т.д. Однако

в современных условиях возможности природных систем самоочищения подорваны. Под массивным натиском антропогенных загрязнений в атмосфере стали проявляться весьма нежелательные экологические последствия. По этой причине атмосферный воздух уже не в полной мере выполняет свои защитные, терморегулирующие и жизнеобеспечивающие экологические функции.

Загрязнение атмосферного воздуха воздействует на здоровье человека и на окружающую природную среду различными способами – от прямой и немедленной угрозы (смог и др.) до медленного и постепенного разрушения различных систем жизнеобеспечения организма. Во многих случаях загрязнение воздушной среды нарушает структурные компоненты экосистемы до такой степени, что регуляторные процессы не в состоянии их вернуть в первоначальное состояние и в результате механизм гомеостаза не срабатывает [4].

Физиологическое воздействие на человеческий организм главных загрязнителей (поллютантов) чревато самыми серьезными последствиями. Так, диоксид серы, соединяясь с влагой, образует серную кислоту, которая разрушает легочную ткань человека и животных. Особенно четко эта связь прослеживается при анализе детской легочной патологии и степени концентрации диоксида серы в атмосфере крупных городов.

Весьма неблагоприятные последствия, которые могут сказаться на огромном интервале времени, связаны с такими незначительными по объему выбросами, как свинец, бензапирен, фосфор, кадмий, мышьяк, кобальт и др. Они угнетают кроветворную систему, вызывают онкологические заболевания, снижают сопротивление организма инфекциям и т. д. Пыль, содержащая соединения свинца и ртути, обладает мутагенными свойствами и вызывает генетические изменения в клетках организма.

Последствия воздействия на организм

человека вредных веществ, содержащихся в выхлопных газах автомобилей, весьма серьезны и имеют широчайший диапазон действия: от кашля до летального исхода.

Таблица 1. Влияние выхлопных газов автомобилей на здоровье человека

Вредные вещества	Последствия воздействия на организм человека
Оксид углерода	Препятствует абсорбированию кровью кислорода, что ослабляет мыслительные способности, замедляет рефлексы, вызывает сонливость и может быть причиной потери сознания и смерти
Свинец	Влияет на кровеносную, нервную и мочеполовую системы; вызывает снижение умственных способностей у детей, откладывается в костях и др. тканях, поэтому опасен в течение длительного времени
Оксиды азота	Могут увеличивать восприимчивость организма к вирусным заболеваниям, раздражают легкие, вызывают бронхит и пневмонию
Озон	Раздражает слизистую оболочку органов дыхания, вызывает кашель, нарушает работу легких; снижает сопротивляемость к простудным заболеваниям; может обострять хронические заболевания сердца, вызывать астму и бронхит
Токсичные выбросы (тяжелые металлы)	Вызывают онкологические заболевания, нарушение функции половой системы и дефекты у новорожденных

Антропогенные выбросы загрязняющих веществ в больших концентрациях и в течение длительного времени наносят большой вред не только человеку, но и отрицательно влияют на животных, состояние растений и экосистемы в целом.

Озоновый слой охватывает весь земной шар и располагается на высотах 10-50 км с максимальной концентрацией озона на высоте 20-25 км. Насыщенность атмосферы озоном постоянно меняется в любой части планеты, достигая максимума весной в приполярной области.

Впервые истощение озонового слоя привлекло внимание общественности в 1985 г., когда над Антарктидой было обнаружено пространство с пониженным (до 50%) содержанием озона, получившее название «озоновой дыры». С тех пор результаты измерений подтверждают повсеместное уменьшение озонового слоя практически на всей планете.

В настоящее время истощение озонового слоя признано всеми как серьезная угроза экологической безопасности. Снижение концентрации озона ослабляет способность атмосферы защищать все живое на Земле от жесткого ультрафиолетового излучения (УФ радиация). Живые организмы весьма уязвимы для УФ – излучения, т.к. энергии даже одного фотона из этих лучей достаточно, чтобы разрушить химические связи в большинстве органических молекул. Не случайно, поэтому в районах с пониженным содержанием озона многочисленны солнечные ожоги, наблюдается увеличение заболевания людей раком кожи и др. Кроме кожных заболеваний возможно развитие глазных болезней (катаракта и др.), подавление иммунной системы и т.д.

Существование биосферы и человека всегда было основано на использовании воды. О воздействии человека на гидросферу, одного из немаловажных компо-

нентов биосферы написано много трудов. Человечество всегда стремилось к увеличению водопотребления, оказывая на гидросферу многообразное давление. Загрязнение вод проявляется в изменении физических и органолептических средств (нарушение прозрачности, окраски, запахов, вкуса), увеличении содержания сульфатов, хлоридов, нитратов, токсичных тяжелых металлов, сокращении растворенного в воде кислорода воздуха, появлении радиоактивных элементов, болезнетворных бактерий и других загрязнителей [5].

Установлено, что более 400 видов веществ могут вызвать загрязнение воды. В случае превышения допустимой нормы хотя бы по одному из трех показателей вредности: санитарно-токсикологическому, общесанитарному или органолептическому, вода считается загрязненной.

Различают химические, биологические и физические загрязнители. Среди химических загрязнителей к наиболее распространенным относят нефть и нефтепродукты, СПАВ (синтетические поверхностно-активные вещества), пестициды, тяжелые металлы, диоксины и др. Очень опасно загрязняют воду биологические загрязнители: вирусы и другие болезнетворные микроорганизмы; и физические – радиоактивные вещества, тепло и др.

Процессы загрязнения поверхностных вод обусловлены различными факторами. К основным из них относятся:

1. Сброс в водоемы неочищенных сточных вод.
2. Смыв ядохимикатов ливневыми осадками.
3. Газодымовые выбросы.
4. Утечки нефти и нефтепродуктов.

Таблица 2. Приоритетные загрязнители водных экосистем по отраслям промышленности

Отрасль промышленности	Преобладающий вид загрязняющих компонентов
Нефтегазодобыча, нефтепереработка	Нефтепродукты, СПАВ, фенолы, аммонийные соли, сульфиды
Целлюлозно-бумажный комплекс Лесная промышленность	Сульфаты, органические вещества, лигнины, смолистые и жирные вещества, азот
Машиностроение, металлообработка, металлургия	Тяжелые металлы, взвешенные вещества, фториды, цианиды, аммонийный азот, нефтепродукты, фенолы, смолы
Химическая промышленность	Фенолы, нефтепродукты, СПАВ, ароматические углеводороды, неорганика
Горнодобывающая, угольная	Флотореагенты, неорганика, фенолы, взвешенные вещества
Легкая, текстильная, пищевая	СПАВ, нефтепродукты, органические красители и др.

Кроме поверхностных вод постоянно загрязняются и подземные воды, в первую очередь в районах крупных промышленных центров. Загрязняющие вещества могут проникать к подземным водам различными путями: при просачивании промышленных и хозяйственно-бытовых стоков из хранилищ, прудов-накопителей, отстойников и

др., по затрубному пространству неисправных скважин, через поглощающие скважины, карстовые воронки и др.

К естественным источникам загрязнения относят сильно минерализованные подземные воды или морские воды, которые могут внедряться в пресные незагрязненные воды при эксплуатации водозаборных

сооружений и откачке воды из скважин.

Важно подчеркнуть, что загрязнения подземных вод не ограничиваются площадью промпредприятий, хранилищ отходов и т.д., а распространяются вниз по течению потока на расстояния до 20-30 км и более от источника загрязнения. Это создает реальную угрозу для питьевого водоснабжения.

Загрязнение водных экосистем представляет огромную опасность для всех живых организмов и, в частности, для человека. Для здоровья человека неблагоприятные последствия при использовании загрязненной воды, а также при контакте с ней (купание, стирка, рыбная ловля и др.) проявляются либо непосредственно при питье, либо в результате биологического накопления. При непосредственном контакте человека с бактериально загрязненной водой, а также при проживании или нахождении близ водоема различные паразиты могут проникнуть в кожу и вызвать тяжелые заболевания, особенно характерные для тропиков и субтропиков. В современных условиях увеличивается опасность и таких эпидемических заболеваний как холера, брюшной тиф, дизентерия и др.

Среди водоохраных проблем одной из важнейших является разработка и внедрение эффективных методов обеззараживания и очистки поверхностных вод, используемых для питьевого водоснабжения [6].

Начиная с 1896 г. и до настоящего времени метод обеззараживания воды хлором является в нашей стране наиболее рас-

пространенным способом борьбы с бактериальным загрязнением. Однако оказалось, что хлорирование воды несет в себе серьезную опасность для здоровья людей. Исключить этот опасный для здоровья людей эффект и добиться снижения канцерогенных веществ в питьевой воде возможно путем замены первичного хлорирования на озонирование или обработку ультрафиолетовыми лучами, а также и применением безреагентных методов предочистки на биологических реакторах.

Каждый человек должен понимать, что сохранение и умножение богатств данных нам природой, возможно, если человеческое общество, каждый человек в своей практической деятельности будет исходить из общей задачи сохранения биосферы и не оказывать отрицательного воздействия на безопасность жизнедеятельности.

Вышеперечисленные факты показывают, что человек в процессе своей жизнедеятельности затрагивает все слои биосферы как на глобальном уровне, так и все сферы в отдельности (литосферу, атмосферу, гидросферу). Каждый научный прорыв или открытие имеет прямое влияние на природу, причем носит не всегда положительный характер. Любое отрицательное воздействие на природу представляет угрозу, прежде всего для самого человека и его здоровья. Безопасность жизнедеятельности легче обеспечивать при благоприятных условиях среды. И поэтому экологию и безопасность жизнедеятельности можно рассматривать в контексте единой дисциплины.

Литература

1. knowledge.allbest.ru/ecology/c-2c0b65635b2ac68a4d53b89421306c27.html
2. Передельский Л.В., Коробкин В.И., Приходченко О.Е. Экология: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 512 с.
3. Наука и техника Казахстана. Экологические аспекты безопасности жизнедеятельности // Қазақстан ғылымы мен техникасы (Наука и техника Казахстана). – 2010. – №4.
4. Панин В.Ф., Сечин А.И., Федосова В.Д. Экология для инженера. – М.: Издательский Дом «Ноосфера», 2010.

5. <http://rus-katana-dogs.ru/antropogennye-vozdjstviya-na-gidrosferu.html>

6. Карпенков С.Х. Концепции современного естествознания: Учебник для вузов. – М.: Культура и спорт, 1997.

Түйін

Мақалада тіршілік қауіпсіздігі және экология ұғымдары арасында байланыс көрсетілген. Бұл екі ұғымдар тығыз байланысты, екеуі де адамның қоршаған ортамен қарым-қатынасын, ортаның адамға деген ықпалын және адамның ортаға әсерін көрсетеді.

Summary

In this article shows the relationship between the concepts of ecology and life safety. These two concepts are closely related both reflect the relationship of man with the environment, and the impact of the environment on human impact on the environment.



**СКРОМНОЕ ОБАЯНИЕ БОЛЬШОГО ТРУДОЛЮБИВОГО
ТВОРЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА**



Ануарбека Жалеловича Султангазина знаю с 1978 г., со студенческих лет. Он был лучшим среди студентов экономического факультета Карагандинского государственного университета, обладал хорошими организаторскими способностями. Он не только отлично учился, но и был активным организатором студенческой молодежи, лучшим помощником кафедры, деканата, ректората.

До поступления в университет он служил в рядах Советской Армии, был заместителем командира учебного взвода. После демобилизации поступил в подготовительное отделение КарГУ. Все это оказало поло-

жительное влияние на его студенческую жизнь. Во время учебы он был сразу избран заместителем секретаря Комитета комсомола КарГУ, а затем и возглавил его.

После окончания учебы он оставлен в университете в качестве стажера-исследователя, преподавателя. В дальнейшем его жизнь бурно и интересно продвигалась по восходящей линии. По рекомендации университета он был выдвинут на должность заместителя Комитета по экономике акимата г. Караганды, второго промышленного города Казахстана. Затем он занимал должности зам. акима Карагандинской области, начальника финансового управления, зам. начальника финансового управления Акмолинской области, директора Департамента кадров и финансового обеспечения Министерства финансов РК, директора кадрового обеспечения государственной службы, заместителя председателя Агентства РК по регулированию естественных монополий, защите конкуренций и поддержке малого бизнеса, члена Счетного Комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета, Представителя Комитета финансового контроля и государственных закупок Министерства финансов РК, зам. председателя Правления АО «Национальное агентство по Технологическому развитию», руководителя аппарата, советника «АО «Банк развития Казахстана». В настоящее время является Президентом АО «Фонда науки» Министерства образования и науки Республики Казахстан.

Где и кем бы Ануарбек Жалелович ни работал, всегда к своим обязанностям относился очень ответственно, выполнял их добросовестно и честно. Видимо именно эти его качества высоко оценили коллеги и руководство.

Весь его жизненный путь проходит на моих глазах. Наши отношения, как коллег, единомышленников и братьев сложились уважительно и доверительно. Я знаю его семью, супругу и детей. Можно сказать, у него образцовая семья, вместе с женой воспитывают двух сыновей. Старший закончил учебу за рубежом, год проработал в Венгрии, а сейчас вернулся на родину и работает в коммерческой структуре. Младший учился в президентской школе и в настоящее время учится в Назарбаев Университете. Оба сына хорошо воспитаны и уважительно относятся к старшим.

Ануарбек Жалелович – человек целеустремленный, находящийся в постоянном поиске и никогда не прекращающемся процессе совершенствования. Для многих он является примером настоящего интеллигента, семьянина, профессионала своего дела, человека, самостоятельно добившегося значительных высот в профессиональной и научно-педагогической сфере.

Думаю, не смогу полноценно оценить его качества в профессиональной карьере, поскольку я с ним лично не работал и не имел прямого отношения к административной сфере, государственным служащим. Поэтому считаю правильным остановиться на другой стороне его жизни – педагогической и научной сфере, которая мне самому, гораздо ближе.

Все его достижения, заслуги, поощрения и награждения отмечены в официальных документах и автобиографии, которые будут изданы к его 60-летию. Вряд ли смогу что-либо добавить к этим данным, достоверно отражающим его профессиональную деятельность. Конечно, было бы неплохо остановиться на анализе его научных воззрений, но, к сожалению, у нас в Казахстане не принято изучать и пропагандировать труды ведущих ученых при его жизни. Однако факт остается фактом, Ануарбек Жалелович Султангазин несмотря на занятость на высших административных должностях, постоянно и систематически занимался наукой. Когда он еще после окончания КарГУ остался стажером-исследователем, преподавателем, вплотную занимался наукой, закрепился соискателем в Московском экономико-статистическом институте и защитил кандидатскую диссертацию, а через 10 лет – докторскую диссертацию. Им опубликованы монографии: «Финансовые основы региональной социальной политики» (Астана, 1999), «Экономические аспекты реализации социальной политики государства переходного типа» (Астана, 1999), «Экономический рост и расходы государства» (Астана, 2004), «Science, Technology and Innovation in Kazakhstan» (2013).

Думаю, что выкроить время для этого было нелегко. В период становления молодого государства, его финансовых и административных органов всем госслужащим приходилось работать чуть ли не круглосуточно, и в выходные дни. В то время ощущалась острая нехватка квалифицированных, опытных кадров, много времени требовала общественная работа, бесконечные собрания и совещания. Несмотря на все это, Ануарбек Жалелович находил время заниматься наукой. Я до сих пор удивляюсь, как он после напряженной, нервной работы мог сидеть ночами и заниматься наукой. Как-то я поинтересовался у него, когда он успел написать докторскую диссертацию. А он ответил, что исследовательская деятельность доставляет ему удовольствие и является своеобразным отдыхом после тяжелой изнурительной дневной работы. Он считал, что если день не поработал над диссертацией, и не написал хотя бы 1-2 страницы, то этот день для него был потраченным зря. И такое правило у него было заведено с молодости. Вот такой он человек с присущей ему высокой работоспособностью, науколюбием, дисциплинированностью и организованностью. Ануарбек Жалелович проявил себя с еще одной стороны: он любит преподавать, выступать с лекциями перед студентами, магистрантами, на научных конференциях, семинарах и круглых столах. С 2001 г. я, будучи ректором, пригласил его преподавать в институте экономики и финансов, затем в Казахском университете экономики, финансов и международной торговли в г.Астане. Таким образом, он продолжил свою научно-педагогическую деятельность, совмещая ее с основной работой. Он и по сей день с удовольствием принимает наши приглашения на научные конференции, семинары и круглые столы.

Хотелось бы отметить, что, в какой бы ситуации не приходилось бы сталкиваться с Ануарбеком Жалеловичем, он всегда отличается предельной интеллигентностью, собранностью, искренностью, уважительностью и нацеленностью на претворение в жизнь своей идеи. Я искренне рад его достижениям и счастлив, что судьба подарила мне такого младшего брата.

Что же пожелать моему младшему брату Ануарбеку, в связи со знаменательной датой в его жизни!/? Многое ты успел сделать, многого достиг, воспитал детей – прекрасных

Біздің той иелері / Наши юбилеры

членов нашего общества, надеюсь, они найдут свое достойное место в жизни, а в будущем у тебя будут такие же внуки. Рядом верная спутница жизни, казалось, что же еще человеку нужно? Но впереди будут еще юбилеи, будут новые достижения и победы. Поэтому предстоит еще много сделать для достижения новых высот, не останавливаться на достигнутом. Я желаю тебе, чтобы жизнь продолжалась в таком же ритме, а твое трудолюбие и работоспособность никогда не иссякали. Долгих плодотворных лет и новых свершений!

Академик Национальной
академии наук РК

Г.С. Сейткасимов

- Сейткасимов Г.С.** д.э.н., академик НАН РК, научный руководитель по экономическим исследованиям, КазУЭФМТ
- Мусабаева А.К.** магистр, ст. преподаватель кафедры «Туризм и сервис», КазУЭФМТ
- Оразбаева К.Н.** д.т.н., профессор кафедры «Менеджмент», КазУЭФМТ
- Қадырбергенова А.К.** докторант ЕНУ им. Л.Н. Гумилева
- Серіков Р.С.** PhD, начальник управления маркетингом, КазУЭФМТ
- Сартбасова Ж.К.** магистр, ст. преподаватель кафедры «Банковское дело», КазУЭФМТ
- Кожабаета С.А.** к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика», КазУЭФМТ
- Джаниева А.** магистрант специальности «Экономика», КазУЭФМТ
- Сатканова Р.Г.** к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент», КазУЭФМТ
- Уразова Б.А.** магистр, ст. преподаватель, Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет, г. Уральск
- Флек А.А.** магистр, ст. преподаватель кафедры «Туризм и сервис», КазУЭФМТ
- Нугманова А.** к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика», КазУЭФМТ
- Гуткевич С.** д.э.н., профессор, Институт экономики и управления Национального университета пищевых технологий, г. Киев
- Сидоренко П.** доцент Института экономики и управления Национального университета пищевых технологий, г. Киев
- Волошенко А.** PhD, ст. преподаватель Национальной академии менеджмента, г. Киев
- Дулатбекова Ж.А.** к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Маркетинг», КазУЭФМТ
- Абауова Г.М.** к.э.н., доцент кафедры «Экономика», КазУЭФМТ
- Жабьтай Б.Н.** магистр, преподаватель кафедры «Учет и аудит», КазУЭФМТ
- Ашкербекова С.И.** магистр, ст. преподаватель кафедры «Учет и аудит», КазУЭФМТ
- Валиева А.Б.** магистр, ст. преподаватель кафедры «Социальная работа», КазУЭФМТ
- Сағатова Ш.Б.** к.фил.н., ст. преподаватель кафедры «Казахского и иностранных языков», КазУЭФМТ
- Успанова А.И.** магистр, ст. преподаватель кафедры «Информатика и прикладная экономика», КазУЭФМТ
- Байдалина М.Е.** магистр, ст. преподаватель кафедры «Социальная работа», КазУЭФМТ

Список

**авторов и название статей, опубликованных в журнале
«Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің жаршысы»
«Вестник Казахского университета экономики, финансов
и международной торговли» за 2016 год**

№1, 2016 год

Айтхожина Л.Ж., Сакенов Н.А.

Организация ОЦО как способ оптимизации бизнес-процессов на предприятии

Дидар Ш. Т., Имангалиева Г.А.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы тайм-менеджмент және
өнім дизайнының маңызы

Zhamkeeva M.K.

Project management system with the development of innovative economy

Kamenova M.Zh.

Development of small and medium business in Kazakhstan as a factor of economic growth

Макашева А.К.

«Зеленая» экономика как приоритетное направление развития Республики Казахстана

Ойнаров А.Р., Амиркенова А.А., Сарсембаева Г.

Об оценке регулирующих воздействий видов экономической деятельности
на темпы роста национальной экономики

Онгарбаева А.И.

Применение 1с-битрикс в малом бизнесе

Акишева А.С., Касенова Э.Ж.

Роль музеев в культурном туризме

Макенбаева Ш.К., Галиакбаров Е.Э.

Туризмнің қонақ үй шаруашылығының дамуына үлесі

Бикенова А.С., Мусабаева А.К.

Экономическое содержание образовательных услуг и их особенности

Қасенова Л.Ф.

Студенттердің өзіндік практикалық жұмыстары – физиканы оқытудың негізі ретінде

Мусайф Г.

Параметрлеу әдісін екі нүктелі импульсті түрткілі шеттік есепке қолдану

Омарова С.Ж.

Работа по тексту в неязыковом ВУЗе

Сағатова Ш., Козкина Ж.

Кәсіби қазақ тілін қатысымдық тұрғыда оқытудың психологиялық негіздері.

Сарбасова С.Б., Фахрудинова Р.Ж.

Некоторые вопросы использования казахских народных игр в учебном процессе школы

Шайхеслямова К.О.

Методика структурирования информации с использованием интеллектуальной карты

Булеулиев Б.Т., Османова Д.Б.

Формы народного участия в мировой практике уголовного судопроизводства

Есенгельдинова С.Ж.

Ипотечное кредитование: современное состояние и перспективы развития в РК

- Жусупов А.Д.*
Понятие лизинговой деятельности и специфика ее проявления на современном этапе
Попов Н.А., Сорокина М.А.
- Институциональное изменение на финансовом рынке Таджикистана
Раматуллаева Г.А.
- Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржыландыру үлгілері
Токсанова А.Н., Галиева А.Х., Мухамеджанова А.А.
- Проблемы налогообложения в сфере инновационного предпринимательства
Тусибаева Г.С.
- Международный опыт развития государственного аудита и его основные принципы
Абралиев О.А., Нұртаза А.Н.
- Анализ состояния рынка банковских карт в Казахстане
Медетбекова А.А.
- Жетім және ата-ана қамқорлығынан айырылған балаларға мемлекеттік және мемлекеттік емес мекемелердің әлеуметтік педагогикалық жұмысының маңыздылығы
Сарбасова С.Б., Алдажанова К.К.
- Научно-педагогические основы использования казахских народных игр в учебно-воспитательном процессе школы
Сарбасова С.Б.
- Понимание социальной работы как профессиональной деятельности в международном контексте
Сейтқасымов Ф.С.
- ПРОФЕССОР НҰРЫМОВ А.А. – 75 ЖАСТА

№2, 2016 год

- Байзаков С.Б., Ойнаров А.Р.*
О совместимости теории предельной полезности с трудовой теорией стоимости
Байзаков С.Б., Ойнаров А.Р., Ешимова Д.А.
- О проблемах снижения материалоемкости валовой продукции
Бактымбет А.С., Сандыбаева Б.А.
- Main indicators of system of the assessment of intellectual potential
Тансыкбаева Г.Ө.
- Қазақстан Республикасындағы еңбекақы дифференциациясының теориялық астары
Токсанова А.Н., Галиева А.Х., Айткалиева А.М.
- Отраслевая структура проектов государственно-частного партнерства в Республике Казахстан: тенденции и перспективы развития
Курманов Н.А.
- Institutional arrangements of support and development of innovative economy in the Republic of Kazakhstan
Флек А.А.
- Приоритетные направления развития активных и пассивных видов туризма на территории Карагандинской области
Шимшиков Ж.Е., Акимов В.В.
- Факторы формирования астанинской агломерации в рамках реализации программы «Нурлы Жол – путь в будущее»

Шуленбаева Ф.А.

Территориальные возможности и динамика экономических показателей
деятельности сельскохозяйственных формирований

Алина Г.Б.

Развитие исламского банкинга в Казахстане: реалии и перспективы

Рубенкова Н.Б.

Доступ к финансовым ресурсам: состояние, проблемы, пути решения

Джумабекова А.Т.

Features of monetary policy during financial instability

Нурумов А.А.

Об организации аудита эффективности в Республике Казахстан

Сакенова З.М., Сакенов Н.А.

Проблемы практикующих аудиторов.

Международный опыт и стандарты ISO в экономике

Соловьев В.И.

ISO 9001 – международные правила управления бизнесом,
жизнедеятельностью организаций

Карбетова З.Р.

Роль качества и стандартов ISO в формировании и реализации
стратегии повышения качества продукции

Капышева С.К.

Международный опыт формирования и функционирования таможенной политики

Туякова А.Е.

Қазақстан тарихындағы жәдитшілдік ағартушылық қызметі

Исаева Ж.К.

К проблеме становления новой теории аргументации

Уразбаева Г.Т.

Патриотическое воспитание молодежи на героических традициях
великой отечественной войны

Мухамедиева С.К., Дидар Ш.Т.

Дизайндағы жобалаудың ерекшеліктері мен әдістері

Смаилова А.М.

Перспектива дизайна как профессии будущего

Тұрысбекова Ү.Қ., Азиева Г.Т.

Латын квадраттары және олардың криптографияда қолданысы

Ахмедина Б.К.

Билингвальное образование современного общества

Мынбаева Э.Н.

Методика преподавания экономико-математических моделей

№3, 2016 год

Усипбеков А.А.

Ислам экономикасының теориялық негіздері

Жалмуханова С.Ж.

Нарық жағдайындағы қала дамуын мемлекеттік реттеу

- Бактымбет С.С., Бактымбет А.С.*
Тенденции развития экономической ситуации в Казахстане
Ибрагимова Н.В.
- Экономическая политика Казахстана: успехи и риски
Беспяев М.Е.
- Становление и развитие теории человеческого капитала
Бурлаков Л.Н.
- Тенденции становления современной государственной службы в РК
Флек А.А.
- Современные тенденции развития гостиничной индустрии в Казахстане
Үсенбаев Т.М.
- Қазақстандағы тұрғын үй сатып алуға берген кредиттер жаңа жүйесін
дамыту мен оны жетілдіру
Абдурахманов М.А.
- Өсіңкілік қатарлардағы автокорреляцияны статистикалық зерттеу
Шереметова Н.В.
- Статистические исследования малого предпринимательства
Капенова А.З.
- Отдельные вопросы повышения эффективности
налогового администрирования в Казахстане
Абенова Г.И.
- Актуальные вопросы оценки интеллектуальной собственности ВУЗа
Жусупов А.Д.
- Конституционные основы регулирования финансовой деятельности
в Республике Казахстан
Аскарова М.
- Салық есебін ұйымдастырудың теориялық негіздері
Абикенова Т.З.
- Обеспечение информационной безопасности IP-сетей.
Демидчик Н.Н.
- Новые технологии и направления исследований мультимедийных систем
Смагулов Д.К., Бикенова А.С.
- Теоретические основы образовательных услуг
Сарбасова С.Б.
- К вопросу о содержании и критериях эффективности
высшего профессионального образования в области социальной работы
Aliyev M.K.
- Organization issues of scientific research work of masters in accounting specialties at the Kazakh
University of Economics, Finance and International Trade
Rakhimbekova S.A.
- On the philosophy of the state kazakh language

№4, 2016 год

Мусабаева А.К.

Еліміздегі моноқалалардың пайда болу жолдары мен негізгі мәселелері

Біздің авторлар / Наши авторы

Оразбаева К.Н., Қадырбергенова А.К.

Қазақстан Республикасында мұнай химиясы өнеркәсіптерін дамыту
мәселелері мен болашағы

Серіков Р.С.

Экономикалық категория ретіндегі мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің мәні

Сартбасова Ж.К.

Қазіргі кездегі ұлттық банктің екінші деңгейлі банктерді қадағалау қызметінің дамуы

Кожабаетова С.А., Джаниева А.

Анализ и методы оценки эффективности инвестиционной
деятельности предприятия в современных условиях

Сатканова Р.Г., Уразова Б.А.

Основные направления повышения конкурентоспособности экономики региона

Флек А.А.

Психологические особенности обслуживания клиентов и
продаж туристского продукта в офисе туристской компании

Нугманова А.

Инструменты достижения экономических задач Китая в Центральной Азии
через экономический пояс Великого Шелкового пути

Gutkevych S., Sydorenko P.

The impact of reputational risks on investment activity

Voloshenko A.

State imperatives of the resistance to the economic corruption

Дулатбекова Ж.А.

Ауыл шаруашылығы өндірістік инфрақұрылым жүйесіндегі маркетинг қызметін
ұйымдастыруда ескерілуі қажет жағдайлар

Абауова Г.М.

Международный опыт логистики и эксплуатации объектов
в сфере выставочной деятельности

Жабытай Б.Н.

Ішкі аудиттің Қазақстандағы даму кезеңдері мен шетелдік тәжірибесі

Ашкербекова С.И.

Основные направления совершенствования учета и
отчетности лизинговых операций в соответствии с МСФО

Валиева А.Б.

Болашақ әлеуметтік педагог мамандарын дайындаудағы құзыреттілік мәселелері

Сағатова Ш.

Жиырмамыншы жылдардағы сын мәселелері

Успанова А.И.

Администрирование компьютерной сети

Байдалина М.Е.

Экология и безопасность жизнедеятельности

Сейткасимов Г.С.

Скромное обаяние большого трудолюбивого творческого человека

**Қазақ экономика, қаржы және
халықаралық сауда университетінің
ЖАРШЫСЫ**



**ВЕСТНИК
Казахского университета экономики,
финансов и международной торговли**

Беттеуші: **Баркова О.**

Жаршы авторлардың электрондық түпнұсқасы негізінде басылып шығарылған
Вестник сверстан и отпечатан с электронной версии авторских оригиналов

Басуға 13.03.17. қол қойылды. Пішімі 70x100 1/10. Көлемі 12 б.т. Таралымы 300 дана. Тапсырыс 613.
Подписано к печати 13.03.17. Формат 70x100 1/10. Объем 12 уч.-изд.л. Тираж 300 экз. Заказ 613.

*Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің
баспа-полиграфиялық орталығы. Астана қ., Жұбанов көшесі, 7*

Университеттің менеджмент жүйесі ISO 9001 сәйкестігіне сертифицикатталған
Система менеджмента университета сертифицирована на соответствие ISO 9001